

**UNIVERSITE MOULOUD MAMMARI DE TIZI-OUZOU  
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET  
DES SCIENCES DE GESTION  
DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES**

**THESE DE DOCTORAT  
En Sciences Economiques  
Spécialité  
Entrepreneuriat et Développement Local**

**Thème**

**Analyse de la contribution de l'entrepreneuriat  
féminin formel/informel au développement  
territorial dans la wilaya de Tizi-Ouzou : entre  
résilience et vulnérabilité.**

**Illustration par des activités traditionnelles**

**Etabli par :**

M<sup>lle</sup> SMADI Amina

**Sous la direction de : Dr ABRIKA Belaid**

**Pr BOUNOUA Chaib**

**Jury composé de :**

**Président :** Mr DAHMANI Mohamed, Professeur, Université de Tizi-Ouzou

**Rapporteur :** Mr ABRIKA Bélaid, Maitre de conférences A, Université de Tizi-Ouzou

**Co-Rapporteur :** Mr BOUNOUA Chaib, Professeur, Université de Tlemcen

**Examineur :** Mr BELLACHE Youghourta, Maitre de conférences A, Université de Béjaia

**Examineur :** Mr LASSASSI Moundir, Maitre de recherche A, CREAD

**Examineur :** Mr AIT TALEB Abdelhamid, Maitre de conférences A, Université de Tizi-Ouzou

**Soutenue le 14/05/2018**

*« L'université n'entend donner aucune approbation  
ni improbation aux opinions émises dans les thèses :  
ces opinions doivent être considérées comme propres  
à leurs auteurs. »*

*A mes chers parents*

*&*

*A tous ceux qui me sont chers et proches*

## *Remerciements*

Ce travail de thèse n'aurait pas été possible sans le concours de nombreux soutiens qui m'ont précieusement aidée durant plusieurs années. J'adresse très sincèrement mes remerciements à tous ceux qui ont contribué d'une manière ou d'une autre à l'élaboration de ce présent travail.

Toute ma reconnaissance va en premier lieu à mon directeur de thèse Dr ABRIKA Belaïd qui m'a accordée sa patience, sa disponibilité et son intérêt. Sans ses encouragements et son soutien ce travail n'aurait pas eu lieu. Mes remerciements ne peuvent exprimer toute ma reconnaissance à son accompagnement dans les moments difficiles. Je tiens aussi à remercier mon co-directeur Pr BOUNOUA Chaïb de m'avoir honorée de diriger cette thèse, pour ses orientations cruciales et sa compréhension tout au long de ces années de travail.

Je voudrai par la même occasion témoigner toute ma reconnaissance à toutes les femmes entrepreneures qui nous ont accordées de leur précieux temps pour répondre à mes questions lors des entretiens.

Mon grand respect va au Pr DAHMANI Mohamed qui m'a toujours accompagnée tout au long de mon cursus universitaire par ses orientations, ses lectures et ses précieuses corrections. Son encadrement en master m'a permis de s'initier aux enquêtes de terrains.

Mes pensées s'adressent également à l'ensemble du corps des enseignants de la FSEGC de l'UMMTO qui ont contribué à ma formation pendant toutes ces années ainsi qu'à tous les agents de la bibliothèque de la faculté.

Je remercie Mr Jean CARTIER-BRESSON directeur du CEMOTEV de l'UVSQ ainsi que tous les membres du laboratoire pour leurs orientations et recommandations.

Ma profonde gratitude s'adresse à Mr AIT TALEB Abdelhamid de m'avoir initiée à la manipulation du logiciel SPSS. Ses remarques pertinentes m'ont servie dans la finalisation de ce travail.

Je remercie Mr BELLACHE Youghourta et Mr LASSASSI Moundir d'avoir accepter d'examiner ce modeste travail, leurs remarques et évaluations serviront à l'amélioration et à l'enrichissement de cette œuvre.

Mes remerciements vont à mes camarades doctorants qui m'ont encouragée à finaliser ce travail. Je tiens aussi à remercier tous ceux dont les noms ne sont pas cités sur cette liste qui ont soutenu ou contribué directement ou indirectement à l'aboutissement de ce travail.

---

# Sommaire

---

<b>INTRODUCTION GENERALE.....</b>	<b>7</b>
<b>CHAPITRE I : Cadre conceptuel et théorique de l'entrepreneuriat facteur du développement territorial .....</b>	<b>19</b>
<b>Introduction :.....</b>	<b>19</b>
<b>SECTION I : généralités sur l'entrepreneuriat .....</b>	<b>20</b>
<b>SECTION II : Les paradigmes de l'entrepreneuriat .....</b>	<b>33</b>
<b>SECTION III : Entrepreneuriat et développement territorial .....</b>	<b>42</b>
<b>Conclusion :.....</b>	<b>58</b>
<hr/>	
<b>CHAPITRE II : L'entrepreneuriat féminin une réalité complexe et systémique .....</b>	<b>60</b>
<b>Introduction : .....</b>	<b>60</b>
<b>SECTION I: Contexte et intérêt du genre .....</b>	<b>61</b>
<b>SECTION II: Le Genre comme construit social : les trois rôles des femmes.....</b>	<b>69</b>
<b>SECTION III : L'entrepreneuriat féminin .....</b>	<b>87</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>103</b>
<b>CHAPITRE III : L'entrepreneuriat et le choix du secteur informel .....</b>	<b>105</b>
<b>Introduction :.....</b>	<b>105</b>
<b>SECTION I: L'informalité : retour sur un concept controversé .....</b>	<b>106</b>
<b>SECTION II: Problématique du choix du secteur d'activité entre formel et informel.....</b>	<b>117</b>
<b>SECTION III: Les vulnérabilités sociales à l'origine de l'entrepreneuriat informel .....</b>	<b>130</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>146</b>
<b>CHAPITRE IV: L'informel dans la dimension genre en Algérie .....</b>	<b>148</b>
<b>Introduction :.....</b>	<b>148</b>
<b>SECTION I: Emergence et approches de l'informel en Algérie.....</b>	<b>149</b>
<b>SECTION II: Déterminants et facteurs d'émergence de l'entrepreneuriat informel en Algérie.....</b>	<b>158</b>
<b>SECTION III : L'entrepreneuriat féminin en Algérie .....</b>	<b>174</b>
<b>Conclusion.....</b>	<b>191</b>
<b>CHAPITRE V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées .....</b>	<b>192</b>
<b>Introduction : .....</b>	<b>192</b>
<b>SECTION I : Délimitation et caractérisation des activités et de l'espace d'investigation</b>	<b>193</b>
<b>SECTION II : Essai d'analyse du processus d'émergence et d'évolution des activités enquêtées .....</b>	<b>213</b>
<b>Conclusion :.....</b>	<b>230</b>

---

<b>CHAPITRE VI : Profil sociodémographique et logiques entrepreneuriales des femmes entrepreneures.....</b>	<b>232</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>232</b>
<b>SECTION I : Caractérisation des femmes entrepreneures de la wilaya de Tizi-Ouzou ...</b>	<b>233</b>
<b>SECTION II: Les facteurs motivationnels à l’entrepreneuriat des femmes.....</b>	<b>248</b>
<b>SECTION III : Les incidences d’un entrepreneuriat contraint sur le profil de l’entreprise créée .....</b>	<b>259</b>
<b>Conclusion .....</b>	<b>278</b>
<b>CHAPITRE VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l’informalité .....</b>	<b>281</b>
<b>Introduction .....</b>	<b>281</b>
<b>SECTION I: Les conditions du secteur informel comme facteurs déclencheurs de résilience entrepreneuriale .....</b>	<b>282</b>
<b>SECTION II : L’apport de l’entrepreneuriat féminin au développement territorial entre transformation et nouvelle forme de précarité .....</b>	<b>301</b>
<b>SECTION III : Discussion des résultats de la contribution de l’entrepreneuriat féminin entre informalité, vulnérabilité et résilience.....</b>	<b>327</b>
<b>Conclusion :.....</b>	<b>335</b>
<b>CONCLUSION GENERALE .....</b>	<b>337</b>
<b>ANNEXE I.....</b>	<b>350</b>
<b>ANNEXE II .....</b>	<b>358</b>
<b>ANNEXE III.....</b>	<b>360</b>
<b>BIBLIOGRAPHIE .....</b>	<b>363</b>
<b>TABLE DES MATIERES .....</b>	<b>377</b>

## Liste des abréviations

**AFI** : Apprentissage Familial Informel

**ANGEM** : Agence Nationale de Gestion du microcrédit

**ANSEJ** : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes

**BIT** : Bureau International du Travail

**BM** : Banque Mondiale

**CAM** : Chambre de l'Artisanat et des Métiers

**CIST** : Conférence Internationale des Statistiques du Travail

**CNAC** : Chambre Nationale d'Assurance Chômage

**CNES** : Conseil National Economique et Social

**FED** : Femmes Et Développement

**FPP** : Formation Professionnelle Publique

**FPPv** : Formation Professionnelle Privée

**GED** : Genre Et Développement

**IFD** : Intégration des Femmes au Développement

**OCDE** : Organisation de Coopération et de Développement Economique

**OIT** : Organisation Internationale du Travail

**ONS** : Office National des Statistiques

**ONU** : Office des Nations Unies

**PAS** : Programme d'Ajustement Structurel

**PME** : Petite et Moyenne Entreprise

**RGPH** : Recensement Général de la Population et de l'Habitat

**SNMG** : Salaire National Minimum Garanti

**TPE**: Très Petite Entreprise



# INTRODUCTION GENERALE

### INTRODUCTION GENERALE

Le rôle et l'importance de la femme en tant qu'agent de développement économique et social revêt de plus en plus une importance majeure. Son intégration dans le marché du travail se fait remarquée jour après jour pour devenir un acteur primordial dans différents secteurs touchant, ainsi, à plusieurs activités économiques. La question de la femme, en relation avec le développement reste peu abordée et analysée dans les travaux de recherche, de façon à approfondir les problèmes particuliers de celle-ci. La femme participe au développement économique et social tout en subissant des contraintes particulières. Les codes, les traditions et les oppositions socioculturelles persistent dans plusieurs sociétés et se traduisent par des esprits et/ou réflexions créant une ségrégation des rôles dans la société selon le genre et par conséquent sur le marché de l'emploi. En effet, de par le monde, les femmes restent ciblées par les us et coutumes qui les empêchent d'avoir un accès aux services, aux droits, aux opportunités et à toutes les ressources d'une façon égalitaire avec les hommes sur différents niveaux de la vie : civil, économique et/ou politique.

Nonobstant la place centrale occupée par la femme au sein de la famille et de la société, elle occupe, malgré elle, une position secondaire (dépendance et obéissance) par rapport à l'homme. C'est l'homme, présent dans son entourage familial, qui décide en général de ses actes, droits et surtout de ses devoirs. Les discriminations envers les femmes ne cessent d'accroître. Celles-ci sont renforcées par la persistance des inégalités et des oppressions remettant en question la condition féminine sur le plan économique déteignant négativement, par conséquent, les portées de leurs activités.

Dans les sociétés dites patriarcales, le rôle et la position de la femme sont conditionnés dès l'enfance par une approche dominatrice de l'homme que les parents, en première position, cultivent dans l'éducation des enfants. En effet, la gent féminine se trouve dominée et dépendante à cause de la division sexuelle du travail, au point où elles deviennent incapables de développer une activité économique sans le concours ou l'appui d'un tuteur mâle.

Malgré le fait que les femmes et les hommes présentent certains besoins différents, il devrait y avoir des conditions de vie équitables avec un partage de chances et d'opportunités dans une perspective de développement. La marginalisation des femmes provoque des effets néfastes sur ces dernières au plan individuel, familial et social. Le développement d'une société ne peut se faire sans la participation de celles-ci (exclusion de la moitié de la population). La non prise en considération des potentialités féminines a créé dans certaines sociétés des retards en matière de développement issus des blocages à plusieurs niveaux.

### **Objet de la recherche**

L'entrepreneuriat féminin est une réalité qui s'impose dans le monde de l'entrepreneuriat. Un phénomène qui marque sa présence de plus en plus par un nombre croissant de femmes devenues chefs d'entreprises autonomes. Cette croissance attire l'attention des chercheurs, des gouverneurs et de tous les organismes concernés et fait l'objet de plusieurs recherches pour la promotion et le développement de ces dernières par des stratégies d'accompagnement et de développement. Cette problématique généralement a été traitée sous un angle comparatif entre les femmes et les hommes en matière d'entreprendre sans prendre en considération les spécificités des femmes et les contraintes de ces dernières qui vivent les mêmes réalités que leurs homologues hommes mais avec des motivations et des résultats différents.

Les études abordant l'entrepreneuriat féminin en Algérie restent insuffisantes. Le peu qui existe exprime une diversité dans sa définition. Gillet A. (2007) a noté que l'entrepreneuriat féminin souffre quasiment d'une absence d'études en Algérie. Depuis, quelques chercheurs commencent à s'y intéresser afin de combler ce relatif vide théorique mais cela demeure insuffisant et le sujet reste à notre sens à creuser, c'est encore un thème non cerné dans sa globalité et mérite plus d'attentions par les chercheurs afin de dresser une image réelle de la femme entrepreneure algérienne permettant sa promotion et sa réussite. La plupart des travaux réalisés autour de l'entrepreneuriat féminin ont porté sur une partie spécifique traitant les femmes entrepreneures formelles (souvent dans le cadre des dispositifs d'aide à la création d'entreprise). Par contre, les études consacrées aux femmes exerçant leurs activités dans le secteur informel, en Algérie, sont plutôt rares voire inexistantes. Ces dernières présentent des spécificités par rapport à celles qui sont dans le formel ; ceci est dû d'une part, au fait que leur comportement est différent vis-à-vis des organismes institutionnels et de leur statut moins reconnu, malgré leur dynamisme et la part de leur contribution socio-économique, par la société d'autre part. L'étude comparative entre les femmes entrepreneures formelles et informelles n'a fait l'objet, à notre connaissance, d'aucun travail de recherche en Algérie.

La problématique des femmes entrepreneures peut être traitée et analysée sous un angle systémique (Cornet A. et Constantinidis C. 2004). Nous ne pouvons aborder la problématique de la femme entrepreneure en se limitant à un seul point de vue ou à une seule variable explicative d'une réalité complexe. A partir de là, notre thèse mobilise plusieurs approches et concepts, en corrélation, pour servir justement de cadrage théorique permettant de cerner notre problématique. L'ensemble de ces éléments impliquent une combinaison de plusieurs

paradigmes de l'entrepreneuriat entre celui du processus, de la création d'une organisation et celui de création de valeurs.

D'abord, le lien entre l'entrepreneuriat et le genre (Verheul I., 2005) permet de faire ressortir les facteurs directs et indirects influant l'entrepreneuriat féminin. La condition de la femme en interaction avec les rapports sociaux du genre (théorie du genre) exprime des incidences sur le processus de la femme entrepreneure dans sa globalité en amont et en aval à la création de son entreprise.

Ensuite, la contextualisation du processus de la femme entrepreneure conduira à une meilleure compréhension de notre problématique. L'analyse par le territoire comme source de manifestation des activités entrepreneuriales féminines facilitera la saisie et l'interprétation des causes et effets des entreprises créées par celles-ci. En effet, l'approche territoriale permet de faire une lecture et une interprétation des faits socioéconomiques en fonction d'un ensemble de facteurs explicatifs reflétant plusieurs dimensions en interaction avec l'entrepreneuriat.

Enfin, la prise en considération et l'analyse par l'approche informelle des activités féminines vise à donner plus d'éclairage à la réalité de la femme entrepreneure en interrelation avec celle de l'environnement de proximité et donc avec le territoire.

L'ensemble de ces facteurs représentent et participent à la construction de l'entrepreneuriat féminin en Algérie.

Notre travail de recherche se veut une contribution à l'enrichissement des travaux réalisés sur l'entrepreneuriat féminin pour essayer de démontrer l'ampleur des femmes entrepreneures des deux sphères formelle et informelle et leurs relations d'interdépendance tout en faisant ressortir les points de divergence entre les deux sphères qui doivent être étudiées dans une allure homogène. Néanmoins, l'analyse de ces dernières ne peut nous priver de décerner une lecture critique de cet apport en rapport avec la réalité de l'entrepreneuriat féminin dans son contexte spécifique.

L'objet de ce travail est de présenter l'état des lieux de l'entrepreneuriat féminin dans une démarche de développement territorial basé sur le genre. Prendre en considération le genre dans l'analyse du processus entrepreneurial des femmes et ses incidences socioéconomiques en amont et en aval. L'approche par l'informalité des activités féminines nous servira pour l'analyse du comportement de celles-ci vis-à-vis des organismes institutionnels en vigueur

dans un objectif de la recherche d'une part de la promotion de l'entrepreneuriat féminin et d'aide à l'élaboration de stratégies publiques permettant l'émancipation sociale et économiques de celles-ci.

### **Problématique**

Malgré l'évolution de l'entrepreneuriat féminin dans le monde, sa part reste inférieure par rapport à celle des hommes. Chacun suit un processus différemment de l'autre (Dif A. et Adel F-Z., 2014), comme le désignent Zouitene J. et Levy-Tadjine T. (2005) c'est une minorité entrepreneuriale absolue. En Algérie, les femmes participaient depuis toujours aux fonctions socio-économiques avec des activités à domicile ou vivrières et manufacturières considérées de nos jours comme un patrimoine artisanal cantonné généralement dans l'informalité. Le taux de chômage pour les femmes s'accroît, malgré les efforts des institutions publiques à absorber ce dernier, la tendance de ce taux est nettement supérieure à celui des hommes. Les femmes font face à un certain nombre de discriminations, par rapport aux hommes, sur le marché du travail les incitant, ainsi, à la recherche de nouvelles voies pour fuir cette réalité par l'entrepreneuriat. À travers leurs activités, elles participent au développement en ouvrant de nouvelles fenêtres dans l'entrepreneuriat. En plus de la création d'emplois (Adrien et al., 1999), elles contribuent avec la création de richesses renforçant la croissance économique d'un pays (Verheul I., 2005). Elles sont considérées comme étant « *l'une des principales ressources inexploitées de l'entrepreneuriat* » (OCDE, 2012, 24).

Par ailleurs, la participation des femmes en tant qu'entrepreneures, en Algérie, se matérialise par un taux de création d'entreprises très faible (selon les chiffres officiels annoncés, il est situé entre 6 et 8%). Ces données reflètent-elles la réalité de la dynamique entrepreneuriale féminine au regard du poids de l'informel ?

L'entrepreneuriat des femmes marque une importance graduelle dans sa part pour le développement socioéconomique des sociétés. Cette importance reflète la complexité du phénomène par la spécificité de la gent féminine en termes de caractéristiques, comportements, réactions et même l'influence de la société sur cette dernière. Sur ce, la problématique de l'apport de l'entrepreneuriat féminin au développement territorial est étendue et complexe (impacts socioéconomiques difficiles à mesurer). La complexité réside premièrement dans la définition de certains concepts clés essentiellement celui du développement territorial local, de richesses créées, de la valeur socio-économique, de l'informalité et de celui du genre. Deuxièmement, l'intégration des femmes qui exercent leurs

activités « marchandes dans l'invisibilité » présente un impact socioéconomique particulier fondé essentiellement sur la transformation d'obstacles en des opportunités. Enfin, la contextualisation et la relativisation, incontournables pour cette problématique, constituent un enchevêtrement et méritent une analyse approfondie des résultats obtenus (approche critique).

L'étude de l'entrepreneuriat féminin et la compréhension de la contribution des femmes au développement nécessite une analyse du statut social de ces dernières afin de mieux ressortir les contraintes structurelles (fondamentales) qui orientent leur processus entrepreneurial déterminant leurs choix. Ces femmes entrepreneures constituent une force économique par excellence pour l'économie d'un pays et il convient de promouvoir cette catégorie de femmes pour avoir une place équitable sans discrimination de chances sur le marché avec les hommes.

Plusieurs chercheurs reprochent aux femmes une incapacité de gestion d'entreprise par rapport aux hommes entrepreneurs parce qu'elles ont d'autres obligations et charges liées à la famille et aux enfants. Ceci est incontestablement vrai dans le sens où être femme entrepreneure adosse les charges et responsabilités mais ne réduit en aucun cas les capacités personnelles de gestion et de développement des entreprises créées par les femmes.

Cette interaction entre vie privée-professionnelle constitue une problématique complexe qui ne peut être tranchée de façon définitive étant donné que c'est une question relative et conditionnée par plusieurs facteurs internes et externes. Pour améliorer son statut réservé aux simples tâches ménagères et à l'éducation des enfants il est nécessaire de reconnaître le rôle économique de la femme. Cependant, nous ne pouvons dire qu'il existe une dépendance entre les motivations distinguées par genre et la performance des entreprises créées par celles-ci. Le seul lien revient au fait que l'approche par le genre explique la différence entre l'entrepreneuriat féminin et masculin et les particularités conditionnées de chacun. L'intégration de la femme dans le développement devient un enjeu majeur pour plusieurs pays dont l'Algérie.

Les femmes ne possèdent pas une indépendance absolue dans leur acte d'entreprendre comme les hommes parce qu'elles sont limitées par la société qui représente un vrai handicap pour le développement de ces dernières dans le processus entrepreneurial dans toutes ses phases. Avant la création même de son entreprise, la femme se trouve face à des contraintes liées à l'environnement juridique, politique, économique, financier mais aussi aux considérations sociales et culturelles. Pour entreprendre, les femmes doivent d'abord affronter toutes ces difficultés en plus de la prise de risque liée à l'acte entrepreneurial lui-même.

Nous distinguons les contraintes auxquelles les femmes font face dans le milieu entrepreneurial entre celles qui les freinent à entreprendre et celles qui les poussent à choisir et à se maintenir dans l'informalité. L'objectif de ce travail vise entre autre à énumérer ces entraves pour justifier le faible taux de création d'entreprises par des femmes.

La Conférence internationale du Travail de 2002 a abouti à un consensus sur la diversité et l'hétérogénéité des acteurs et activités dans l'économie informelle d'une part, et sur la nécessité d'aborder leurs vulnérabilités tout en reconnaissant la résilience et le dynamisme des entrepreneurs dans l'économie informelle, d'autre part (BIT, 2002). Depuis, les gouvernements, la société civile, les chercheurs et l'ensemble des acteurs locaux accordent un intérêt accru à l'économie informelle dans le monde, du fait de la persistance du secteur informel et même de son apparition dans des activités diversifiées et hétérogènes.

La femme entrepreneure qui exerce ses activités dans l'informel s'appuie sur son environnement, ses compétences et sa personnalité pour arriver à activer sa résilience et marquer son dynamisme et ne pas céder aux difficultés rencontrées. En d'autres termes, le dynamisme de l'entrepreneuriat féminin repose sur la capacité à mobiliser les ressources, ne pas en rester prisonnière et changer sa situation. Ce sont tous ces éléments, la qualité de son tissu relationnel et environnemental et surtout les compétences qui constituent la force motrice des femmes entrepreneures.

Aujourd'hui, l'Algérie se caractérise par une dualité des activités qui s'y déploient. Ces activités se regroupent au sein de deux secteurs formel et informel. Le développement socio-économique au niveau local ne peut être atteint qu'avec la prise en compte de cette catégorie de femmes entrepreneures informelles qui contribuent d'une manière ou d'une autre à l'amélioration de leurs conditions de vie et au bien être de la communauté. L'objectif de toutes les politiques publiques allant dans ce sens ne peuvent aboutir à des résultats conséquents que si le potentiel et les besoins de ce secteur sont effectivement pris en compte. Compte tenu des possibilités d'emplois et de génération des revenus, le secteur informel est d'une importance capitale.

C'est à partir des années 80, que l'on assiste à un regain d'intérêt pour l'entrepreneuriat, suite aux mesures initiées par les pouvoirs publics, avec les nouvelles mesures de l'économie algérienne, celles de la transition vers l'économie de marché, basée surtout sur l'ouverture de l'entrepreneuriat au secteur privée. Engagée dans une nouvelle politique de développement économique et social, l'Algérie a mobilisé toutes ses ressources pour faire face à ces nouveaux défis. Pour se faire, elle s'appuie sur un programme de soutien aux jeunes promoteurs à travers les différents dispositifs d'accompagnement des micro-entreprises.

Néanmoins, ces différentes stratégies engagées trouvent-elles une contre-partie sur le terrain pour la promotion des femmes entrepreneures ?

En plus de l'importance de la dimension économique dans les relations du genre, les aspects sociologique et anthropologique sont indispensables pour l'étude de l'entrepreneuriat féminin et son apport au développement territorial. En effet, en plus d'être le signe de dynamisme, l'entrepreneuriat peut être considéré comme étant un remède pour lutter contre l'atonie économique et le délitement social.

Le contexte d'émergence des femmes entrepreneures et surtout l'environnement social ne sont pas sans effets sur les raisons qui les incitent à entreprendre. A partir de là, il est question de faire une analyse de leur influence sur les différentes motivations identifiées surtout la relation avec la pérennisation de leurs entreprises d'une part ; et sur le choix des activités et de l'informel, d'autre part. Autrement dit, la position et les traitements infligés aux femmes sont liés à des perceptions et des représentations socioculturelles millénaires traditionnelles qui rendent bien plus complexe leur situation malgré les nombreux rôles qu'elles jouent au sein de la société.

La problématique de l'informel est complexe parce qu'elle dépend à la fois du contexte socioculturel, historique, politique et économique. Parler de femme entrepreneure sous-entend la mise en relation des notions de l'entrepreneuriat avec celles du genre dans une perspective de développement territorial qui est, à elle seule, une question très délicate.

Notre thèse vise à analyser la nature de la contribution de la femme entrepreneure au développement territorial dans une approche comparative des deux secteurs formel et informel.

*Dans un contexte de vulnérabilités sociales caractérisant l'environnement de proximité de la femme en Algérie, quelle est la réalité des dynamiques entrepreneuriales féminines formelles et informelles et leur contribution au développement territorial dans la wilaya de Tizi-Ouzou?*

### **Hypothèses de la recherche**

La contribution de l'entrepreneuriat féminin ne peut faire l'objet d'analyse sans l'étude du processus entrepreneurial de celles-ci.

### **H1 : l'entrepreneuriat féminin est un entrepreneuriat de nécessité**

Le contexte contraignant de l'entrepreneuriat féminin caractérisé par une vulnérabilité sociale (pauvreté, marginalisation, inégalités sur le marché du travail, etc.) fixant l'environnement global prédominant, en Algérie, est à l'origine d'un entrepreneuriat de nécessité et/ou contraint. Les principaux facteurs motivationnels à l'entrepreneuriat pour une femme sont, systématiquement, liés à un besoin économique et à une nécessité de générer un revenu d'appoint et/ou supplémentaires pour prendre en charge le ménage. Le statut de la femme dans la société kabyle limité à celui de reproduction ne peut donner lieu à des activités entrepreneuriales d'opportunité.

### **H2 : l'environnement de proximité de la femme entrepreneure est un facteur déterminant du choix et du maintien des activités féminines traditionnelles**

La prédominance des activités féminines entrepreneuriales au niveau du territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou revient à l'influence des rapports sociaux du genre déterminant et orientant le choix des femmes. L'environnement de proximité de la femme joue un rôle considérable dans sa décision du choix des activités artisanales, souvent, informelles. Le tuteur mâle exerce son contrôle sur la femme même dans sa décision de changer de statut et de sortir de son domicile pour exercer des activités sur le marché. La prédominance de celles-ci dans l'artisanat n'est pas liée, systématiquement, à une valorisation du patrimoine artisanal ancestral. Elle est conditionnée par les orientations du tuteur mâle préférant le maintien des activités traditionnelles entraînant le caractère typiquement féminin des activités.

### **H3 : l'entrepreneuriat féminin informel est un choix délibéré et provisoire**

Le choix du secteur d'exercice des activités féminines dans le secteur informel est une décision volontaire propre à la femme entrepreneure causée par sa réticence et sa méfiance à se lancer dans l'entrepreneuriat. Cette décision est prise pour une période provisoire nécessaire pour tester leurs capacités et se familiariser avec la création et la gestion d'une entreprise. Une femme a besoin de passer obligatoirement par une période d'informalité pour pouvoir constituer un fond solide et une expérience dans la gestion d'une entreprise. Ses contraintes financières ne lui permettent pas de se lancer dans la création de son entreprise directement dans le secteur formel.

### **H4 : l'entrepreneuriat féminin informel est, au même titre que l'entrepreneuriat féminin formel, un facteur promoteur de développement territorial**

La contribution des femmes entrepreneures au développement territorial est incontestable sur différents plans. Les deux secteurs formel et informel ne présentent aucune différence en termes de contribution des entreprises créées par des femmes entrepreneures au développement territorial. Cette dernière se manifeste, essentiellement, par la création d'emplois et la génération de revenus. Le statut de l'entreprise créée formel et/ou informel n'exerce aucune influence sur les incidences socioéconomiques de l'entrepreneuriat féminin.

### **Démarche méthodologique**

Notre travail a été réalisé en plusieurs étapes. La première étape consiste en la recherche documentaire pour fonder un cadre théorique approprié à notre problématique. Ce dernier a regroupé, essentiellement, entre l'entrepreneuriat, la vulnérabilité sociale, le développement territorial, le genre, la résilience et l'informalité. La seconde étape a porté sur la collecte d'informations et de données chiffrées sur les femmes entrepreneures au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou. La non prise en considération de la dimension genre et de celle de l'informalité par les statistiques a complexifié notre recherche davantage. La troisième étape représente l'enquête de terrain réalisée auprès d'un échantillon de 310 femmes entrepreneures de la wilaya de Tizi-Ouzou. Notre échantillon a été arrêté en se référant aux données statistiques de la CAM de Tizi-Ouzou comme étant le seul organisme ayant accepté de nous fournir des données classées par genre et par espace géographique.

Notre travail de recherche traitant une problématique originale par la complexité de sa mesure, nécessite le recours à une méthode d'enquête quantitative (par questionnaire) permettant d'apporter des éléments de réponse à celle-ci. Pour ce faire, la délimitation de l'espace et des activités à enquêter sont décisifs. La wilaya de Tizi-Ouzou, espace d'investigation, est caractérisée par la prédominance d'activités féminines de type artisanal. De plus, nous observons, à partir d'une pré-enquête réalisée, des inégalités spatiales dans leur répartition au niveau des différentes communes composant la wilaya. Les mêmes activités prédominantes se concentrent sur des territoires déterminés. A cet effet, nous avons choisi de définir notre espace et activités à enquêter en se basant sur le critère d'abondance de celles-ci. Les activités prédominantes, selon les données statistiques de la CAM de Tizi-Ouzou, sont respectivement la couture, la coiffure et les gâteaux. Toutefois, les communes qui concentrent

le plus ces mêmes activités sont respectivement celles de Tizi-Ouzou, Draa Ben Khedaa, Azazga, Boghni, Draa El Mizen, Ouadia, Beni-Douala et Beni-Zmenzer.

Pour l'analyse et le traitement des données de l'enquête, nous avons fait recours au logiciel SPSS v21. Ce dernier nous a permis le croisement de plusieurs variables explicatives de chaque composante à analyser. La complexité de notre problématique et l'ampleur de notre échantillon nécessite l'utilisation d'un logiciel de traitement des données. La multitude de facteurs explicatifs de la contribution de l'entrepreneuriat féminin au développement local accentués par le caractère multidisciplinaire de la problématique, demandant des croisements qualitatifs variés et multidisciplinaires, nous a incité à se limiter à certaines fonctionnalités du logiciel sans introduire une logique économétrique.

### **Plan de la thèse**

Ce présent travail de recherche est subdivisé en sept chapitres. Les trois premiers chapitres posent un cadrage théorique du travail de recherche. Le quatrième chapitre vise plutôt une analyse des données statistiques, enquêtes ménages de l'ONS, sur la place de la femme sur le marché du travail en Algérie, de celle des entrepreneures et surtout de la part des femmes dans l'informalité. Les trois derniers chapitres, par contre, sont consacrés aux résultats de l'enquête de terrain.

### **Chapitre introductif : Cadre conceptuel et théorique de l'entrepreneuriat facteur du développement territorial**

En premier lieu, nous avons préféré consacrer un chapitre introductif portant sur une conceptualisation autour de l'entrepreneur et du développement territorial. Il vise à donner des réponses à la complexité des différents concepts nécessaires pour l'interprétation de la contribution de l'entrepreneuriat féminin. L'entrepreneur, à travers deux dimensions économique et sociale, représente un acteur de développement. Son lien avec le territoire d'exercice de ses activités entrepreneuriales est déterminé par un ensemble de facteurs à définir. Sa définition et ses approches sont regroupés dans des paradigmes multiples et complémentaires.

### **Deuxième chapitre : L'entrepreneuriat féminin une réalité complexe et systémique**

L'étude de la réalité de l'entrepreneuriat féminin et de sa contribution au développement territorial exprime un réel besoin de contextualisation de celle-ci. En effet, ce chapitre vise à

exposer la place de la femme entrepreneure dans la société engendrant des contraintes à son développement par des discriminations liées au genre. La multitude de rôles assurés par la femme dans la société entre production, reproduction et communautaire ne lui procurent aucune reconnaissance au même titre que leurs homologues masculins. Son statut est un construit social résultant des stéréotypes et des préjugés à l'égard de celle-ci. Une société de type patriarcal influence le processus entrepreneurial des femmes ainsi que leur contribution.

### **Troisième chapitre: L'entrepreneuriat et le choix du secteur informel**

Le poids des activités féminines informelles au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou mérite d'être interprété et analysé en fonction de leur nature et de leurs caractéristiques. Il existe une différence entre secteur et emploi informels. Ce chapitre consiste à faire une conceptualisation de ces deux notions afin d'éviter toute confusion. De plus, le chapitre va porter sur les motivations du choix du secteur informel par les femmes pour l'exercice de leurs activités et de ses approches.

### **Quatrième chapitre : L'informel dans la dimension genre en Algérie**

Ce chapitre décrit l'environnement prédominant en Algérie justifiant le choix des activités informelles par les entrepreneurs. Son objectif est de faire d'une part, un aperçu sur les approches du secteur informel en Algérie retraçant l'évolution de l'économie algérienne et de donner une esquisse sur la part des femmes dans l'informalité en Algérie en exploitant les enquêtes ménages de l'ONS. De plus, nous allons présenter brièvement le contexte d'émergence du statut de femmes entrepreneures en Algérie et une revue de littérature portant sur la thématique.

### **Cinquième chapitre : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

Le chapitre aide à cerner le contexte global (historique, géographique, économique, socioculturel, etc.) entourant la femme dans le territoire d'investigation pour les activités sélectionnées. Il s'agit dans ce chapitre d'exposer de la démarche méthodologique de l'investigation et de l'échantillonnage du panel et de la justification de la procédure de sélection de l'espace et des activités à enquêter. Ce chapitre est consacré aussi à la description des activités enquêtées et aux communes sélectionnées ainsi qu'aux contraintes rencontrées lors de l'enquête et à l'environnement à l'origine de la prédominance des activités entrepreneuriales féminines dans l'artisanat.

### **Sixième chapitre : Des femmes en entrepreneuriat par nécessité**

Ce chapitre se veut une analyse des facteurs influant l'entrepreneuriat féminin (profil des femmes entrepreneures et de leurs entreprises). En plus de l'analyse des résultats de l'enquête, ce chapitre porte sur la vérification, du moins en partie, de deux hypothèses. D'abord, celle considérant l'entrepreneuriat féminin comme un entrepreneuriat de nécessité résultant d'un contexte caractérisé par les vulnérabilités sociales; puis, en partie, celle considérant l'environnement de proximité de la femme entrepreneure comme étant un facteur déterminant du choix et du maintien des activités féminines traditionnelles. De plus, il vise à faire ressortir des typologies des femmes entrepreneures enquêtées en se basant sur les facteurs motivationnels en amont déterminant leur contribution en aval.

### **Septième chapitre : Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité**

Les données de notre enquête réalisée auprès des femmes entrepreneures de la wilaya de Tizi-Ouzou portant sur une approche comparative entre les deux secteurs formel et informel feront l'objet d'une analyse et d'une interprétation dans ce chapitre. L'objectif est de faire apparaître à partir des résultats de notre enquête les différences entre les deux secteurs en matière de contribution au développement territorial. Il va nous permettre de vérifier la suite de la deuxième hypothèse déjà vérifiée dans le chapitre précédent. De plus, deux autres hypothèses (la troisième et la quatrième) vont faire aussi l'objet de vérification dans ce chapitre. Afin de ressortir la contribution de l'entrepreneuriat féminin au développement territorial dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Une synthèse des conclusions et la discussion des résultats de l'enquête seront présentées dans la dernière section de ce chapitre.

# **Chapitre introductif**

**Cadre conceptuel et  
théorique de  
l'entrepreneuriat facteur  
du développement  
territorial**

### Introduction

La recherche de l'origine des dynamiques territoriales caractérisant quelques espaces permet de comprendre leur développement et /ou leurs défaillances. La notion du territoire est complexe par son caractère multidimensionnel. La problématique du développement territorial mérite d'être discuté en relation avec les activités entrepreneuriales comme facteur déclencheur et/ou freinant leur développement. Les spécificités territoriales, contribuant à son développement, ne se limitent pas à l'ensemble des ressources économiques qu'il recèle, elles sont variées et touchent à plusieurs dimensions.

Ce présent chapitre, scindé en trois sections, vise à faire ressortir le lien entre l'entrepreneuriat, à travers la création de nouvelles entreprises, et le développement d'un territoire. La relation qui existe entre les deux phénomènes semble a priori être évidente. Toutefois, chaque concept est problématique et mérite d'être conceptualiser afin d'éviter toute confusion. En effet, l'approche territoriale du développement intègre plusieurs facteurs de dimension exprimant une même réalité.

La première section fera l'objet d'une conceptualisation autour de l'entrepreneuriat. D'une part, elle permettra de donner des éclaircissements et des précisions sur l'entrepreneur en tant qu'acteur essentiel contribuant au développement territorial par plusieurs facettes. D'autre part, la dimension sociale de l'entrepreneur est primordiale, au même titre que la dimension économique, pour interpréter des faits en imbrication au sein d'un territoire dans une optique de développement. De plus, l'analyse des facteurs d'influence de l'entrepreneur en tenant compte de son milieu est nécessaire pour la mesure et l'évaluation de son apport.

La seconde section portera, par contre, sur l'étude des paradigmes de l'entrepreneuriat afin d'insérer notre problématique dans un champ précis en relation avec le territoire d'étude. Ces derniers sont multiples et varient selon les approches adoptées. Leur énumération ne veut dire en aucun cas une séparation entre ces derniers dans le sens où chacun doit être pris isolément de l'autre. En effet, l'ensemble de ces paradigmes sont en interrelation.

La troisième section, divisée en deux points, sera consacrée essentiellement aux liens existants entre l'entrepreneuriat et le développement territorial. Le premier point mettra en relief la contribution de l'entrepreneur au développement économique et social du territoire.

Le second sera consacré à la conceptualisation de l'entrepreneur et du territoire comme étant des sources du développement local.

### Section 1 : Généralités sur l'entrepreneuriat

Le champ de l'entrepreneuriat est devenu un domaine de recherche multidisciplinaire un attrait pratiquement de toutes les sciences humaines. Une littérature abondante regroupant plusieurs disciplines entre économistes, sociologues, historiens, psychologues, gestionnaires et administrateurs pour en faire un champ d'investigation par excellence. Les recherches en entrepreneuriat, sous ses multiples facettes, ont donné naissance à un éclatement de travaux engendrant une multitude de définitions. Une revue de la littérature nous permet de constater une évolution des contributions véhiculées par les analyses et les différentes approches effectuées par des chercheurs ayant pour premier objectif la construction d'un cadre conceptuel solide de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat.

L'entrepreneur est considéré comme étant un acteur dynamique (Fayolle A., 2011) dans la société, en jouant un rôle particulier, engendrant des incidences socioéconomiques de développement. La présence d'entrepreneurs dans la société permet la production de richesses en fonction de l'entrepreneur, de son activité et de ses aspirations (types d'entrepreneurs). L'entrepreneuriat n'est pas seulement un phénomène économique et social mais aussi socioculturel. L'action entrepreneuriale ne peut se concevoir en dehors de la société à laquelle appartient l'entrepreneur. Plusieurs travaux de recherches ont étudié l'influence de la culture sur le phénomène entrepreneurial. L'entrepreneuriat demeure un champ où s'exerce l'influence de la culture, il est lui-même un acte culturel « *si nous devons retenir quelque chose de l'histoire du développement économique c'est que la culture fait toute la différence* » (Tounès A. et Assala K., 2008, 2).

#### I. Multitude de définitions de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat

Les travaux de recherches traitant la problématique de l'entrepreneuriat ont engendré des confusions dans son usage (Fayolle A., 2011). Ils n'ont pas donné lieu à une unanimité sur une définition des concepts d'entrepreneur ou de l'entrepreneuriat (Benata M., 2015). Par conséquent, la définition de ce concept n'est pas une chose aisée comme le souligne Verstraete T., (2005, 1) « *il n'y a pas de consensus sur une théorie de l'entrepreneuriat, encore moins une définition univoque* ». De plus, l'hétérogénéité des acteurs et des activités entrepreneuriales implique une difficulté à retenir une seule définition.

### 1.1. Entrepreneuriat

Etant donné que l'entrepreneuriat exprime des faits socio-économiques à la fois spécifiques et hétérogènes selon les contextes dans lesquels évoluent les entrepreneurs, la recherche d'une seule définition statique de celui-ci est insignifiante (Fayolle A., 2011). L'abondance de la littérature traitant du champ de l'entrepreneuriat a rendu son usage arbitraire en se référant uniquement à ses caractéristiques (Bruyat C., 1993).

De nombreuses définitions de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat ont été proposées par plusieurs auteurs axées essentiellement sur les notions suivantes de la prise de risque, de la coordination-organisation et celle de l'innovation (Hernandez E-M. et Marco L., 2006).

Jaziri R. et Paturel R., (2015) en s'appuyant sur les travaux de Shane S. et Venkataraman S. (2000) définissent l'entrepreneuriat par référence à la personne saisissant des opportunités (nouveaux produits et/ou services) et aux effets de l'entreprise créée.

Le Programme d'Indicateurs de l'Entrepreneuriat (PIE<sup>1</sup>) définit l'entrepreneuriat à partir d'une activité économique créée par un individu lançant de nouveaux produits, services et/ou marchés dans l'objectif de générer de la valeur (OCDE, 2011). L'entrepreneuriat avec ses multiples figures permet la génération de richesses dépassant la dimension financière pour une valeur socioéconomique. En effet, ce programme envisage l'entrepreneuriat par l'appropriation de l'entreprise créée et de ses apports.

Pour définir la notion d'entrepreneuriat, Verstraete T., (2000) fait référence au processus initié par un individu donnant lieu à une nouvelle création. Pour lui, l'entrepreneuriat ne peut se limiter à une définition étroite et précise mais reste une explication large juste afin d'éclaircir les ambiguïtés entourant cette notion devenue un concept utilisé sans discernement. Pour se faire, il faut définir la relation mutuelle entre l'individu et son organisation.

Trois composantes doivent être étudiées en interaction pour pouvoir comprendre le champ de l'entrepreneuriat selon Benata M., (2015), celle de l'individu, de l'organisation (comme forme et comme action) et de l'environnement (contexte socioéconomique). Pour Messegham K. et Sammut S., (2011, 58) malgré le fait que l'entrepreneur constitue un acteur central « *il est l'un des éléments du processus complexe au travers duquel une organisation se crée et se développe en relation avec son environnement* ».

---

<sup>1</sup> Ce programme, lancé en 2006, est la première tentative de recueil et de publication de données internationales sur l'entrepreneuriat à partir de sources statistiques publiques officielles.

La dimension temps est qualifiée comme étant indispensable au champ de l'entrepreneuriat parce qu'elle peut être un facteur de développement dans le processus entrepreneurial ou au contraire une contrainte pour ce dernier (Hernandez E-M. et Marco L., 2006).

Ces ambiguïtés autour du champ de l'entrepreneuriat impliquent l'établissement de liens entre la problématique à analyser et la définition proposée dans une approche spécifique.

Fayolle A. (2005, 2011) considère l'entrepreneuriat comme étant un phénomène social et économique s'intéressant aux conséquences et aux portées de l'acte entrepreneurial. En effet, l'engagement de l'individu dans la création d'une entreprise engendre des effets et des résultats définissant l'entrepreneuriat. Ces effets comprennent essentiellement l'innovation, le renouvellement des entreprises, la création d'emplois et la création d'une culture et d'un esprit d'entreprises. Il considère, à partir de là, que l'analyse et la compréhension de l'entrepreneuriat ne peut se faire sans l'interaction des différentes variables qui le compose. Ces dernières fusionnent deux phénomènes (tel que défini par l'auteur) : l'individu et la société.

Hernandez E-M. et Marco L., (2006) ont simplifié la définition de l'entrepreneuriat à l'action de l'entrepreneur. De même, Fillion L-J., (1997) présente l'entrepreneuriat comme un champ d'étude des pratiques des entrepreneurs. Ces dernières concernent la nature des activités créées, le profil des entrepreneurs (caractéristiques sociodémographiques) et leur contribution économique et sociale. De plus, il intègre dans l'analyse de l'entrepreneuriat l'accompagnement et les aides accordées aux entrepreneurs afin de leur faciliter leurs activités.

### 1.2. Entrepreneur

L'entrepreneur selon Hernandez E-M. et Marco L., (2006, 14) représente « *l'initiateur d'un processus complexe de détection et d'exploitation d'opportunité agissant dans un contexte économique, historique, socioculturel et technologique donné* ». Cette définition fait référence selon l'auteur à quatre concepts clés résumant le phénomène de la création d'entreprise par un entrepreneur. L'entrepreneur est caractérisé par sa prise d'initiative (initiateur) par rapport à l'origine de l'idée de la création de l'entreprise. En se lançant dans un processus de création d'une organisation, l'entrepreneur doit prendre en considération la dimension temps crucial au fonctionnement de l'entreprise créée. L'engagement de l'entrepreneur dans la création d'une activité implique un processus complexe en rapport avec la diversité d'éléments à prendre en

considération et de leur interdépendance. Enfin, la saisie d'une opportunité par le repérage et l'identification d'une part du marché avant les autres permettra à l'entrepreneur de réussir son projet envisagé.

Pour démontrer le rôle central de l'entrepreneur, en tant qu'individu par sa création d'entreprise, dans le processus entrepreneurial, Bruyat C., (1993) précise que la présence de conditions économiques favorables à l'entrepreneuriat (environnement global) sont indispensables mais insuffisantes pour la réussite de l'acte entrepreneurial. La personnalité de l'entrepreneur joue un rôle indéniable dans l'initiation et le soutien du changement et du progrès « *l'entrepreneurship ne peut donc être défini qu'en faisant d'abord référence à l'entrepreneur* » (Bruyat C., 1993, 54).

Benata M., (2015) met l'accent sur les caractéristiques individuelles de l'entrepreneur et leurs influences sur son processus entrepreneurial. Toutefois, pour Taleb Ait-Sidhoum H., (2011, 90) « *la réussite entrepreneuriale n'est pas fonction des seules qualités intrinsèques d'un individu, aussi exceptionnel soit il* ».

Ces différentes approches de l'entrepreneur permettent de définir l'entrepreneur pour Berreziga A. et Meziane A., (2013, 4) comme étant « *le produit de son milieu économique et culturel qui cherche à créer une organisation pour son compte pour ses fins socioéconomiques en accomplissant les fonctions suivantes : prendre des risques, des décisions, innover, identifier les opportunités d'affaires, employer des facteurs de produits...*».

Néanmoins, la présence d'entrepreneurs ne donne pas lieu systématiquement à des activités entrepreneuriales telles que définies par l'OCDE (2011, 17) « *l'activité entrepreneuriale est l'action humaine consistant à entreprendre en vue de générer de la valeur via la création ou le développement d'une activité économique en identifiant et en exploitant de nouveaux produits, procédés ou marchés* ».

### 1.3. La culture entrepreneuriale

L'entrepreneur, par son rôle dans la société, influence son environnement de proximité. Néanmoins, il a subi l'influence de la culture caractérisant son environnement. La culture se définit par « *les manières d'être, de penser et d'agir des peuples, transmises de générations en générations. Elle est l'ensemble des traits distinctifs, spirituels et matériels caractérisant un peuple* » (Ravonjlarison C-G., 2006, 91).

Selon Berreziga A. et Meziane A., (2013) l'influence de la culture sur l'entrepreneur est incontestable et se manifeste par l'acquisition de ses connaissances et l'orientation et la détermination de ses pratiques. De plus, le comportement de l'entrepreneur rattaché à ses valeurs est influé incontestablement par la culture environnante. En effet, la culture entrepreneuriale se trouve tout au long du processus entrepreneurial. Elle exerce une influence directe sur sa décision d'entreprendre, les caractéristiques des entrepreneurs, leurs actes et leurs comportements. En effet, la culture entrepreneuriale crée la volonté d'entreprendre chez les jeunes entrepreneurs et participe, ainsi, à la valorisation des potentialités en leur offrant un environnement propice « *la culture entrepreneuriale se mesure par l'intensité et la vitalité entrepreneuriale d'une société, elle valorise les caractéristiques typiques aux entrepreneurs, et les valeurs de l'entrepreneuriat : autonomie, créativité et esprit d'entreprise* » (Berreziga A. et Meziane A., 2013, 8).

L'environnement entrepreneurial influence l'entrepreneur dans sa prise de décision et même son esprit. Il ne peut être motivé pour assumer des risques, innover et prendre l'initiative de créer une entreprise qu'avec l'existence d'un esprit d'entreprise.

### **II. Motivations et facteurs d'influence de l'entrepreneur**

La motivation entrepreneuriale selon Estay C. et al. (2011) interprète les rapports existants entre le déclenchement d'une énergie interne et son orientation vers la création d'une entreprise. En effet, la motivation entrepreneuriale est le produit à la fois des déterminants personnels et environnementaux de l'entrepreneur.

Boutillier S. et Uzunidis D., (2010) regroupent les motivations entrepreneuriales en s'appuyant sur la synthèse dressée par Casson M., (1991) en quatre catégories:

- le premier motif qui peut pousser l'individu à entreprendre est l'absence d'emplois. Une situation de chômage peut conduire un individu à créer sa propre entreprise comme dernière solution ;
- l'individu, qui à cause d'un pressentiment, refuse de travailler sous la direction d'un supérieur et n'accepte guère recevoir des ordres ou des instructions qui ne coïncident pas avec ses aspirations personnelles ;
- il se peut qu'un individu se lance dans le milieu entrepreneurial comme *passé temps*. Il crée son entreprise pour se procurer juste un revenu complémentaire à une activité salariale qu'il exerce en parallèle ;

- enfin, une principale raison incitant un individu à entreprendre est cette indépendance d'exploiter ses capacités et ses talents.

L'analyse de Casson M., (1991) préconise, pour la réussite d'un entrepreneur, d'être salarié et d'avoir une certaine expérience élémentaire avant de lancer sa propre entreprise. L'auteur donne une approche critique des quatre motivations précitées. Il trouve que seul le motif de réalisation de soi via l'exploitation de ses talents représente une raison positive à l'entrepreneuriat. Alors que les trois premiers motifs sont des arguments négatifs et ne peuvent conduire à une réussite entrepreneuriale donnant, ainsi, naissance à un entrepreneur de nécessité que l'auteur justifie par le fait qu'il crée son entreprise comme un dernier recours.

### **2.1. Entrepreneuriat de nécessité versus entrepreneuriat d'opportunité**

La nature de l'entrepreneuriat prend une conception complexe avec un essor de définitions et de formes (Fayolle A. et Nakara W., 2010). Les travaux de Reynolds et al. (2001) ont donné naissance à une typologie d'entrepreneurs selon leurs motivations (cité par Giacomini O. et al. 2009). Cette dernière a été dressée sur la base des motivations de création de l'individu entre entrepreneuriat de nécessité ou contraint et entrepreneuriat d'opportunité ou volontaire. En effet, l'entrepreneur peut avoir deux types de motivations pour la création de son entreprise : les motivations push ou les motivations pull.

Cette catégorisation d'entrepreneurs est liée à des aspirations, à des motivations et à des facteurs qui orientent le comportement humain (Fayolle A. et Nakara W., 2010). Le type de motivations à entreprendre dites push ou pull détermine la catégorisation entre ces deux types d'entrepreneurs (Giacomini O. et al. 2010). D'une part, les entrepreneurs qui créent leurs entreprises parce qu'ils sont à la recherche d'opportunités comme résultat d'un dynamisme créatif. De l'autre part, nous retrouvons les entrepreneurs qui entreprennent par obligation considérant l'entrepreneuriat comme alternative à l'emploi (Boutillier S. et Uzunidis D., 2010). L'entrepreneuriat de nécessité ou contraint sous entend la création d'une entreprise comme une alternative d'emploi ou dû à une contrainte de nature familiale. Alors que l'entrepreneuriat d'opportunité ou volontaire, fait référence à une création d'entreprise résultante de la découverte d'une opportunité accompagnée par un désir d'indépendance (Giacomini O. et al. 2010).

L'entrepreneuriat de nécessité selon Giacomini O. et al. (2010) se construit par contrainte de création d'une entreprise. L'individu devient entrepreneur dans ce cas non pas par choix mais

par obligation. D'un point de vue psychologique, cette situation résulte d'un sentiment interne à l'individu d'insatisfaction et/ou de conflit entre deux situations. La première est sa situation actuelle qui ne répond pas ou peu à ses aspirations, l'autre est relative à un avenir auquel il souhaite aboutir surtout durant une période de chômage et donc de moindres chances de se trouver un emploi. Comme réaction à cette situation, il se trouve une solution alternative qui est la création de son propre emploi et/ou d'autres emplois. Par contre, dans l'entrepreneuriat volontaire, l'individu crée une entreprise en raison des motivations suivantes : le gain d'argent, reconnaissance sociale, acquérir du prestige, la réalisation et l'épanouissement personnel, etc.

Plusieurs travaux réalisés autour de la typologie d'entrepreneuriat, selon le type de motivations de l'individu, montrent que les entrepreneurs contraints et les entrepreneurs volontaires présentent certaines différences socioéconomiques ; de niveau d'éducation, d'expérience professionnelle, d'âge, de sexe, etc. Plusieurs auteurs ont prouvé qu'il existe une relation entre le profil de l'entrepreneur et le type de l'entreprise créée (création d'emploi, de taille d'entreprise et de croissance). Par conséquent il peut jouer un rôle sur le choix du secteur d'activité dans lequel il exerce son activité entrepreneuriale. Le profil du créateur est en relation avec les conditions de sa prise d'initiative qui à l'origine peuvent être des éléments négatifs ou positifs (Giacomin O. et al. 2009).

Pour Giacomin O. et al. (2010), il existe plusieurs études portant sur cette problématique stipulant le rôle et l'influence des motivations de l'entrepreneur de type push ou pull sur les décisions entrepreneuriales. En d'autres termes, les décisions entrepreneuriales découlent de la nature des motivations de l'entrepreneur et définissent par conséquent la valeur de l'activité développée. Les différences motivationnelles créent une différence dans la capacité de détection des opportunités que les auteurs qualifient de haute valeur ajoutée. Pour ce qui est de l'impact de l'entrepreneuriat selon les différences motivationnelles, les auteurs révèlent que l'entrepreneuriat de nécessité est d'une moindre importance sur le développement économique contrairement à celui d'opportunité. Dans le sens où les entrepreneurs qui créent leurs entreprises par nécessité ne sont pas ou peu ambitieux pour faire croître ces dernières. L'entreprise créée dans ce cadre est de petite taille sans perspectives d'agrandissement par son créateur. Le gain d'argent pour survivre est le seul objectif de cet entrepreneur de nécessité.

Cette différence en termes d'impact économique réside dans le fait que l'entrepreneuriat contraint se définit par une dépendance journalière d'une activité de survie ne permettant pas

## Chapitre introductif: Cadre conceptuel et théorique de l'entrepreneuriat facteur du développement territorial

un développement économique en matière d'innovation, d'emploi et d'exportations. Etant donné que les motivations entrepreneuriales influencent les décisions et le développement d'une entreprise, Giacomini O. et al. (2010) supposent que les différences de motivations influencent de même sur son choix sectoriel. Pour un entrepreneur volontaire, le choix du secteur se fait dès le début sur une vision d'innovation et de croissance. Par contre, l'entrepreneur contraint construit son choix sectoriel sur la facilité et la rapidité de création.

Fayolle A, et Nakara W., (2010) analysent l'entrepreneuriat de nécessité comme une bonne réponse au problème du chômage. Cependant, pour ces derniers (2010, 5) cette catégorie d'entrepreneurs issus du chômage « *'exclus' de la société n'ont pas toujours l'envie d'entreprendre, ni les ressources, au sens large, pour réussir dans cette voie* ».

La difficulté dans la création d'entreprise ne concerne pas les entrepreneurs à la recherche d'emplois mais réside plutôt dans sa pérennisation qui est plus complexe. Des travaux portant sur le lien entre la pérennité et l'évolution des entreprises avec les motivations à entreprendre témoignent que la survie de celle-ci est plus discutable et inquiétante pour une entreprise créée par des motivations de type push.

Tableau N°01 : Motivations de types *Push/Pull*

<i>Push</i>	<i>Pull</i>
Sortir du chômage	Gagner un maximum d'argent
Répondre aux attentes familiales	Etre reconnu socialement
Perpétuer la tradition familiale	Développer de nouveaux produits/services
Ne plus avoir de patron	Développer de nouveaux procédés de fabrication
Etre Autonome	Augmenter les revenus
Créer votre propre emploi	Acquérir du prestige

**Source :** Giacomini O. et al. (2009, 213).

Il n'existe pas une norme définissant et répartissant les facteurs motivationnels de type push ou pull. On observe dans la littérature une absence d'unanimité et que les auteurs analysent différemment cette question avec évidemment quelques similitudes. Par exemple, Fayolle A., Nakara W. (2010) dans sa classification des entrepreneurs estime que les facteurs de type pull, représentant les entrepreneurs opportunistes, sont essentiellement : l'autonomie,

l'indépendance, la liberté, l'argent, le défi, le statut social ou encore la reconnaissance. Alors que pour Giacomini O. et al. (2009) tels que classés dans le tableau précédent, l'autonomie et l'indépendance figurent dans la catégorie push. L'unanimité se trouve par contre pour le facteur du chômage, perte d'emploi voire même le sentiment de possibilité de perdre son emploi (menace) relèvent de l'entrepreneuriat de nécessité donc des facteurs push (Fayolle A., Nakara W., 2010). Ceci est partagé avec d'autres auteurs qui trouvent que l'entrepreneuriat contraint peut avoir comme origine une insatisfaction dans son emploi pour plusieurs motifs : le climat professionnel notamment avec les autres employés, une faible rémunération ne permettant pas de subvenir aux besoins ou que le poste occupé n'offre pas de perspective de perfectionnement.

Souvent dans la littérature, le besoin d'autonomie reflète un facteur de motivations pull alors que pour Giacomini O. et al. (2009) il peut être classé dans la catégorie de motivations push pour les entrepreneurs qui avaient déjà un emploi et reflète un manque de liberté dans l'emploi antérieur accompagné d'une crainte de le perdre. De même pour le facteur, ne pas travailler sous la direction d'un patron et opter pour la création de son propre emploi, classé par ces mêmes auteurs dans la catégorie motivationnelle push, résultant d'une insatisfaction, est considéré comme un instrument de fuir aux contraintes du salariat. L'existence d'un entrepreneur dans la famille et la reprise d'une entreprise familiale peut selon certains auteurs inciter à la création d'entreprise dans le sens positif. La présence d'un entrepreneur dans la famille influence positivement les entrepreneurs d'opportunité et négativement les entrepreneurs de nécessité. Cependant, pour Giacomini O. et al. (2009) c'est plutôt une pression et/ou obligation et non une incitation, donc elle est classée dans le tableau précédent comme une motivation push. Autrement dit, les facteurs push rassemblent également la situation où l'individu est contraint par son environnement en général ou par sa famille en particulier de reprendre une entreprise familiale ou de créer une nouvelle entreprise personnelle pour maintenir une tradition familiale. Cette influence familiale sur l'entrepreneur représente un autre point commun entre l'entrepreneuriat de nécessité et l'entrepreneuriat d'opportunité. Il y a deux explications différentes selon le comportement familial, soutien et encouragement voir un modèle d'une famille entrepreneuriale à suivre ou une pression pour garder les traditions familiales, vis-à-vis de l'individu.

Toute motivation entrepreneuriale a pour origine une réponse à un besoin interne qui pousse l'individu à entreprendre « *les besoins sont donc à l'origine de la motivation, et la recherche*

de leur satisfaction entraîne l'individu dans l'action, cette dernière prenant la forme de la création d'une entreprise » (Estay C. et al. 2011, 7). Par contre, Berreziga A. et Meziane A. (2013, 8) renvoient la motivation à « un construit hypothétique utilisé afin de décrire les forces internes et/ou externes produisant le déclenchement, la direction, l'intensité et la persistance du comportement ». Elles font une double décomposition des facteurs incitant à entreprendre. La première s'est faite selon la nature, elle se décompose elle-même en deux catégories :

- **positifs** : tels que la volonté d'accomplissement personnel, identification d'une occasion d'affaire intéressante, la quête d'autonomie ;
- **négatifs** : licenciement, désir de cesser de chômer, insatisfaction au travail, manque d'opportunités de carrière et de promotion, discrimination, conflits au travail.

La seconde résulte, par contre, de la source des facteurs motivationnels :

- **facteurs intrinsèques ou internes** à l'individu pouvant être innés et/ou appris et acquis ;
- **facteurs extrinsèques** ou externes existant dans l'entourage de l'individu.

### 2.2. Les facteurs d'influence sur l'entrepreneur

Verstraete T. (2003), dans sa définition de l'entrepreneuriat, a dressé une spécification des facteurs influant l'entrepreneur dans la création de son organisation. Selon cet auteur, l'étude du phénomène entrepreneurial doit regrouper l'entrepreneur, ses actes et le contexte au sein duquel il évolue. L'étude de l'entrepreneuriat doit intégrer trois niveaux :

- **niveau cognitif** : ce niveau rassemble toutes les connaissances et tous ce qui a contribué à la construction de son état cognitif telles que les attitudes et les attentions. Il réunit tous les apprentissages acquis ainsi que sa vision stratégique. Cette dimension cognitive conduit un individu à entreprendre et à accomplir convenablement son acte entrepreneurial à partir d'une idée ou d'une saisie d'une opportunité. L'étude de ce niveau appréhende trois dimensions qui sont la vision stratégique, la réflexivité et l'apprentissage.
- **niveau structurel** : correspond à la structure du contexte (environnement) entourant l'entrepreneur. Il fait référence à toutes les composantes du système environnant l'entrepreneur agissant certainement sur ce dernier entre règles, institutions et autres. Les structures sociales agissent non seulement sur la décision entrepreneuriale mais aussi sur son comportement et ses positions entrepreneuriales. Elles se présentent sous forme d'une

culture enracinée dans l'histoire, acquise par le système éducatif ou même à travers le milieu personnel et/ou professionnel. En plus de la culture, il existe autant d'autres aspects composants les structures sociales tels que les aspects sociodémographiques et représentations sociales constituant, ainsi, deux niveaux de la dimension structurelle (naturelle et artificielle). Ce niveau fait allusion à une architecture sociale construite par un espace socio-historique changeant et comportant des instruments de régularisation organisant les échanges.

- **niveau praxéologique** : il comprend les principaux actes et démarches engagés par l'entrepreneur. Face à une situation de concurrence, l'entrepreneur à travers son organisation prend des positions et toutes autres formes politiques (financières, salariales...) ainsi que la configuration de l'entreprise. Ces deux dimensions (position et configuration) si elles persistent dans l'organisation, elles forment le dynamisme de celle-ci.

La recherche en entrepreneuriat s'articule sur ce que Verstraete T., (2003) désigne d'indissociabilité et d'irréductibilité entre ces trois niveaux. En effet, nous ne pouvons séparer entre une composante des trois dimensions pour comprendre le phénomène entrepreneurial. Elles sont d'une part, en interrelation entre elles et en interrelation avec l'entrepreneur et son organisation d'autre part. Pour avoir un tout composant le phénomène entrepreneurial : les connaissances d'un individu le motivant à devenir entrepreneur, la particularité de ses actes, son contexte environnant permettant de mieux le connaître en tant qu'individu tels que son histoire, son vécu et toutes ses dispositions et l'organisation créée par ce dernier.

### III. Les dimensions socio-économiques de l'entrepreneur

Hernandez E-M., Marco L., (2006) partage l'idée d'accorder à l'entrepreneur une dimension sociale avec d'autres auteurs tels que Cheysson E., (1897) et Boutillier S. et Uzunidis D., (1999) pour définir l'entrepreneur comme étant un agent social. La conception socialisée de l'entrepreneur résulte des rapports de celui-ci avec son environnement social. De ce fait, l'entrepreneur est le produit de la société à laquelle il appartient. L'activité entrepreneuriale ne saurait se concevoir en dehors de la société qui l'abrite. Le capital social, composé par le capital financier, le capital connaissance et le capital relations, permet à l'entrepreneur de s'insérer dans l'économie de marché. De même, Hisrich R-D. et Peters M-P., (1991) considèrent que l'entrepreneur est « *un agent social dont le rôle consiste à risquer son capital en créant une entreprise pour en gagner davantage.* » (Cité par Benata M., 2015, 2).

## Chapitre introductif: Cadre conceptuel et théorique de l'entrepreneuriat facteur du développement territorial

---

Casson M. (1991, 22) définit l'entrepreneur comme étant de « *quelqu'un de spécialisé dans la prise (intuitive) de décisions (réfléchies) relatives à la coordination de ressources rares* » que Verstraete T. (2000, 1) juge cette définition trop large parce qu'il considère l'entrepreneur « *comme tout agent social, le produit de la société à laquelle il appartient* ». En d'autres termes, l'entrepreneur, en plus de ses qualités individuelles, a besoin des biens et services fournis par son environnement pour exister.

La dimension sociale de l'entrepreneur a été soulignée par Boutillier S. et Uzunidis D., (2000, 29) en mettant en relief un processus complexe au sein duquel l'entrepreneur est une partie prenante « *l'action entrepreneuriale ne peut se concevoir en dehors de la société qui la contient* ».

Le capital social, en lien avec l'entrepreneur, intègre, selon Boutillier S. et Uzunidis D., (2000, 30) trois composantes « *un capital financier qui comprend l'ensemble des ressources financières effectives (épargne propre, patrimoine familial, héritage) ou potentielles (accès au crédit, à des subventions, à des aides diverses) ; un capital-connaissances qui comprend l'ensemble des connaissances de l'entrepreneur qu'elles soient matérialisées par un diplôme ou par une expérience professionnelle et un capital-relations qui comprend l'ensemble des relations personnelles, familiales et professionnelles que l'entrepreneur peut mobiliser pour conduire son projet à termes* ».

Fayolle A. et Degeorge J-M., (2012) définissent le capital social par rapport aux ressources percevables par un acteur par son recours à des relations sociales variées et de qualité. En effet, l'entrepreneur, notamment débutant, fait recours au capital social constitué, essentiellement, des relations sociales pour répondre à ses besoins et atteindre ses objectifs.

La nature des contacts auxquels peut faire appel un entrepreneur tout au long du processus entrepreneurial est hétérogène entre contacts familiaux et/ou amicaux ou contacts de type formels ou informels. Il existe deux types de liens : des liens forts (les plus proches) constitués essentiellement par le conjoint, les parents et les amis et des liens faibles représentés par les autres relations. Le capital social représente à la fois une ressource et un moyen de collecte et de combinaison d'autres ressources nécessaires aux activités entrepreneuriales par l'entrepreneur. Le capital social, ressource intangible, regroupe diverses formes de relations sociales facilitant les échanges et les activités à risque.

En se basant sur le capital social de l'entrepreneur Boutillier S. et Uzunidis D., (2000, 30) font ressortir les trois typologies suivantes :

- l'entrepreneur technologique : il crée son entreprise dans le secteur des technologies de pointe ;
- l'entrepreneur de proximité : c'est le produit de politiques publiques pour remédier aux situations de précarité de certains individus ;
- l'entrepreneur traditionnel ou routinier : activités à haute valeur ajoutée telles que l'artisanat, loisirs, sous-traitance.

L'entrepreneuriat ne se limite pas à la recherche de gains purement économiques (Madoui M., 2006), il représente un fait social dont les motivations entrepreneuriales sont multiples et complexes. Cette variété, justement, fait du capital social un élément clé, à notre sens, de l'analyse de son processus, notamment pour les femmes présentant des spécificités.

L'entrepreneur dans les théories néoclassiques, réduisant l'entrepreneur à un simple agent rationnel, trouve ses limites dans la mesure où celui-ci est représenté plutôt par son comportement défini en fonction de son contexte socio-économique ou de la structure sociale, des interactions sociales et des processus historiques (Madoui M., 2006) au sein desquelles il évolue. Autrement dit, l'enclavement territorial représente pour l'entrepreneur sa première force motrice de développement sur plusieurs plans. Toutefois, son lien avec son milieu et/ou territoire définit par sa capacité d'exploiter et de bénéficier de ses ressources peuvent avoir des effets opposés.

Les contrats formels et les liens aux institutions sont, souvent, source de méfiance (Perret C. et Abrika B., 2014) pour l'entrepreneur. La confiance entre les différentes parties pérennantes d'un territoire donné est conditionnée. L'absence de confiance et parfois même la manifestation de la défiance (Perret C. et Abrika B., 2014) caractérisent les entrepreneurs informels et leurs comportements vis-à-vis des réglementations en vigueur.

En somme, l'entrepreneur dépend d'un contexte territorialisé en fonction de plusieurs parties prenantes où le capital social est un facteur déterminant, essentiellement, à travers les liens relationnels (réseaux informels) engendrant un soutien à ce dernier. Ces liens s'expriment à divers degrés en fonction des caractéristiques intrinsèques de l'individu et de ses capacités à profiter des ressources territoriales. De ce fait, le capital social devient une ressource individualisée (Degenne A., 2004) et à contextualiser.

## **Section 2 : Les paradigmes de l'entrepreneuriat**

La définition de l'entrepreneuriat ne se limite pas à la notion d'entrepreneur malgré le fait qu'il soit l'essence de ce phénomène. Il est impératif d'établir les liens développés avec son organisation. Néanmoins, l'étude et la compréhension du concept d'entrepreneur peut aider à éclairer le champ de l'entrepreneuriat à condition de mettre l'accent sur l'importance de la connaissance de l'organisation socio-économique au sein de laquelle il est né (conditions d'émergence), chose qui explique la diversité des disciplines s'intéressant à l'étude de la problématique de l'entrepreneuriat sous différents champs chacune à travers ses divers aspects et préoccupations (Verstraete T., 2000).

La complexité du phénomène entrepreneurial a rendu difficile la délimitation d'un seul paradigme pour pouvoir cerner ses différents contours et aspects (Jaziri R. et Paturel R., 2015). Il existe une multitude de paradigmes<sup>2</sup> proposés par plusieurs auteurs chacun selon son point de vue et son analyse du contexte et du phénomène.

### **1. Le paradigme de traits de la personnalité**

Selon Jaziri R. et Paturel R., (2015), la vision dite psychologique fait référence aux traits individuels de l'entrepreneur. Ces derniers intègrent le niveau d'instruction, la variable de l'âge, l'expérience antérieure, les motivations et la persévérance de leurs efforts. De plus, les traits de personnalité font allusion à l'ensemble des capacités entrepreneuriales intrinsèques à l'individu et à son aptitude d'agir.

Ce paradigme vise à relier l'entrepreneur à certaines caractéristiques individuelles innées le distinguant d'autres individus impliquant sa réussite entrepreneuriale « *seules les caractéristiques intrinsèques à l'individu seraient reliées à la dimension entrepreneuriale* » (Messegham K. et Sammut S., 2011, 51).

Gasse Y. (2002, 4) synthétise les caractéristiques psychosociologiques de l'entrepreneur et leur intérêt pour la création d'entreprise en faisant référence à l'entrepreneur type qui :

- a un fort besoin de réalisation personnelle ;
- a confiance en lui;
- veut être autonome et indépendant;

---

<sup>2</sup> Pour Verstraete T. et Fayolle A. (2004), les paradigmes les plus dominants pour la recherche en entrepreneuriat sont au nombre de quatre à savoir : opportunité d'affaires ; création d'organisation ; création de valeur et celui de l'innovation.

- aime les risques modérés;
- est plein d'énergie et de motivation.

Cette approche de traits de personnalité n'intègre pas l'influence de l'environnement de l'entrepreneur tout au long du processus entrepreneurial. Malgré le fait que le milieu immédiat influence largement la création d'entreprises d'une région à l'autre et ce par l'inégalité des opportunités d'affaires d'un milieu à l'autre (Jaziri R. et Paturel R., 2015). En effet, les opportunités et l'ensemble de facilités que procure le milieu environnant à l'entrepreneur jouent un rôle considérable sur l'activité entrepreneuriale de celui-ci. Les spécificités, justement, de chaque environnement différent d'une région à une autre influencent différemment les actions de l'entrepreneur. L'ensemble de ces éléments liés à l'influence de l'environnement de l'entrepreneur n'ont pas été pris en considération par ce paradigme.

Selon ce paradigme *«l'émergence d'une économie entrepreneuriale est autant un événement culturel et psychologique qu'un événement économique ou technologique»* (Jaziri R. et Paturel R., 2015, 6). La naissance et le développement des activités entrepreneuriales dépendent en premier lieu des caractéristiques psychologiques des entrepreneurs et de la culture caractérisant son environnement en second lieu. Cependant, les dimensions économique et technologique arrivent en dernier lieu selon ces mêmes auteurs.

D'après Jaziri R. et Paturel R., (2015, 6) le paradigme de personnalité qui s'intéresse à la question de «Qui?» mais il est devenu aujourd'hui limité et ne permet que de *«caractériser l'entrepreneur par rapport au changement plus ou moins intense que son entrée dans les affaires lui fait subir ou bénéficier, avec une force de ce changement liée à une modification plus ou moins élevée de son statut, de son métier, de sa fonction combinée à un changement final d'organisation – celle créée ou reprise –, une mobilité géographique, etc. »*. Les traits de personnalité se limitent à faire une caractérisation, d'une part, du profil de l'entrepreneur en décrivant l'ensemble des changements survenus à partir de sa décision d'entreprendre et de l'entreprise qu'il crée lui apportant des changements plus ou moins importants en termes de statut dans la société, d'autre part. Selon Jaziri R. et Paturel R. (2015), les recherches empiriques allant dans le sens du paradigme des traits individuels ont montré plusieurs limites et sont souvent ambigus et contradictoires.

## **2. Le paradigme du comportement**

L'école comportementale (béhavioriste) s'est intéressée plus à ce que fait l'entrepreneur qu'à savoir qui est cette personne. L'entrepreneur est un élément parmi d'autres (Messegham K. et Sammut S., 2011) qu'il ne faut pas sous-estimer et à étudier plutôt en interactions pour mieux cerner la thématique.

L'approche par le comportement est pluridisciplinaire. Max Weber (1930) était parmi les premiers auteurs ayant envisagé l'entrepreneur par l'approche comportementaliste. Innovateurs, indépendants, disposition d'une autorité formelle dans la gestion de leurs entreprises, telles sont les caractéristiques confiées par Max Weber aux entrepreneurs (cité par Filion L-J., 1997).

Ce paradigme est parvenu à répondre aux carences de l'approche des traits de la personnalité qui n'intègre pas le milieu environnant dans sa conception de l'entrepreneur *« ce ne sont pas tant les qualités intrinsèques, donc innées, qui permettent à l'entrepreneur de créer et développer son entreprise dans des conditions satisfaisantes, mais plutôt son comportement ancré sur des composantes environnementales, financières, organisationnelles, d'activité... »* (Messegham K. et Sammut S., 2011, 59).

Le paradigme des faits entrepreneuriaux présente une réponse à la question *«Quoi?»* et définit l'entrepreneur par son comportement. Ce paradigme se focalise selon Jaziri R. et Paturel R., (2015, 7) sur *« les compétences de l'individu et sa capacité psychologique et comportementale à atteindre ses objectifs validant son identité d'entrepreneur »*.

Toutefois, c'est David C. McClelland qui a marqué le décollage de l'approche comportementaliste de l'entrepreneur à travers sa théorie des besoins de réalisation et le besoin de puissance pour essayer d'expliquer le comportement des entrepreneurs sans faire le lien avec les valeurs prédominantes dans une société donnée et l'influence de ces dernières sur le comportement d'un individu et donc sur ses besoins et/ou objectifs (cité par Filion L-J., 1997). Sa théorie a été critiquée par plusieurs auteurs pour deux raisons essentiellement, par son incapacité à discerner et à identifier les structures sociales décisives sur les orientations individuelles pour ces entrepreneurs, l'autre par rapport au fait qu'il s'est limité lors de son explication du développement de la société seulement à deux facteurs qui sont le besoin de réalisation et le besoin de puissance (Filion L-J., 1997). Ainsi, plusieurs auteurs rapprochent à sa théorie son non adéquation étant donné qu'il a réduit le besoin de réalisation à la seule sphère économique sans tenir compte du milieu et de la société *« cette approche permet de*

*placer l'individu selon son contexte. C'est, en effet, en conférant à l'entrepreneur une dimension sociale que l'on prend conscience de son envergure eu sein de l'entreprise »* (Messegham K. et Sammut S., 2011, 58).

La limite approuvée par l'approche de McClelland est liée à l'interprétation de l'entrepreneuriat en se basant uniquement sur une seule variable « *les entrepreneurs reflètent les caractéristiques du temps et du lieu où ils ont évolué* » (Filion L-J., 1997, 10) où culture, besoins et habitudes façonnent la personnalité d'un individu et contribue par conséquent via ses comportements à l'orientation de ses décisions. Ces facteurs s'intègrent dans le façonnement du comportement des entrepreneurs au fur et à mesure de leur évolution dans la vie quotidienne et professionnelle pour refléter à travers leur projet réalisé. En d'autres termes, les entrepreneurs adoptent, assimilent puis traduisent tous ces facteurs dans le temps pour en produire une entreprise spécifique. En somme, le comportement de l'entrepreneur est un construit du temps et de l'espace, le produit de son milieu d'appartenance et de son environnement subi.

### 3. Paradigme de l'innovation

C'est le paradigme le plus ancien initié par l'économiste Schumpeter J. (1935), il accorde une place particulière à l'entrepreneur dans l'évolution du système économique. Selon Schumpeter, l'entrepreneur est, souvent, derrière des innovations de rupture (Fayolle A., 2005). Néanmoins, l'innovation ne signifie pas et n'implique pas, systématiquement, une innovation de rupture. Elle peut avoir la forme de simples modifications de l'offre engendrant une compétitivité sur le marché (Fayolle A. 2011). De plus, il contribue au développement avec la création d'entreprises par des offres d'emplois et participe ainsi au renouvellement et à la restructuration du tissu économique. C'est le garant de la destruction créatrice qui elle-même engendre un dynamisme industriel et une croissance à long terme (Jaziri R. et Paturel R., 2015). De même, Julien P-A. et Marchesnay M., (1996) partagent la même vision que Schumpeter J. (1935) en considérant que l'innovation<sup>3</sup> est le moteur de l'entrepreneuriat. Elle constitue un bouleversement du marché du fait qu'elle permet un changement d'idées nouvelles et offre, par conséquent, de nouveaux produits (biens ou services). Nous pouvons la définir comme étant une création différente par la découverte de nouveaux produits ou même par la transformation des produits existants c'est faire les choses autrement et différemment.

---

<sup>3</sup> Julien P-A. et Marchesnay M., (1996) décrivent quatre types d'innovation : de produit, de procédé, organisationnelle et/ou dans la distribution.

Julien P-A. et Marchesnay M., (1996, 35) envisagent l'innovation comme étant le fondement de l'entrepreneuriat du fait qu'elle permet de « *créer une entreprise différente de ce qu'on connaissait auparavant, c'est découvrir ou transformer un produit, c'est proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou de vendre* ». En effet, l'innovation est liée à de nouvelles idées engendrant des incidences sur l'entreprise en produisant de nouveaux biens et/ou services ou dans un objectif de réorganisation de celle-ci.

L'entrepreneur devient un vecteur de développement économique par l'innovation, par la recherche des sources d'innovation, par le changement qu'il apporte, par l'identification d'opportunités avant qu'elles ne soient découvertes par les autres mais aussi par la maîtrise d'outils technologiques pour pouvoir assurer la concrétisation de ses réalisations (Rajhi N., 2011).

Porter. M., (1999, 11) établit un lien direct entre l'innovation et la concurrence sur le marché parce que cette dernière contribue considérablement dans la sélection et la pérennité des entreprises en notant que « *la concurrence est au centre de la réussite ou de l'échec des firmes. Elle sanctionne les activités d'une firme qui concourent à ses résultats* ».

L'OCDE (2005) regroupe l'ensemble des démarches multiples mobilisées permettant à l'entrepreneur d'aboutir à la réalisation de produits et/ou services nouveaux ou améliorés sous le vocable d'un processus d'innovation.

Dans cette perspective, la définition attribuée à l'entrepreneur, mettant en relief le paradigme de l'innovation, par Jaziri R. et Paturel R., (2015, 7) correspondant à « *un individu à la recherche d'une situation optimale dans sa décision d'investissement. Donc, le rôle fondamental de l'entrepreneur sera la mise en place d'une nouvelle structure selon une démarche qui laisse révéler ses qualités d'innovateur, d'organisateur, de stratège, etc.* ».

#### **4. Paradigme de l'impulsion d'une organisation**

Initié par Gartner W-B. (1985), le paradigme de l'émergence organisationnelle définit l'entrepreneuriat par la création d'une nouvelle organisation.

Divers chercheurs trouvent que l'organisation est à la fois un moyen et un résultat (Verstraete T., 2003) du processus entrepreneurial. Dans cette perspective, Verstraete T. et Fayolle A. (2004, 7) renvoient l'organisation à une pensée «  *systémique intégrant l'action et son résultat* ».

Le processus entrepreneurial se manifeste par une dynamique de l'entrepreneur qui s'engage dans son projet à des fins socio-économiques (Verstraete T., 2000). La réussite de ce dernier

et l'atteinte de ses objectifs ne peut se faire qu'en profitant de son environnement socio-économique et en lui procurant, par conséquent, de la valeur. Donc le phénomène entrepreneurial est un échange et un construit entre deux principaux partenaires l'individu et son entourage.

Dans la même perspective, pour le paradigme de l'émergence organisationnelle, la création d'organisation fait référence en même temps à « *l'acte d'organiser et les formes organisées issues de l'action : projet, équipe, structure* » (Laviolette E-M. et Loue C., 2006, 4).

Selon Gartner W-B. (1995), l'entrepreneuriat est un phénomène combinant un individu et une organisation. De ce fait, il existe une relation de cause à effet reliant l'entrepreneur avec son organisation (Rajhi N., 2011).

## **5. Paradigme de l'opportunité d'affaires**

La saisie d'une opportunité dépend essentiellement de la recherche d'informations susceptibles de permettre la construction d'une opportunité entrepreneuriale mais aussi d'une simple idée qui pourra se transformer en une opportunité (Verstraete T. et Fayolle A., 2005 ; 2007).

La recherche d'informations selon ces derniers peut avoir deux formes. La première forme, mettant l'accent sur les caractéristiques personnelles de l'individu, suit un processus cognitif permettant l'identification d'informations en se basant sur leurs dispositions cognitives et sur leurs réseaux. La seconde forme, intégrant en plus des aptitudes de l'entrepreneur son environnement comme étant une source d'informations à saisir. De ce fait, l'opportunité se définit comme « *une source de profit rendue possible par l'existence d'une demande solvable et de ressources requises disponibles* » (Verstraete T. et Fayolle A., 2007, 4).

L'entrepreneuriat selon ce paradigme, par conséquent, se traduit par une opportunité à exploiter. Cette dernière représente l'essence de l'entrepreneuriat (Hernandez E-M. et Marco L., 2006) par la saisie d'informations ou de données existantes d'une manière active à condition d'avoir l'exclusivité.

Une opportunité se définit, ainsi, par une occasion génératrice de valeur. Ce paradigme définit l'entrepreneuriat comme « *une recherche d'opportunité et une détection des occasions d'affaires génératrices de valeur* » (Rajhi N., 2011, 41).

La détection d'une opportunité entrepreneuriale et son exploitation résultent selon Hernandez E-M. et Marco L., (2006) des aptitudes d'un individu, par son encrage culturel et territorial, à l'analyse et à l'interprétation des faits sociaux complexes ayant pour objectif la réalisation de profit. En effet, l'opportunité entrepreneuriale n'implique pas une innovation mais permet à un individu de découvrir et d'identifier en premier des sources de profit grâce à ses capacités d'analyse de son entourage social.

L'opportunité entrepreneuriale se définit selon Schumpeter J. (1974) comme « *de nouvelles combinaisons qui se manifestent dans l'introduction d'un nouveau produit, d'une nouvelle méthode de production, de l'exploitation d'un nouveau marché, de la conquête d'une nouvelle source d'approvisionnement et, finalement d'une nouvelle forme d'organisation industrielle* » (cité par Aguilu T. et Boujelbene Y. 2016, 3).

Les réseaux sociaux et relationnels influencent sur le processus entrepreneurial en général et contribuent dans le décèlement des opportunités entrepreneuriales en particulier « *les entrepreneurs qui disposent d'un réseau étendu identifient sensiblement plus d'opportunités que les entrepreneurs seuls* » (Chelly A., 2008, 15).

Shane S. et Venkataraman S. (2000) développent la notion d'opportunité entrepreneuriale qui se distingue de celle d'émergence organisationnelle par le fait qu'elle met l'accent sur l'émergence d'une activité économique nouvelle et non sur l'émergence d'une nouvelle organisation. Ils considèrent l'opportunité d'affaire comme étant existante et il suffit juste de la découvrir et l'exploiter en la transformant en une action de création d'une organisation.

L'entrepreneur possède des caractéristiques spécifiques lui permettant de saisir une opportunité entrepreneuriale et de combiner les facteurs de production mais aussi de se trouver les sources de profit grâce à la vigilance entrepreneuriale (Taleb Ait-Sidhoum H., 2011).

### **6. Paradigme du processus entrepreneurial**

L'acte entrepreneurial est la conséquence d'une décision d'entreprendre qui est elle-même influencée par un ensemble de facteurs internes et/ou personnels à l'individu, à sa personnalité et à ses compétences et d'autres facteurs extrinsèques liés à son environnement (économique, social, politique).

La décision de créer une entreprise nouvelle ou une « décision originelle » selon Hernandez E-M. et Marco L., (2006) constitue une dimension importante du processus entrepreneurial. Se distinguant du manager, l'entrepreneur est considéré comme un agent contraint par un contexte qui le pousse vers l'acte entrepreneurial. A partir de là sa décision d'entreprendre est dite par conscience.

L'intention entrepreneuriale est la source de l'acte entrepreneurial. Malgré cela, l'intention doit être suivie par une prise de décision avant de passer à l'acte. De ce fait, il y a une différence entre les individus qui ont l'intention d'entreprendre et ceux qui arrivent à réaliser leur projet. Par conséquent, il ne suffit pas d'avoir une intention d'entreprendre pour être entrepreneur mais il faut concrétiser son « projet intentionnel » en une véritable organisation (Hernandez E-M. et Marco L., 2006) par la prise de décision pour donner naissance à un déclenchement entrepreneurial.

L'approche sur le processus<sup>4</sup> entrepreneurial, venue tardivement, est mobilisée par la reconnaissance de la complexité et de la multi-dimensionnalité du phénomène entrepreneurial. Le processus entrepreneurial a fait l'objet de plusieurs recherches vu la diversité d'activités entrepreneuriales. Pour Fayolle A., (2005) le processus entrepreneurial regroupe à la fois les activités et les actions concernant l'acte entrepreneurial caractérisé par les opportunités saisies par l'entrepreneur créant une organisation. Son rôle est la poursuite de cette organisation créée.

Ce paradigme de processus entrepreneurial, initié par Gartner (1985), « *consiste à donner une place capitale à l'entrepreneur en tant qu'individu cognitif et social évoluant dans un environnement, ouvert, finalisé et régulé* » (Jaziri R. et Paturel R., 2015, 10).

Le choix du processus pour l'étude de l'entrepreneuriat est venu pour répondre aux limites des paradigmes précédents s'intéressant à des variables limitées (un seul aspect). Toutefois, l'approche par le processus aborde l'entrepreneuriat comme étant un phénomène complexe dans sa globalité (Fayolle A., 2005).

Toutefois, Benata M., (2015, 3) met l'accent sur la dimension temps en notant que « *l'individu évolue dans un environnement (contexte) pendant une période (temps) au cours de laquelle il se transforme ou non en entrepreneur (processus)* ». En effet, l'entrepreneur dans son acte entrepreneurial interprète un contexte qui n'est pas considéré seulement comme un facteur externe mais comme un élément décisif dans le processus entrepreneurial et donnera comme résultat des actions entrepreneuriales qui apporteront un changement et un

---

<sup>4</sup> Ce paradigme initié par Gartner, 1985, Bruyat et Julien, 2001.

certain dynamisme pour l'organisation créée et pour son entourage. D'ailleurs, Bruyat C. (1993) fait référence à une série d'étapes que l'entrepreneur doit franchir avant son engagement entrepreneurial. De même, pour Saporta B. et Kombou L. (2000) l'entrepreneur doit remplir quelques conditions dans son processus entrepreneurial qui détermineront le déclenchement de l'action entrepreneuriale « l'engagement définitif ». Pour atteindre cette phase du déclenchement, l'individu doit se trouver d'abord une idée, pour l'organisation qu'il veut créer en adéquation avec ses compétences et ses capacités. Ensuite, il doit répondre à une autre condition de disponibilité en termes de temps et d'esprit. De plus, il doit être sûr de sa décision d'entreprendre et qu'il n'est soumis à aucune tentative de séduction par un autre emploi. Et surtout qu'il a dépassé la peur du changement qui résulte du passage à l'acte.

### 7. Le paradigme de création de valeur

La création de valeur est considérée par Rajhi N., (2011) comme étant un élément déterminant définissant l'entrepreneuriat voire même son objectif. A travers ce paradigme, le concept de création de valeur est défini en se référant à sa valeur marchande. Toutefois, la création de valeur à savoir le sens marchand peut prendre une connotation sociale.

Le champ de l'entrepreneuriat a connu ces dernières décennies un regain d'intérêt non seulement par les chercheurs mais aussi par les gouverneurs qui trouvent en l'entrepreneuriat tel que qualifié par l'OCDE (2011) un facteur au service de la création de valeur (monétaire ou non) dans plusieurs domaines.

L'entrepreneur est en même temps, l'acteur et l'objet de la création de valeur qui correspond « *aux apports techniques, financiers et personnels que génère l'organisation impulsée et qui procurent satisfaction à l'entrepreneur et aux parties prenantes ou intéressées* » (Lavolette E-M. et Loue C., 2006, 4).

Les travaux de Bruyat C. (1993), dans sa dialogique individu/création de valeur, mettent l'accent sur l'individu comme responsable de création de valeur et sur l'impact de cette dernière du fait qu'elle apporte un changement et un plus pour l'individu dans toutes les sphères de sa vie « *la création de valeur, par l'intermédiaire de son support, investit l'individu qui se définit, pour une large part, par rapport à lui. Elle occupe une part prépondérante dans sa vie (son activité, ses buts, ses moyens, son statut social...), elle est susceptible de modifier ses caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitudes...)* » (Bruyat C., 1993, 57). La création de valeur occupe une place opérante dans la vie de son créateur par rapport à ses objectifs et à son statut social. Elle permet de transformer ses caractéristiques, son comportement, ses valeurs et attitudes. Autrement dit, le changement qu'elle apporte la création de valeur par et pour l'individu renvoie à un acte entrepreneurial.

## **Chapitre introductif: Cadre conceptuel et théorique de l'entrepreneuriat facteur du développement territorial**

---

Il existe plusieurs catégories de création de valeur selon ce dernier auteur dont l'importance est différente. La première catégorie c'est la création de valeur en tant qu'un plus ou addition. La seconde fait référence à la génération d'une valeur additionnelle que ce soit dans une nouvelle organisation ou même dans une ancienne organisation. La dernière est en lien direct avec l'innovation.

Dans un même raisonnement, l'entrepreneuriat se voit comme source de création de richesses et d'emplois dont la reconnaissance de ses enjeux socio-économiques ne cesse d'accroître. L'entrepreneuriat est le processus dynamique de création et/ou d'accroissement de richesses. Cette dernière est créée par des individus preneurs de risques majeurs définis par un engagement total dans leur projet (Kuratko D-F, 2015).

En rappelant la nécessaire prise de risques et l'engagement d'un individu, Kuratko D-F., (2015) énonce que l'entrepreneuriat est un processus de création de richesses supplémentaires sous forme de produits ou services mais qui ne doivent pas être systématiquement neufs et/ou uniques. Il atteste que pour produire cette valeur additive, l'entrepreneur doit investir ses compétences et d'en trouver les ressources adéquates. Les différentes formes d'innovation chez les entrepreneurs, contribuent à la création de valeur nouvelle, sinon elle permet de protéger la valeur existante.

### **Section 3 : Entrepreneuriat et développement territorial**

Le rôle que peut jouer un entrepreneur par la création d'activités est multiple. L'approche territoriale du développement met en valeur ce dernier sur le plan économique et social. Néanmoins, l'entrepreneur entretient des liens de causalité avec le milieu au sein duquel il évolue. Une relation d'interdépendance faisant de l'entrepreneur un vecteur de développement territorial en exploitant ses ressources.

#### **I. Les apports de l'entrepreneuriat**

Le rôle crucial de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat, comme promoteurs de développement économique d'une société, a fait l'objet de plusieurs questionnements. Une telle réflexion explique le développement du nombre attrayant d'entreprises créées poursuivies essentiellement par la création d'emplois et de la valeur. L'entrepreneuriat contribue dans le développement socioéconomique, en plus de la création d'emplois, via l'innovation, le développement de l'esprit d'entreprendre mais aussi par les changements induits par la création et le développement des entreprises (Fayolle A., 2005).

### **1.1. Création d'entreprises et effets d'entraînement**

Le rôle des entreprises pour le développement reste indéniable « *l'entreprise est placée au cœur d'un système d'échanges qui en se complexifiant a entraîné des transformations fondamentales des façons de produire et de consommer* » (Boutillier S. et Uzunidis D., 2000, 28).

L'entrepreneur est le responsable de la création d'entreprise, c'est lui qui assume toutes les tâches liées à cette dernière, donc il est l'acteur principal. Après tout un processus pour la réalisation de son projet, l'entrepreneur arrive à voir le fruit de ses actions sous forme d'une nouvelle entreprise qui émerge « *l'entreprise est vue comme une mise en œuvre d'un projet, comme anticipation opératoire, individuelle ou collective d'un futur désiré* » (Hernandez E-M. et Marco L., 2006, 14).

L'entrepreneur (acteur)  L'entreprise (résultat de l'action)

La création d'entreprise (Bruyat C., 1993, 7) est devenue l'objet d'une demande sociale émanant de différents acteurs :

- les Etats dans un objectif d'absorption d'une proportion du chômage ;
- les collectivités locales comme un moyen de rééquilibrer le tissu économique local ;
- les grandes entreprises par le biais de l'essaimage ;
- les banques, les sociétés d'assurance et de retraite afin de capter une clientèle nouvelle ;
- les créateurs d'entreprise.

Hernandez E-M. et Marco L. (2006, 16) conditionnent l'entrepreneuriat à la seule création d'entreprise « *à partir du moment où il y a création d'une entreprise on est entrepreneur* ».

La création d'entreprise nécessite la prise d'initiative et le suivi d'un processus complexe durant lequel l'entrepreneur va donner naissance à une nouvelle entreprise « *la création d'entreprise est un concept à facettes multiples qui se révèlent dans le temps. Au début l'acteur, puis un processus plus ou moins long, d'où émerge plus ou moins rapidement et de manière évidente une entreprise nouvelle* » (Bruyat C., 1993, 92).

Robert Townsend ajoute aux apports de l'entrepreneuriat cités précédemment celui d'amélioration des bas revenus et de réduction de la pauvreté comme incidences de la création d'entreprises. En effet, l'esprit d'entreprise est supposé être la plus grande force génératrice de la richesse pour une économie. L'entrepreneuriat est, par conséquent, un moteur générateur d'emplois, de l'innovation, de la croissance économique et réducteur de la pauvreté des populations à faibles revenus.

La création d'entreprises peut prendre plusieurs formes. Parmi les contributions de l'entrepreneuriat à la société et à l'économie nous trouverons celui du renouvellement et de la reconstitution du tissu économique par la création des entreprises. Il existe selon Fayolle A. (2005) différentes formes de création d'entreprises :

- a. **création ex nihilo** : la création d'une nouvelle entreprise par un individu ou même par un groupe ;
- b. **reprise d'entreprise** : reprendre intégralement ou partiellement une entreprise déjà existante en bonne santé ou en difficulté ;
- c. **réactivation d'entreprise** : redémarrage des activités d'une entreprise en sommeil.

### 1.2. Innovation

Cette fonction est assimilée à Schumpeter qui la relie à celle de la destruction créatrice. Dans sa conception, Schumpeter explique que l'émergence d'une nouvelle entreprise met les anciennes entreprises qui n'innovent pas et qui ne se renouvellent pas sur le marché dans une situation ou une possibilité de disparition de son incapacité à faire face à la concurrence. Alors que dans le cas contraire, ces mêmes entreprises peuvent profiter et saisir cette opportunité et créer de nouveaux produits et de nouvelles activités sur le marché. D'après Schumpeter, l'acteur central de la fonction d'innovation et de la de destruction créatrice est l'entrepreneur. Ce dernier devient, par conséquent, vecteur du développement économique (Fayolle A., 2005). L'entrepreneur participe dans le développement de l'économie et de la société en apportant un changement. Ce changement constitue selon ce même auteur un des principes ordinaires de l'entrepreneur opportuniste.

La fonction d'innovation, Schumpetérienne, constitue un facteur déclencheur de nouvelles activités. Elle est en parfaite corrélation avec celle de l'entrepreneuriat et surtout dépend de la capacité de l'entrepreneur à saisir et à exploiter des opportunités. Depuis Schumpeter, on reconnaît le rôle de l'entrepreneur innovateur qui avec sa fonction arrive à générer une forte

concurrence sur le marché avec la nouveauté qu'il apporte. Comme résultat de la fonction d'innovation, la destruction créatrice de Schumpeter permet la remise en cause de certaines activités et/ou entreprises et incite ces dernières au renouvellement et au suivi des évolutions (résultantes des effets de l'innovation). Avec les effets d'entraînements résultant de la concurrence, la fonction d'innovation pousse les entreprises existantes, pour ne pas disparaître, à être plus performantes et à contribuer, ainsi, à la croissance économique du pays.

### **1.3. La création d'emplois, réinsertion et changements sociaux**

La création d'entreprise a comme portée la création d'emplois absorbant, ainsi, le chômage. Elle permet aux chômeurs de trouver un emploi grâce à leurs initiatives.

Elle regroupe à la fois l'emploi de son créateur et les emplois générés par son entreprise créée (Verstreat T. et Saporta B., 2006). Avoir un emploi représente une source de revenu et peut être source d'amélioration de la situation de tout un ménage. La création d'entreprise conduit également à un changement social via ses conséquences (Fayolle A., 2011). Toutefois, les activités entrepreneuriales ne sont pas nécessairement génératrices d'emplois décents en termes de rémunération et de sécurité sociale. Néanmoins, la problématique et/ou la nature des emplois créés par la création d'entreprise doivent être analysés en se posant la question de la nature de ces emplois : directs ou induits, créés momentanément ou pérennisés, à temps plein ou à temps partiel (Fayolle A., 2011).

L'entrepreneuriat constitue un procédé d'absorption du chômage, une source potentielle de création et de maintien d'emplois et une possibilité non négligeable d'insertion sociale (Verstreat T. et Saporta B., 2006). Le rôle des entrepreneurs dans la création d'emplois est désormais une réalité indéniable. Le problème qui se pose réside dans la qualification des emplois créés et de leurs natures. La création d'emplois peut être appréhendée par deux approches. La première est quantitative fait allusion généralement aux nombre d'emplois créés par les nouvelles entreprises et donne selon la littérature et les statistiques un résultat non négligeable. La seconde est plutôt qualitative s'intéresse au caractère de pérennisation des initiatives entrepreneuriales et aux perspectives de leur développement qui restent à débattre selon les cas (Verstreat T. et Saporta B., 2006).

Le nombre élevé de femmes auto-entrepreneures ne doit pas masquer la réalité des chiffres sur la pérennisation des entreprises créées par ces dernières. Il faut étudier le cycle de vie de ces entreprises pour pouvoir trancher sur cette question de création d'emplois.

### 1.4. Esprit d'entreprise et ses portées

Schann renvoie le concept d'entrepreneuriat à l'esprit d'entreprise et à la volonté de faire générer des innovations. Julien A. et Marchesnay M. (1996, 26) précisent que « *le vocabulaire d'entrepreneuriat dans la littérature tourne généralement autour de trois concepts : l'entrepreneur, l'esprit d'entreprise, et la création d'entreprise* ».

L'esprit d'entreprise est indispensable à la croissance économique, un moteur essentiel à la création d'emplois, à la génération de revenus et à la réduction de la pauvreté. Malgré qu'il y ait une différence entre les entrepreneurs en termes d'expériences, d'histoire et de contexte, un même état d'esprit marqué par une prise de risque reste un point commun pour tout entrepreneur.

L'esprit d'entreprise peut être défini comme « *l'aptitude d'un individu, d'un groupe social, d'une communauté à prendre des risques pour engager des capitaux (pour investir, voire s'investir) dans une sorte d'aventure (« une entreprise »), consistant à apporter quelque chose de neuf (l'innovation), de créatif, ceci en employant et en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses* » (Julien P-A. et Marchesnay M., 1996, 8).

L'esprit d'entreprise est l'état conducteur à la prise d'initiatives (Aissat Leghima A., 2014) en conciliation avec toutes les caractéristiques internes et externes à l'entrepreneur. Les motivations entrepreneuriales accompagnent l'esprit d'entreprise dans l'initiation d'un projet par l'entrepreneur. L'entrepreneur par sa prise de risques suit une intuition ou un pressentiment qui le conduira à une situation incertaine de réussite comme à un échec. Tout au long de son processus entrepreneurial, l'individu s'influence par la société, ses considérations et sa culture. Pour marquer une réussite dans le milieu entrepreneurial, la société doit participer dans la création, la diffusion et le soutien de cette mentalité. Celle-ci est utile pour l'entrepreneur mais aussi pour son environnement déclencheur d'initiatives. L'esprit d'entreprise est un facteur décisif dans le champ de l'entrepreneuriat, considéré comme une force pour générer de la richesse dans des sociétés ou il est vraiment déclenché.

L'innovation générée par une volonté de développer un projet et une concrétisation de celui-ci ne peut être acquise qu'à travers la présence d'un esprit d'entreprise. Ce dernier traduit une volonté d'un individu de provoquer un changement en concrétisant de nouvelles idées.

L'état d'esprit caractérisant l'environnement global incite l'individu qui, en se basant sur ses caractéristiques intrinsèques, de prise de risque et/ou de créativité, se lance dans un processus de création et/ou de développement d'une activité entrepreneuriale, à mobiliser les principaux éléments définissant l'esprit d'entreprise (OCDE, 1998).

L'esprit d'entreprise est l'une des caractéristiques intrinsèques qui reflète la personnalité de l'entrepreneur qui se construit dans le temps et que l'on aperçoit dans ses réflexions. C'est une preuve d'une passion pour la réalisation de son projet d'entreprise jusqu'au développement de celle-ci. Avoir un esprit d'entreprise se constate chaque jour dans la façon dont l'entrepreneur se comporte à travers ses décisions, ses actions et ses réalisations face aux contraintes.

### 1.5. Entrepreneuriat, croissance économique et revenu national

La création et le développement d'entreprises exercent une influence sur la croissance économique d'un pays.

L'entrepreneuriat est l'un des facteurs les plus importants pour une économie en pleine croissance et permet, ainsi, le dynamisme de son tissu économique. En offrant de nouveaux produits et services, les entrepreneurs donnent naissance à de nouveaux marchés et développent, par conséquent, de nouvelles possibilités de création de richesses *« l'activité entrepreneuriale n'a pas peut être un effet direct sur la croissance économique mais l'accélère, grâce à la présence d'une population nombreuse d'individus entreprenants, la réalisation de divers processus de changements inhérents à cette croissance économique »* (Verstreat T. et Saporta B., 2006, 77).

Par la génération d'emplois et de revenus élevés, les activités entrepreneuriales contribuent à l'amélioration du revenu national résultant des recettes fiscales plus élevées et générant une plus grande capacité par conséquent de couverture des dépenses publiques. La création d'entreprises introduit une taxation qui profite à l'accroissement de l'assiette fiscale d'une communauté locale et servira, ainsi, indirectement comme source de son développement (Boukrif M., 2015).

Une amélioration des recettes étatiques accroît la possibilité d'investissement dans différents projets qui induiront, par conséquent, au bien être général des populations. De même pour les entrepreneurs qui en réinvestissant dans d'autres projets permettent un développement au-delà de leurs propres entreprises et donc un développement communautaire.

### **II. Entrepreneuriat et développement territorial**

L'analyse du rôle de l'entrepreneur en tant que source de développement économique est selon Bruyat C., (1993) un thème non traité par les économistes notamment ceux s'intéressant aux pays en voie de développement.

L'entrepreneuriat a des effets sur le territoire en contribuant à sa dynamisation. L'entrepreneur, acteur du développement, joue un rôle prépondérant dans la construction territoriale. L'esprit d'entreprise participe à la valorisation et à la régénération économique locale d'un territoire (attractivité territoriale, main d'œuvre locale, recettes fiscales) par la dynamique de ses acteurs (notamment les entrepreneurs). L'entrepreneur joue un rôle dans l'évolution technologique et crée une certaine compétitivité territoriale grâce à sa fonction d'innovation. Grâce à cette dernière, l'entrepreneur impulse incontestablement une performance et un dynamisme économique. Ce rôle incontestable des entrepreneurs et leurs apports indiscutables font que les pouvoirs publics accordent plus d'intérêt à l'accompagnement et à la promotion de l'esprit d'entreprendre. Cette reconnaissance doit être accompagnée par un encouragement et un soutien à l'entrepreneur dans son processus entrepreneurial en générant un environnement entrepreneurial favorable à sa réussite et au développement de son entreprise. Sa réussite pourra changer son mode de vie et permet d'améliorer la situation des autres et de la société en général.

#### **2.1. L'entrepreneuriat est un vecteur par excellence du développement local**

L'objectif principal du développement local est de répondre aux besoins de la population locale. Pour ce faire, les acteurs locaux doivent se mettre en interrelation afin de construire ensemble leur territoire et une vitalité du tissu économique pour un développement territorial.

L'entrepreneur emploie ses ressources pour réaliser son propre projet donnant naissance à la création de richesse sous forme de valeur ajoutée économique et sociale. À travers l'augmentation des pouvoirs d'achat des populations qui étaient précédemment sans emplois ou moins rémunérées, l'entrepreneuriat devient facteur déterminant de réduction de la pauvreté. De plus, la réduction de la peine du chômage et l'amélioration de l'environnement

social permet une ouverture vers un développement économique (Boukrif M., 2015). Avec la création d'opportunités d'emplois, l'entrepreneur devient non seulement capable de faire vivre sa famille (création d'emplois directs) mais aussi d'autres ménages (emplois induits) à travers sa dynamique entrepreneuriale. Dans cette perspective, l'entrepreneur peut être une source de distribution plus juste et plus adéquate des richesses et des revenus touchant, ainsi, une population plus étendue de la société. Il crée des activités pouvant stimuler l'émergence d'autres activités connexes qu'on désigne sous le vocable d'effet multiplicateur en économie (Allal R., 2013). Les activités entrepreneuriales conduisent à la réduction de la concentration du monopole sur le marché et par conséquent du pouvoir économique. La concurrence et la diversité des activités entrepreneuriales demeurent une des solutions pour faire face aux inégalités sur le marché (Allal R., 2013).

Le développement des activités entrepreneuriales diversifiées encourage les institutions publiques à améliorer les prestations publiques qui vont faire profiter toute la population locale. Ce qui permettra la réduction des disparités à travers la création d'entreprises notamment en milieu rural et sur des territoires isolés et peu développés (Boukrif M., 2015).

Il joue un rôle aussi dans l'encouragement de l'économie locale par les recettes et revenus résultant de la vente des produits fabriqués localement. L'entrepreneuriat encourage les exportations, il crée une certaine indépendance économique en plus de la mise en place sur le marché de nouveaux produits ou services (Boukrif M., 2015). L'amélioration du niveau de vie par la production d'une variété de biens et services permet de réduire les coûts d'achat et d'améliorer la capacité ou le pouvoir d'achat des populations nécessiteuses (Allal R., 2013).

L'importance des entrepreneurs réside dans l'attractivité territoriale que peuvent procurer les activités entrepreneuriales en donnant une bonne image sur l'environnement économique global du territoire. Néanmoins, une vulnérabilité territoriale (économique et/ou sociale) peut être un frein et/ou un facteur déclencheur d'activités entrepreneuriales.

### **2.2. Le territoire**

La notion de territoire a été introduite pour donner une nouvelle approche ou vision pour le développement. Le territoire donne une originalité pour la façon de participer au développement, une autre possibilité de réaliser son développement (Abdelmaki L. et Courlet C., 1996).

Le territoire se définit non seulement comme un espace physique mais aussi comme un système social résultant d'une conjugaison de cet espace avec les acteurs qui y interviennent. Les acteurs qui composent un territoire s'engagent en interaction dans une démarche

collective afin de construire ce dernier. Le territoire prend une nouvelle conception et devient dépendant de l'acteur et de la gouvernance territoriale multi-niveaux (Gumuchian H. et al., 2003).

Le développement local suppose une interrelation entre les acteurs d'un territoire pour exploiter convenablement des ressources locales dans l'objectif d'entreprendre et de créer des projets en adéquation avec les besoins des populations locales.

La dimension territoriale du développement se définit comme « *une réflexion spatialisée mais pas dans le sens où l'espace est un support mais surtout le lieu où s'inscrivent dans l'histoire des comportements sociaux qui débouchent sur certains apprentissages et sur des trajectoires non prédéterminées* » (Abdelmaki L. et Courlet C., 1996, 89).

Le territoire peut être envisagé comme étant un lieu de rencontre (Courlet C., 2001) des acteurs de développement. C'est un facteur de développement parce qu'il englobe entre autre les facteurs historiques et sociaux culturels générant une interdépendance entre la sphère économique et sociale. « *Le territoire opère comme un lieu de réunification entre la combinaison des sous-systèmes productifs et l'évolution de la production artisanale formelle ou informelle vers une production locale qui intègre en même temps les logiques de concurrence et de productivité* » (Abdelmaki L. et Courlet C., 1996, 13).

Le territoire selon Courlet C., (2001) résulte d'une logique de l'action collective qui se manifeste par l'ensemble des acteurs composant la société. Ces derniers sont à l'origine des normes sociales prédominant sur un territoire. De même, le territoire fait référence à une création collective (Courlet C., 2001) caractérisant un ensemble complexe au sein duquel se développent des liens et se règlent des conflits. L'ensemble de ces liens caractérisent des institutions formelles et/ou informelles ancrées sur un territoire donné. En effet, le territoire représente un champ d'intervention des acteurs économiques, ayant en commun une même identité socioculturelle codifiée et difficile à saisir, inconsciemment en interaction. Dans ce sens, un territoire, formant un ensemble complexe, ne se limite pas à ses dimensions techniques (économies d'échelle, coûts de transport, économies d'agglomération) et géographiques mais se base surtout sur la dimension humaine collective qui le compose et lui donne des spécificités.

Le territoire est considéré comme un système complexe (Courlet C., 2008) et sa complexité se justifie par plusieurs raisons. Malgré le fait que le territoire regroupe un ensemble d'acteurs interagissant en interaction, il ne peut faire l'objet d'une analyse décomposée pour tout un chacun pour en donner un résultat global. Sa compréhension ne peut être simplifiée à une relation directe de cause à effet entre ses différentes composantes. En effet, sa détermination

ne peut se faire en séparant l'ensemble des inputs qui partagent des règles tacites donnant lieu, par conséquent, à une organisation rigide. L'ensemble d'interactions définissant un groupe d'acteurs ou d'individus appartenant à un même territoire ne peuvent faire l'objet d'un même traitement en homogénéité avec d'autres. A cet effet, le territoire forge un ensemble de sous-systèmes caractérisés par des relations non linéaires qu'on ne peut pas expliquer tout simplement par un facteur ou une combinaison de facteurs. En somme, le territoire se définit comme « *un tissu impliquant un enchevêtrement d'interactions entre des acteurs insérés dans un réseau et une proximité géographique* » (Courlet C., 2008, 34).

Nous retenons à partir de tous ces éléments que la prise en compte des territoires, de leur diversité et de leurs traits distinctifs, de leurs atouts et de leur complémentarité devient une nécessité absolue pour le développement de ces derniers.

Le territoire est une forme d'organisation, marquée dans l'espace, résultant d'une construction sociale d'une forme de coopération des différents acteurs (économiques, sociaux et institutionnels). En ce sens, le territoire n'est pas donné mais édifié par ses habitants pour servir à des projets de développement. En plus de sa dimension géographique, le territoire acquiert une double dimension organisationnelle et socioculturelle faisant de lui un champ d'accomplissement d'activités économiques en corrélation avec son processus de développement. Cet ensemble territorialisé manifeste un réseau relationnel approprié par les valeurs et normes sociales le caractérisant

### 2.3. Le développement local ou territorial

Le tournant majeur dans l'avènement du développement local restera la crise économique des années 1970 qui mettra fin aux « trente glorieuses ».

Pour Greffe X., l'idée de développement local réapparaît logiquement « *dès lors que la crise montrait le risque qu'il y avait à faire dépendre toute notre stratégie économique de transformations imprévisibles sur le marché mondial* ». Et selon Houée P. « *la crise actuelle oblige à passer d'une politique d'aménagement du territoire à une politique prioritaire de mise en valeur des territoires, combinant planification socio-économique et planification spatiale* » (Houée P., 1996, 215). Le développement local s'accélère avec les politiques de décentralisation des années 80.

Le renouveau depuis le début des années 80 du territoire et du local amplifié depuis les années 90, s'inscrit dans un contexte économique et idéologique caractérisé par le phénomène de la mondialisation et une déterritorialisation accentuée de la production, des échanges, des concentrations industrielles et financières, de la circulation accélérée des idées, des capitaux, des marchandises, des hommes et par une volonté individuelle d'ancrage, d'identité, d'un

« besoin de territoire ». Ce double processus nous invite à observer et analyser les formes du retour au local, le développement d'une nouvelle forme de citoyenneté, localisée et articulée au global.

La prise de conscience de l'inefficacité des politiques traditionnelles pour redresser la situation des territoires en difficulté a donné naissance à une démarche complémentaire appelée développement local. Le développement local est entré dans le vocabulaire des analystes, des décideurs et des intervenants de toutes sortes qui s'intéressent au sort des régions. C'est une expression polysémique qui combine entre les éléments économiques et sociaux.

Il existe de multiples définitions du développement local, celles de certains spécialistes en économie territoriale nous semblent particulièrement parlantes.

Greffe X., (1984) dans sa définition attribuée au territoire met l'accent sur l'importance des activités économiques et sociales qui peuvent être diversifiées et/ou enrichies en suivant une démarche processuelle. Cette action ne peut avoir lieu qu'à travers la mobilisation et la coordination des ressources, multiples en nature et en quantité, que recèle un territoire. La dynamique territoriale envisagée résulte de la coordination des acteurs locaux en exploitant l'ensemble des volontés qu'englobe un territoire. A partir de là, le territoire est un produit de tous les acteurs qui le composent. Avec leurs efforts et synergies, ils peuvent construire leur territoire dans un objectif de mettre en place des projets de développement de celui-ci. Enfin, le territoire est un moyen de mise en valeur de la proximité que partage l'ensemble des acteurs pour le transformer en un simple espace géographique, contiguïté caractérisée par une solidarité active. Cette dernière sera le noyau du développement économique et social d'un territoire.

Benko G., (2001) énonce sa vision du territoire non en termes de processus mais comme étant une stratégie visant le même objectif de diversification et d'enrichissement des activités sur un territoire. Cette stratégie est basée, certes, sur la mobilisation des ressources (naturelles, humaines et économiques) et des énergies d'un territoire, mais en précisant que celle-ci aura une forme opposée aux stratégies d'aménagement du territoire centralisées. Ainsi, l'auteur fait ressortir la spécificité du territoire en comparant deux types de stratégies ayant un même objectif de développement de manières opposantes. La première concerne l'ensemble des politiques centralisées ne prenant pas en considération le rôle et les besoins des acteurs et ne permettant pas de valoriser les spécificités de chaque territoire. La seconde par contre se base et se construit par une stratégie d'acteurs. Le territoire devient, ainsi, un facteur privilégié du développement dans la mesure où il inclut tous ses facteurs historiques, culturels, sociaux.

## Chapitre introductif: Cadre conceptuel et théorique de l'entrepreneuriat facteur du développement territorial

---

La définition de Pecqueur B. (2000), dans la même logique que les précédentes, fait référence d'abord à un processus déterminant les liens entre les acteurs dans une approche de construction du territoire qui pour se faire a besoin de prendre en considération la dimension temps. La spécificité d'un territoire donnée réside, justement, dans le temps qu'il lui faut pour son développement. Ensuite, le territoire est qualifié par une méthode d'observation des phénomènes le caractérisant. Ces derniers regroupent les relations de coordination des acteurs sur le plan économique et social. Enfin, le territoire est une démarche accomplie en grande partie par une stratégie volontaire de mise en valeur des savoir-faire et des compétences dans une approche collective. Il s'agit de faire ressortir la part de responsabilité qu'occupent les politiques publiques dans le déclenchement du développement des territoires.

A partir de là, nous pouvons dire que le développement local d'une part, résulte, se construit et se nourrit du territoire et a pour objectif final le développement de celui-ci. Il est plus qu'un réseau, c'est la constitution d'un espace abstrait de coopération entre différents acteurs, caractérisés par un ancrage géographique, pour engendrer des ressources particulières et des solutions inédites. Le développement local est un processus utilisant les initiatives locales au niveau des petites collectivités comme moteur du développement économique.

Pour distinguer l'approche territoriale du développement de celle envisagée par les politiques publiques centralisées, Houee P., (1996) ajoute que le développement local est cette démarche globale de mise en mouvement et en synergie des acteurs locaux en interaction avec les centres de décisions en vigueur. Cette relation est selon ses propos une relation négociée entre les acteurs et les pouvoirs publics. Dans ce sens, Joyal A., (2002, 42) stipule que « *le développement local se fait dans un territoire qui correspond à un espace de solidarité, une histoire commune, une envie de construire un territoire (volonté populaire), un avenir commun et une démarche collective* »

Le développement local, de ce fait, est fondé sur les populations et les ressources locales tout en accordant une dimension sociale et culturelle au développement. Le développement d'un territoire résulte d'une capacité de valorisation des ressources territoriales spécifiques et une possibilité de création d'autres opportunités nouvelles (Boukrif M., 2015).

La notion de développement local renferme des « *idées d'autonomie, d'indépendance, de valorisation des ressources locales, de territorialisation de la production et des échanges, de globalité, de refus d'une division interrégionale et ou internationale du travail* » (Guigou J-L., 1984, 5).

## Chapitre introductif: Cadre conceptuel et théorique de l'entrepreneuriat facteur du développement territorial

---

Les richesses territoriales spécifiques se caractérisent par le fait qu'elles reposent sur un savoir faire artisanal, une matière première originale ou un élément du patrimoine unique et, souvent, sur la construction d'une ressource. Elles sont propres au territoire et en composent et façonnent son originalité. Ces dernières ont besoin d'être valorisées en faisant apparaître et mobiliser, au service du développement économique, les ressources et les capacités cachées, éparpillées et/ou mal utilisées. Etant donné que l'existence des savoir-faire sur un territoire donné ne devient source de développement local qu'à condition d'être révélée. L'interaction entre les richesses spécifiques, acteurs locaux et identité enclenche les dynamiques de développement, accroît leur interdépendance et développe leur pérennisation. Le développement local est avant tout une dynamique socio-économique impulsée par des acteurs locaux sur un territoire donné. Maillat D., (1996) annonce que le développement peut suivre une logique basée sur les territoires ou sur les systèmes sociaux territoriaux produisant des dynamiques territoriales spécifiques. Le développement d'un territoire est conditionné par la sa capacité à réveiller l'ensemble des initiatives individuelles et/ou collectives qu'il recèle lui permettant, par conséquent, de générer un tissu de nouvelles entreprises. Ces dernières peuvent faire l'objet de dynamiques territoriales de l'innovation. L'observation des dynamiques territoriales nous informe que l'évaluation des potentialités et des pratiques économiques des territoires peut s'effectuer à un double niveau en termes de ressources et de dynamiques.

Le développement territorial peut être défini comme tout processus de mobilisation des acteurs qui aboutit à l'élaboration d'une stratégie d'adaptation aux contraintes extérieures, sur la base d'une identification collective à une culture et à un territoire. En effet, le mécanisme de territorialisation repose sur le principe de spécification des actifs, c'est-à-dire la recherche de la ressource propre au territoire qui lui permet de se différencier de son voisin plutôt que d'être en concurrence sur des productions standard.

Le développement local couvre en plus de la notion de gain économique celle de la valorisation des ressources locales d'une communauté pour l'amélioration des conditions des populations. Il implique une bonne connaissance des problèmes et des spécificités locales afin de définir une stratégie adaptée à une communauté ou à un territoire. En ce sens, le développement local ne saurait représenter une recette applicable partout de la même façon. L'idée principale est que « *les ressources ne sont pas également réparties dans l'espace, mais (que) tous les espaces ont "potentiellement" des ressources... à condition de les faire émerger et les valoriser au mieux* » (Pecqueur B., 2002, 124).

Le développement local en se basant sur les ressources locales intègre dans sa conception en plus de la dimension économique du développement plusieurs dimensions sociale, culturelle et politique (Gouttebel J-Y., 2001).

### 2.4. L'émergence du local : dynamiques locales de développement

Le local a pour origine la remise en cause du pouvoir central et de son modèle imposé et la recherche d'un autre type de développement basé sur la proximité pour se rapprocher des populations et de leurs besoins (Gouttebel J-Y, 2001).

Le local répond ainsi aux effets pervers de la mondialisation notamment celui d'exclusion de certains territoires. Il permet donc aux populations locales, via les initiatives de production, de se prendre en main. Les dynamiques locales de développement, conditionnées par une volonté de changement et construction du territoire, représentent une source de promotion sociale et de réinsertion de ces parties exclues dans la société, de flexibilité et d'innovation (Gouttebel J-Y, 2001).

L'espace au sens du développement local correspond à « *un espace géographique homogène dont les habitants développent un réseau de relations de solidarité et de complémentarité pour en mobiliser les ressources et les exploiter pour vivre* » (Kheladi M., 2012, 32). De cette définition nous pouvons faire ressortir quelques caractéristiques du territoire qui sont essentiellement l'homogénéité et le partage de toute une culture (histoire, langue, religion, us, coutumes, etc.).

Le « local » représente trois réalités : l'homogénéité par rapport aux conditions et la manière de vivre où les gens se sentent chez eux prêts à se battre pour leur avenir individuel et collectif. C'est un lieu héritier d'une histoire où les gens se connaissent (proximité) et c'est un espace des élus locaux (Joyal A., 2002). Le renforcement des relations spécifiques qui relient les acteurs entre eux et la nature de ces liens détermine l'efficacité productive des acteurs et permet de reconnaître le caractère local du développement (Pecqueur B., 2000).

La mobilisation des acteurs locaux et la mise en œuvre d'un nouveau modèle de développement sont les objectifs du développement local et représentent entre autre son originalité (Gouttebel J-Y, 2001).

## **2.5. Relation de l'entrepreneur avec son milieu**

Il est vrai que le développement local ne se limite pas au rôle moteur d'un seul acteur mais marque sa réussite par la mobilisation de tous les acteurs. Néanmoins, le rôle des entreprises dans le développement local est décisif par les retombées socioéconomiques de celle-ci (Gouttebel J-Y., 2001).

L'entrepreneur par la création de son entreprise offre une possibilité de valorisation de compétitivité territoriale. Le territoire quant à lui, offre les ressources nécessaires pour la création et le développement des entreprises. C'est une relation de réciprocité qui lie ces deux concepts.

Le territoire possède des ressources tangibles et intangibles motivant (capitaux, main d'œuvre, services, informations, etc.) les entreprises à les capter tout au long du processus entrepreneurial. « *Le territoire apparaît ainsi comme une construction collective, à la fois produit et condition de processus de production de ressources spécifiques* » (Courlet C., 2001, 33). L'entrepreneur résulte de son territoire et participe dans les activités et les événements qu'il recèle. Le milieu est un incitateur à l'entrepreneuriat et peut influencer même le développement de l'entreprise créée (Julien P-A. et Marchesnay M., 1996).

Les relations existantes entre les entreprises d'un même milieu entrepreneurial partagent le même sentiment d'appartenance à un territoire permettent, ainsi, une certaine fonctionnalité entre les différents acteurs. L'appartenance et le partage d'un même territoire par les entreprises permettent de bénéficier des informations utiles pour leur développement. La confiance est un élément important qui se crée sur un territoire facilitant autant de tâches notamment la perte du temps dans la recherche et la vérification d'informations. Le milieu contribue à la stabilité d'un système entrepreneurial par le développement de normes et règles tacites. Des conventions se créent entre les différents acteurs d'un même territoire pour inciter la création et le développement d'une identité collective entre les entreprises et le territoire (Julien P-A. et Marchesnay M., 1996).

Le territoire constitue « *le point de jonction entre les formes de marché et les formes de régulation sociale* » (Courlet C., 2001, 42).

Ce système de coopération-concurrence selon Julien P-A. et Marchesnay M., (1996) caractérisant un territoire, sur lequel se créent et se développent des entreprises, suscite à la fois une redynamisation, une compétitivité territoriale et donc une sélection courante des entreprises selon leur performance et résistance.

Les ressources spécifiques, matérielles et immatérielles, d'un territoire sont à l'origine de la création avec ses acteurs d'une construction territoriale basée essentiellement sur l'entrepreneuriat. De même, les entrepreneurs via leurs caractéristiques, compétences, savoir-faire peuvent générer ou donner naissance à des ressources spécifiques à ce territoire et donc développer des activités appropriées au territoire.

Le territoire est un élément actif du processus du développement, un acteur du changement au niveau local où l'entrepreneur joue un rôle déclencheur de dynamiques territoriales. La notion de territoire renvoie à celle de territorialisation des activités (Courlet C., 2001).

### **2.6. Entrepreneur et territoire : sources du développement territorial**

Le territoire est aussi un lieu sur lequel un entrepreneur crée, combine, mobilise et accumule des ressources basées sur les avantages de la proximité territoriale. Sur cet espace, se créent de nouvelles activités créatrices de valeurs lui conférant une certaine performance et/ou compétitivité spécifique.

Dans la relation de l'entrepreneur et le territoire, l'histoire et le vécu constituent les principales composantes à étudier pour comprendre la relation d'interdépendance qui existe entre les deux notions.

Le territoire est au centre de l'activité entrepreneuriale en regroupant différents acteurs. L'entrepreneur s'appuie sur le capital social lui même résultant d'un territoire spécifique au niveau local caractérisé par une histoire spécifique et singulière de chaque territoire. Toutes les caractéristiques territoriales spécifiques conditionnent la nature des ressources exploitables par un entrepreneur. L'entrepreneur en exploitant les ressources territoriales peut créer une certaine dynamique pour ce territoire.

Le territoire présente selon Gagon (2014) trois dimensions complémentaires :

- une *dimension identitaire*, caractérisée par la sémantique de sa désignation, ses limites, son histoire et son patrimoine, la manière dont les groupes sociaux qui l'habitent se le représentent, se l'approprient et le font exister au regard des autres ;
- une *dimension matérielle* faisant d'un territoire un espace doté de propriétés naturelles ou matérielles qui sont caractérisées par leurs structures et leurs dynamiques temporelles et spatiales ;
- une *dimension organisationnelle* comme entité dotée d'une organisation d'acteurs sociaux et institutionnels aux identités différentes mais à mission transversale dont l'objectif est de chercher une cohérence d'ensemble pour un développement réfléchi du territoire en question.

## Chapitre introductif: Cadre conceptuel et théorique de l'entrepreneuriat facteur du développement territorial

---

L'entrepreneuriat est à la fois un moyen, une source et une fin de l'innovation conduisant ainsi à l'émancipation et au développement territorial. « *le développement des territoires est fonction de la dynamique des entrepreneurs, et ceux-ci profitent de la richesse du milieu dans lequel ils évoluent* » (Julien P-A. et Marchesnay M., 1996, 104).

Chaque territoire, afin de valoriser ses potentialités spécifiques, doit mettre en œuvre une stratégie d'innovation en s'appuyant sur des dynamiques endogènes d'initiatives locales. En conciliant innovation et entrepreneuriat, les territoires peuvent dépasser le fait d'être des simples supports physiques d'affectation et/ou de localisation des ressources et devenir un milieu émettant lui-même des ressources génériques et non transférables.

### Conclusion

La multitude de travaux ayant traité l'entrepreneuriat dans la littérature accentue la difficulté d'arrêter une définition simplifiée et succincte de celui-ci. Néanmoins, l'entrepreneur par l'engagement d'initiative de prise de risques se manifestant par la création d'une entreprise combine entre ses caractéristiques intrinsèques et celles de son milieu environnant. Il s'influence positivement et/ou négativement par ce dernier tout au long de son processus et contribue lui-même à son façonnement et/ou à son développement. Son principal objectif étant la réussite de son activité entrepreneuriale lui confère un caractère critique. Il dépend de la nature des facteurs motivationnels en amont à la création de l'entreprise et des caractéristiques en lien avec le réseau relationnel que lui procure son territoire. Les normes et les valeurs forgées dans un territoire donné participent au façonnement de l'esprit de l'entreprise.

La mise en lumière des différentes dimensions de l'entrepreneur, dans une approche territoriale, nous a permis de cerner son rôle dans le développement. Ce dernier est fonction de plusieurs variables. Le contexte et/ou le milieu environnant au sein duquel évolue l'entrepreneur est un facteur grandissant permettant l'analyse de son apport au territoire. La relation du territoire avec l'entrepreneur représente une arme à double tranchant. Il peut contribuer à son développement et à sa réussite, par l'ensemble des ressources matérielles et immatérielles qu'il recèle, comme il peut freiner son processus entrepreneurial.

Ce présent chapitre a dressé un aperçu des différents paradigmes de l'entrepreneuriat regroupant les grandes lignes définissant l'entrepreneur. Nous pouvons regrouper l'ensemble de ces paradigmes en deux catégories par référence à l'engagement de l'entrepreneur dans la

## **Chapitre introductif: Cadre conceptuel et théorique de l'entrepreneuriat facteur du développement territorial**

---

création de l'entreprise. En amont à la création de l'entreprise envisagée, découlant des dispositions de l'entrepreneur, se trouve le paradigme des traits de personnalité mettant l'accent sur les caractéristiques dites innées de l'entrepreneur, celui du comportement prenant en considération d'autres facteurs en interrelation pour définir l'entrepreneur et celui d'opportunité d'affaire qu'un individu peut saisir par ses dispositions cognitives et de son réseau relationnel à capter des informations que lui offre son territoire avec ses multiples composantes. En aval à la création de l'entreprise, nous retrouvons les paradigmes en lien direct avec l'apport de l'entrepreneur dans une démarche processuelle soit par la création d'une organisation, la création de valeur soit par l'innovation.

Notre problématique traitant de la contribution de la femme entrepreneure au développement territorial nécessite une combinaison de trois paradigmes à la fois (comme conséquence de l'entreprise créée). L'entrepreneur par son rôle permet en suivant un processus complexe de créer une organisation socioéconomique en lien avec son milieu environnant et de générer de la valeur (économique, sociale et individuelle).

**CHAPITRE II**  
**L'entrepreneuriat**  
**féminin une**  
**réalité complexe**  
**et systémique**

### Introduction

Les femmes, depuis toujours, dans la société traditionnelle, ont connu différents types de discriminations dans leur vie au quotidien malgré une amélioration relative de leurs conditions, notamment, depuis quelques décennies. De ce fait, nous nous interrogeons sur la persistance ou non des inégalités entre genres, particulièrement celles inhérentes aux activités entrepreneuriales des femmes?

La place et la contribution des femmes au développement socioéconomique sont en perpétuelle évolution. Cette nouvelle forme d'initiative est qualifiée d'entrepreneuriat des femmes. Ce dernier attire de plus en plus l'attention des chercheurs à travers le monde. Afin de comprendre la réalité de l'entrepreneuriat féminin dans un pays donné, il est nécessaire de l'analyser en l'incérant dans son environnement de proximité.

De ce fait, l'analyse des réalités des faits socioculturels et économiques de l'entrepreneuriat féminin ne peut se faire sans sa contextualisation dans sa dimension genre. Ce chapitre vise justement à exposer la place de la condition féminine et de ses portées face aux rôles et fonctions multiples assurées par celles-ci. Il permet d'incérer la femme dans la société en déterminant sa position, ses droits et ses contraintes dépendant des rapports sociaux du genre comme étant un construit social. Ce présent chapitre illustre les incidences socioéconomiques engendrées par l'ensemble des stéréotypes et préjugés, prédominant dans une société patriarcale, sur l'entrepreneuriat des femmes.

La première section portera sur la notion du genre et traitera de ses différentes approches historiques. Ces dernières permettront de dresser une évolution de la condition féminine à travers les différentes actions envisagées pour son développement, de par le monde, dans un premier objectif de faire sortir les facteurs de blocages de la femme avec la présence des rapports sociaux du genre. De plus, cette présentation a comme second objectif la comparaison des droits de la femme et des principes de l'égalité dans leurs incidences sur l'entrepreneuriat des femmes en Algérie. Cela nous permettra de situer la place de la femme dans le cadre de l'étude du cas algérien.

La deuxième section exposera les multiples fonctions assurées par les femmes et de leurs conséquences sur leur autonomisation ainsi que du rôle de l'égalité des sexes sur l'entrepreneuriat féminin. Elle fera l'objet d'une vérification de la persistance des inégalités fondées sur le genre et des facteurs contribuant à la persistance de celles-ci.

Enfin, la troisième section traitera d'une tentative de conceptualisation de l'entrepreneuriat féminin à travers leurs spécificités, leurs motivations à l'entrepreneuriat et de leurs contraintes. En effet, l'entrepreneuriat des femmes marque une importance graduelle dans sa

part pour le développement socioéconomique des sociétés. Cette importance reflète la complexité du phénomène par la spécificité de la gent féminine en termes de caractéristiques, comportement, réactions et même l'influence de la société sur cette dernière.

### Section 1 : Contexte et intérêt du genre

Les femmes représentent la proportion de la société la plus défavorisée tandis que les hommes bénéficient au moins d'une triple puissance (pouvoir). Une somme d'avantages et de faveurs accordés par la société à ces derniers dans plusieurs aspects de la vie quotidienne en termes d'accès à la santé, à l'éducation et la distribution des revenus. En plus du pouvoir décisionnel mis entre les mains des hommes, nous trouverons des différences d'accès et de contrôle des ressources en leur faveur sans oublier leur confort social édifié par le sociale (normes et valeurs). Au-delà de cette situation d'inégalité d'accès et de contrôle des ressources pour les femmes, d'autres discriminations se présentent sous forme de rôles attribués aux femmes et aux hommes par la société en s'appuyant uniquement sur leurs différences biologiques.

L'approche genre permet aux femmes d'être des opératrices du développement. En vue d'améliorer leur contribution, il faut prendre en considération l'intérêt des rapports du genre et de leur impact social et économique. Notre conception du genre repose sur les différences construites socialement entre hommes et femmes sur des bases sociales et culturelles agissant sur le rôle économique des femmes en général et sur leur autonomisation dans le champ de l'entrepreneuriat en particulier. Nous aborderons ainsi les conséquences du genre et de la subordination sur les activités féminines dans la création d'entreprise, de la décision au processus, jusqu'au développement de cette dernière. La femme en Algérie et dans les sociétés de type patriarcal, accorde une place importante pour la famille notamment pour le responsable du ménage (père, frère, mari...). Dans de telles conditions l'appartenance à une société patriarcale<sup>1</sup> devient source de discrimination des femmes.

#### 1. Définition du terme genre

Le terme genre<sup>2</sup> est utilisé dans la littérature pour exprimer les différences construites socialement contrairement aux différences biologiques d'ordre naturel entre hommes et femmes. Il fait référence aux caractéristiques forgées dans l'histoire des populations en fonction des relations sociales entretenues.

---

<sup>1</sup> Résultat d'un héritage socioculturel d'une organisation qui se crée et se développe tout en empêchant la femme à être complètement libre dans ses choix, ses décisions et son avenir.

<sup>2</sup> Le genre, concept sociologique, issu de l'anglais "Gender" désignant les "rapports sociaux de sexe".

Les recherches sur l'entrepreneuriat ne cessent de critiquer et de reprocher aux femmes des écarts par rapport à leurs homologues masculins tout en délaissant les différences et discriminations construites par la société. La réussite ou l'échec d'une femme ne dépend pas seulement de ses capacités individuelles. La proximité des lieux de déroulement des activités est déterminante. La concrétisation du développement dans une société donnée repose sur une prise en compte de l'approche genre permettant l'analyse des rôles et stéréotypes adressés aux femmes et hommes<sup>3</sup>.

La prise en considération du genre dans les travaux portant sur le développement est d'une utilité incontestable. Un concept utilisé dans une multitude de travaux au point où il commence à perdre sa signification. Confondu souvent avec celui de sexe, le genre désigne la « *construction sociale des rapports sociaux de sexes* » (Guérin I. et al., 2011, 12) inculqué à la fois par l'éducation, la culture et la société. Le genre renseigne sur la lourdeur et la pesanteur des « *normes sociales et culturelles et des rapports de pouvoir, leur caractère finalement très arbitraire ainsi que la diversité des trajectoires et des rapports de genre qui en découlent* » (Guérin I. et al., 2011, 12).

L'approche genre étudie les rapports sociaux construits par la culture et/ou l'éducation dans une société afin de pouvoir l'intégrer dans les stratégies de développement. Parler de l'approche genre ne concerne pas les femmes seules. Elle intègre la nature des rapports qu'elles mènent avec les hommes et des liens qu'elles entretiennent dans la vie en générale. Dans son parcours quotidien, la femme entretient, échange et partage la vie avec l'homme pour accomplir toutes les fonctionnalités sociales. Ces rapports se caractérisent par une supériorité<sup>4</sup> et/ou un pouvoir des hommes sur les femmes issus d'une mentalité qui se crée et se développe au fil du temps dans différentes sociétés avec des degrés différents<sup>5</sup>.

Cette distinction de rôles et de responsabilités, spécifique dans son inégalité, résulte d'une dépendance voire d'une soumission (obéissance) des femmes aux hommes dans certaines sociétés<sup>6</sup>. Les différences biologiques entre hommes-femmes ne donnent pas systématiquement une supériorité aux hommes quant à leur statut dans la vie quotidienne et

---

<sup>3</sup> Parfois il est utilisé uniquement pour faire référence aux femmes (Young 2002, cité par Momsen J., 2010).

<sup>4</sup> Le genre désigne un pouvoir naturel affecté aux hommes par une division sexuée des rôles (Fondimare E., 2014).

<sup>5</sup> Le concept de genre renvoie en plus de sa définition classique de rôles sociaux de sexe à la construction socioculturelle des identités féminines et masculines. L'exclusion des femmes du marché du travail s'explique en partie par l'attribution d'une vocation naturellement liée à la sphère domestique (Fondimare E., 2014).

<sup>6</sup> Le genre est vue comme une catégorisation entre les personnes en leur attribuant des rôles à tout un chacun. Ces derniers « *se normalisent et deviennent des stéréotypes* » (Feal L., 2011, 18).

professionnelle. Le genre se définit, aussi, par rapport à un système de domination patriarcale et à sa reproduction dans chaque société. L'approche par le genre incite une réflexion sur l'importance, dans toutes les sphères de la vie, du rôle des femmes dans le développement de façon égalitaire avec les hommes sur la base des différences non biologiques de chacun.

La promotion de l'égalité des sexes a pour objectif la reconnaissance des différences existantes entre les hommes et les femmes en termes de besoins et de priorités, des contraintes auxquelles chacun fait face et de leurs aspirations (Momsen J-H., 2010).

### 2. Genèse des réflexions autour de la condition féminine (1975-1995)

L'émancipation du statut de la femme dans la société est passée par plusieurs étapes. De la recherche d'une reconnaissance à une amélioration des conditions de vie pour arriver à sa part dans la prise de décision et au pouvoir. Cette évolution permet d'appréhender le rôle joué par les femmes sur le plan socioéconomique en général et dans le cadre d'initiatives entrepreneuriales en particulier.

A l'origine, la participation de la femme dans la vie économique et dans le développement n'était pas reconnue. Ce n'est qu'à partir des années 1970 que certains chercheurs ont commencé à proposer l'approche de l'intégration des femmes au développement *tel* que Boserup E., (1970), qui recommande la reconnaissance du rôle des femmes dans le développement. En d'autres termes, avant les années 1970, les stratégies de développement existantes ne prenaient pas en considération la femme en tant qu'acteur indépendant à part entière malgré qu'elles aient intégré dans leur objectif de réduction de la pauvreté celle-ci (Taşlı K., 2007). Les discriminations liées aux rapports de genre ont des implications sur la vie quotidienne des femmes notamment sur leur devenir professionnel.

Une autre approche est apparue dans les années 1980 pour donner un autre sens à la contribution des femmes au développement conçue essentiellement sur une reconnaissance de la participation de celles-ci dans tous les domaines. On attire l'attention sur le fait que les femmes soient marginalisées, tout en donnant naissance à différentes stratégies incluant celles-ci dans les projets de développement. Cette période a marqué une situation favorable pour les femmes du moins qu'elles commencent à avoir un intérêt pour leurs droits humains via l'approche genre et développement. Elle s'inscrit ainsi comme une phase d'une grande importance durant laquelle les femmes deviennent un centre d'intérêt et occupe une place

prépondérante dans les politiques publiques à la recherche d'un développement égalitaire et participatif.

Depuis, les gouvernements accordent une place importante à la problématique du genre pour concevoir et concrétiser leurs politiques de développement. L'objectif commun de toutes les organisations et les différentes politiques conçues est la prise de conscience sur les potentialités féminines pour la réalisation d'une égalité entre hommes et femmes en matière d'accès aux ressources et les opportunités de promotion économique et sociale.

Les Nations Unies ont organisé une série de conférences mondiales entre 1975-1995 sur le statut des femmes pour essayer de traiter la question de l'égalité entre les sexes au niveau mondial dont l'objectif principal était la promotion des femmes dans toutes les sphères de la vie. A partir de 1975, les Nations unies ont commencé à s'intéresser à la question de la femme en essayant de fixer des lois garantissant les droits de la femme. Il s'est avéré avec le temps, que les lois ne garantissent pas à elles seules aux femmes une égalité par rapport aux hommes. Sur ce, une autre étape va voir le jour sous forme de conférences internationales sur cette question dont le but de développer des stratégies pour la promotion des femmes<sup>7</sup>.

### **2.1. Naissance du problème de genre**

Le concept de genre a pu être intégré progressivement dans l'histoire et dans les stratégies de développement après différentes étapes qui ont marqué un parcours résistant.

#### **2.1.1. Dialogue autour de la participation inégalitaire et discriminatoire des femmes au développement « l'année internationale de la femme »**

La conférence mondiale sur le statut des femmes, Mexico en 1975, coïncidant avec l'Année internationale de la femme, fut célébrée afin de rappeler à la communauté internationale que le problème de la discrimination à l'égard des femmes persistait presque partout dans le monde. Cette conférence fut organisée à la demande de l'Assemblée Générale des Nations Unies pour attirer l'attention internationale sur le besoin de développer des objectifs futurs précis, des stratégies efficaces et des plans d'action en faveur de la promotion des femmes. Une transformation similaire était en train de s'opérer dans la conception du développement. On reconnaissait qu'il ne peut y avoir de développement sans la pleine participation des femmes<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Publié par le Département de l'information de l'ONU DPI/2035/M - 00-39711- avril 2000

<sup>8</sup> Publié par le Département de l'information de l'ONU DPI/2035/M - 00-39711- avril 2000

### 2.1.2. Evaluation et état d'avancement de la condition féminine

La conférence de Copenhague de 1980 avait pour but principal l'évaluation de ce qui a été fait depuis la première conférence. Les participants à cette conférence ont reconnu de façon unanime que des progrès significatifs avaient été réalisés. Les gouvernements et la communauté internationale avançaient à grands pas vers les objectifs fixés, cinq ans plus tôt, à Mexico. Malgré les progrès réalisés, la conférence de Copenhague releva l'émergence de disparités entre les droits théoriquement garantis et la capacité des femmes à exercer effectivement ces droits<sup>9</sup>.

### 2.2. Contraste de la conférence de Nairobi 1985 : « Décennie des Nations Unies de la femme »

Durant cette conférence, le monde a connu l'avènement du féminisme mondial. Le mouvement pour l'égalité entre les sexes avait vraiment acquis une reconnaissance internationale. Au même temps, les représentants se trouvèrent confrontés à des rapports *choquants*. Les renseignements recueillis par les Nations Unies révélaient que seule une petite minorité de femmes avaient tiré parti des améliorations de leur statut et des efforts pour réduire la discrimination à leur égard. Dans les pays en développement, l'amélioration de la situation de la femme n'avait été qu'un processus marginal, dans les meilleurs des cas. Les objectifs de la seconde partie de la Décennie des Nations Unies pour la femme n'avaient pas été atteints<sup>10</sup>.

### 2.3. Des réalisations concrètes émergent à partir de 1995

Ce n'est qu'avec la conférence de Beijing de 1995 qu'on a assisté véritablement à l'ouverture d'une nouvelle période de lutte pour l'égalité entre les sexes (Momsen J-H., 2010).

#### 2.3.1. Beijing +5 : Evaluation et sommet du Millénaire

En effet, la transformation fondamentale a eu lieu à Beijing<sup>11</sup>. Elle fut un moment fort de la reconnaissance du besoin de déplacer l'attention focalisée sur les femmes vers un concept plus large, celui de genre, pour montrer que la structure de la société, dans son ensemble, de même

---

<sup>9</sup> Publié par le Département de l'information de l'ONU DPI/2035/M - 00-39711- avril 2000

<sup>10</sup> Publié par le Département de l'information de l'ONU DPI/2035/M - 00-39711- avril 2000

<sup>11</sup> En 1995, la Conférence de Pékin sur le statut de femmes a diffusé *l'approche genre et développement*. Il s'agit de répondre aux besoins spécifiques et différents de chaque sexe, en visant une autonomisation (*empowerment*) des femmes et en prenant en compte à la fois les inégalités familiales et sociales

que les relations entre les hommes et les femmes qui la composent devaient être réévaluées. Ce n'est que par une restructuration aussi profonde de la société et de ses institutions que les femmes pouvaient acquérir suffisamment de pouvoir pour occuper la place qui leur revenaient, en tant qu'égaux des hommes, dans tous les aspects de la vie. Par ce changement, on avait réaffirmé fortement que les droits des femmes faisaient partie intégrante des droits de l'homme et que l'égalité entre les sexes était une question universelle dont la prise en compte bénéficiait à tous<sup>12</sup>.

### 3. Evolution chronologique des approches liées au genre

En suivant l'ordre chronologique des approches existantes sur la question des femmes et du développement, trois principales en ressortent, à savoir l'approche Intégration des Femmes au Développement, Femmes Et Développement et Genre Et Développement.

#### 3.1. De l'approche IFD de bien être social à l'approche FED

Le terme a pour origine les travaux de l'anthropologue Boserup E. (1970). Avec l'apparition de l'ouvrage d'Ester Boserup, approches traitant la problématique du lien des femmes avec le développement, la vision de la femme et son rôle dans le développement a connu des bouleversements. Avec une prise de conscience que le processus de développement est différent par genre et que ce dernier affecte inégalement les femmes. L'intérêt de la problématique de l'égalité dans la distribution et d'accès aux opportunités commence à s'imposer (Taşlı K., 2007). Ester Boserup a donné un nouveau regard à la relation des femmes au développement. En montrant que ces dernières ne peuvent accéder automatiquement à ces revenus (destinés au ménage) du fait de leur statut traditionnel et marginalisé « *backward and traditional* » (Taşlı K., 2007, 11).

Par la suite, le terme genre a été approprié par l'Agence des Nations Unies pour le Développement International (USAID) considérant les femmes comme étant une ressource inexploitée<sup>13</sup> (Moser C., 1993) ne contribuant pas au développement. L'approche de l'IFD trouve que la meilleure façon d'imprégner les femmes, déjà isolées du processus de

---

<sup>12</sup> Publié par le Département de l'information de l'ONU DPI/2035/M - 00-39711- avril 2000

<sup>13</sup> Selon Overholt et al. (1984) "*women are key actors in the economic system*" (cité par Moser C., 1993, 2).

développement, se fera par l'introduction de mesures d'aides tels que l'accès aux crédits et au marché du travail.

C'est une approche assistantielle ou de bien être social (Dali C., 2014) ayant visé la femme pour son exclusion de la sphère du développement. Elle se présente sous forme de programmes basés essentiellement sur des aides destinées aux femmes sur la seule fonction de reproduction (santé, maternité, infantilité, nutrition, etc.). Celle-ci est fondée sur le principe de l'intégration des femmes dans le processus de développement en tant qu'actrices de développement. C'est une approche qualifiée d'anti-pauvreté reconnaissant le rôle productif des femmes par des projets générateurs de revenus réducteurs de la pauvreté.

L'approche IFD avait principalement deux objectifs complémentaires. Intégrer les femmes dans le processus de développement à travers la création des différents organismes publics féminins traitant de la question des femmes et de leurs problèmes (par exemples les ministères). Au même temps cette démarche se concentre sur la création de revenus pour les femmes sous forme de projets. Ce sont les principales raisons pour lesquelles cette approche est qualifiée d'anti-pauvreté (Momsen J-H, 2010).

La particularité de cette approche revient au fait qu'elle est la première à s'intéresser directement aux pays en développement. Elle a pour principe la réalisation du bien être social des femmes considérées pendant longtemps comme exclues de la société leur appropriant un rôle réduit d'épouse et de mère (Momsen J-H., 2010). Cette approche vient justement pour apporter des projets dans ce sens pour améliorer certaines préoccupations sociales telles que l'éducation, la nutrition, la santé, etc.

Cette dernière n'a pas atteint les résultats attendus du fait qu'elle n'a pas pris en considération les principales contraintes des femmes pour participer au développement. Ceci n'a pas donné lieu à un changement et/ou une amélioration dans le mode d'existence des femmes en termes de multitude de rôles assurés par celles-ci. En d'autres termes, la non prise en considération des spécificités et des diversités des contextes a désorienté les objectifs dressés par l'approche IFD (échec). Par exemple, les femmes du nord et celles du sud ne présentent pas les mêmes objectifs et difficultés. Une telle spécificité délicate a été négligée et a débouché sur l'échec de celle-ci (Momsen J-H, 2010).

La seconde approche, contrairement à la première fondée sur l'intégration des femmes dans les stratégies de développement, l'approche FED met l'accent sur la relation entre les femmes

et le processus de développement et la mise en valeur de leur contribution comme élément de développement économique et social. Ceci étant valable sur le plan théorique, par contre sur le plan pratique (la réalisation des projets) cette approche, comme celle qui la précède, ne prend pas en compte la diversité des femmes.

### 3.2. L'approche genre et développement

Apparue au milieu des années 1970, l'approche genre et développement a permis d'établir les concepts de genre et de relations de genre.

Tableau N°02 : Le genre et les relations de genre

<i>Genre</i>	<i>Relations de genre</i>
Idées acquises socialement sur les deux sexes (masculin et féminin). Pensées sur comment doit être un homme et/ou une femme.	C'est plutôt les relations entre les hommes et les femmes construites par la société selon les contextes en termes de pouvoir, de reconnaissance de valeurs, etc.

Source : Synthèse de nos lectures

Ce mouvement de femmes considère ces dernières comme des agents de changement. Cette approche revient sur des critiques de l'approche FID parce qu'elle vise toutes les femmes avec homogénéité (Momsen J-H., 2010). Plusieurs facteurs tels que les religions, les classes sociales, l'âge et la situation matrimoniale contribuent dans la détermination des résultats des actions du développement (réussite/échec).

L'approche GED distingue en termes de besoins *sexospécifiques*<sup>14</sup> des sexes entre les besoins pratiques et les intérêts stratégiques (Momsen J-H., 2010) à travers la promotion de l'équité et de l'égalité entre les sexes.

Cette approche GED se fixe comme objectif l'amélioration du mode de vie des femmes tout en leur procurant un statut social bien meilleur. Ceci dans un souci de développement économique et social prenant en considération la femme et ses compétences dans le processus de développement. Contrairement aux deux autres approches précédentes, IFD et FED, l'approche GED ne traite pas les femmes comme étant un groupe distinctif. Cette dernière se concentre sur les rapports sociaux de sexes comme source d'inégalités. Selon cette même approche, l'intégration de la femme sur le marché du travail ne reflète en aucun cas une situation d'égalité homme-femme notamment dans le cas où la femme se trouve dans une

<sup>14</sup> Une étude sexospécifique exprime les différences entre les sexes en matière d'organisation et de division des rôles, de ressources, des besoins et des priorités de tout un chacun.

## Chapitre II : L'entrepreneuriat féminin une réalité complexe et systémique

condition d'une double exploitation. La plupart de ces femmes se trouvent dans l'obligation de travailler pour le compte du conjoint.

Tableau N°03 : Les besoins pratiques et les intérêts stratégiques de l'approche GED

Besoins pratiques	Intérêts stratégiques
Se basent essentiellement sur l'amélioration du cadre de vie de la femme tout en restant dans les rôles traditionnels attribués à celle-ci. Leurs responsabilités font que leurs besoins soient typiquement liés à la santé, à l'éducation des enfants, à l'alimentation, etc. La satisfaction de ces besoins ne peut donc améliorer leur statut dans la société mais reste une solution immédiate et une première étape.	Ne se limitent pas aux besoins pratiques. C'est un concept plus large visant l'augmentation de la capacité des femmes à assurer de nouveaux rôles : économique et politique. Ils visent également le changement de la condition féminine en termes de rapports de pouvoir. Ils contribuent dans l'autonomisation des femmes afin de leur donner un nouveau statut au sein de la société. On parle alors de la responsabilisation féminine.

Source : Synthèse établi sur la base des travaux de Momsen J-H. (2010).

Contrairement à l'approche IFD, l'approche GED trouve que la complexité réside dans leur statut de subordonnées aux hommes (Moser C., 1993). Dans ce sens, l'approche GED se concentre plutôt sur les relations homme-femme.

A partir des années 1990, les approches IFD, FED et GED avaient largement convergé (Momsen J-H., 2010). Depuis, d'autres approches émergent autour de la problématique du genre et développement. Parmi ces dernières, on trouve essentiellement l'approche de l'empowerment que nous allons présenter plus loin.

Après avoir présenté la notion du genre et de son contexte d'émergence, la section suivante fera l'objet d'une présentation de la théorie des trois rôles de la femme et de ses incidences sur ses activités entrepreneuriales.

### Section 2 : Le Genre comme construit social : les trois rôles des femmes

Plusieurs recherches contextualisées ont été consacrées pour l'analyse de la condition et du rôle socio-économique des femmes. Malgré cela, il reste beaucoup d'incompréhensions dans ce champ de recherche à approfondir et à expliquer, eu égard, à sa particularité et à sa complexité, notamment, en faisant le lien entre la place et le rôle de la femme dans la société dans une approche genre et leurs impacts dans le domaine de l'entrepreneuriat.

Notre intérêt pour l'étude et la présentation des différents rôles assurés par la femme revient à la problématique paradoxale d'interdépendance entre les freins et la contribution de celle-ci au développement.

## **Chapitre II : L'entrepreneuriat féminin une réalité complexe et systémique**

---

Au cours de la vie sociale chaque individu exerce une multitude de tâches en fonction du statut et du rang occupé dans la société, des besoins et attentes. La distinction sociale des différents rôles affectés aux hommes et femmes, sur la base des seules différences biologiques, a fait naître la théorie des trois rôles de la femme à savoir le rôle reproductif, productif et social (Moser C., 1993). Les inégalités entre hommes et femmes se manifestent essentiellement dans la répartition des rôles, des activités, des ressources et des responsabilités défavorisant les femmes et limitant leur accès à l'activité entrepreneuriale.

L'approche genre a pour but de supprimer toutes les différences construites socialement entre les deux catégories. La société crée une certaine hiérarchisation entre les femmes et les hommes et affecte à chacun d'eux des rôles et des statuts différents souvent en discriminant les femmes. Une discrimination contextualisée, évolutive et en mutation selon le milieu et les générations. Ces rapports sociaux de genre sont liés à des règles spécifiques déterminant une certaine classification et des inégalités.

La discrimination entre femmes et hommes sur le plan social se transforme et évolue selon des contextes et présente par conséquent une hiérarchisation (Feal L., 2011) et des inégalités au détriment des femmes. Atteindre une égalité entre les sexes permettra aux femmes de vivre en harmonie avec les hommes et contribuer ensemble au développement.

Les inégalités apparaissent par exemple dans le travail domestique et/ou ménager des femmes faisant partie de la catégorie de travail non productif et gratuit parce qu'il ne contribue pas directement dans la richesse d'une nation. Le travail non rémunéré exercé par les femmes souffre d'une absence de reconnaissance socioéconomique et attribue, dans certaines sociétés, une fonction naturelle au même titre que les différences biologiques entre hommes et femmes. En parallèle, les hommes profitent directement ou indirectement d'une reconnaissance soit en termes de rémunération, de statut social ou de pouvoir politique (Feal L., 2011).

La problématique de la division sexuelle du travail est dans plusieurs sociétés perçues comme étant fermes et universelles. Par contraste, ce préjugé commence à changer de perception et la conception de la division des rôles commence à prendre une autre forme moins rigide. Dans la mesure où la répartition des tâches devient moins inégalitaire parce que les pays connaissent des changements et des évolutions dans la nature déjà du travail lui-même et dans sa répartition entre les sexes. Ceci a contribué à la reconnaissance et à l'acceptation de quelques modifications dans la répartition des fonctions anciennement attribuées exclusivement aux

femmes. Les hommes acceptent, de plus en plus, selon les contextes et les sociétés, d'intégrer dans les tâches domestiques qualifiées typiquement comme étant des fonctions féminines.

La division des rôles entre les sexes exprime des inégalités défavorisant les femmes par rapport aux hommes (Moser C., 1993 ; Taşlı K., 2007). Nous présenterons dans le point suivant le triple rôle assuré par les femmes (productif, reproductif et social/communautaire) entraînant systématiquement une multitude de contraintes.

### 1. La dimension économique de la femme

La dimension économique de la femme a été négligée alors qu'elle est indispensable dans la conquête de l'égalité entre les sexes (Guérin I. et al. 2011). Elle se définit comme étant une articulation entre la sphère productive et reproductive. La première fait allusion aux « *activités comptabilisées, enregistrées et susceptibles d'être échangées sur un marché* » (Guérin I. et al. 2011, 15) alors que la seconde correspond aux activités domestiques.

#### 1.1. Fonction productive

Le ménage est une structure composée par un couple avec ou sans enfants. Cette structure fait que la vie dans un ménage implique une certaine prise de conscience d'une certaine responsabilité et un partage de toutes les fonctions qui en découlent. Cette unité socioéconomique dans laquelle l'homme et la femme doivent exercer un contrôle sur la gestion égalitaire des ressources (en termes de pouvoir). Donc le couple procède à un partage de travail au sein du ménage (Taşlı K., 2007).

Cette division « genrée » du travail a fait de l'homme un « *Breadwinner* » en s'occupant du travail productif à l'extérieur du ménage et de la femme une « *homemaker* » s'impliquant dans la reproduction et le travail domestique à l'intérieur de la maison (Moser C., 1993, 16).

En réalité, la division du travail au sein d'un ménage entre l'homme et la femme est dominée par les relations inégalitaires entre les sexes. La femme a, souvent, moins de contrôle sur les ressources contrairement à son homologue masculin. Elle ne peut avoir qu'un dernier mot en matière de prise de décisions où les partenaires masculins s'approprient le pouvoir décisionnel (Taşlı K., 2007).

Cette fonction productive inclut le secteur formel, informel ainsi que les entreprises familiales. Sauf que les tâches exercées au sein d'une entreprise familiale ne procurent pas une rémunération pour les femmes. En d'autres termes, la valeur d'échange du travail donne naissance à la valorisation de celui-ci (Moser C., 1993).

Dans ses travaux, Moser C. (1981), fait allusion à la ségrégation sexuelle sur le marché du travail. Cette dernière peut prendre soit une forme verticale hiérarchisée, selon les sexes qui

se manifeste par des emplois vulnérables pour les femmes, soit une ségrégation horizontale par une présence féminine dans des postes et des secteurs spécifiques généralement en lien avec leur fonction de reproduction (Moser C., 1993).

La femme n'a droit à la parole dans la gestion de son ménage que dans des cas exceptionnels et précis. Deux cas peuvent expliquer cette situation de femme chef de ménage<sup>15</sup>. Le premier concerne une femme veuve ou divorcée dont le pouvoir décisionnel est justifié par l'absence permanente de son conjoint. Le second plutôt fait référence à une femme chef de ménage de façon temporaire parce que son conjoint est absent pour exercer son travail à distance (Taşlı K., 2007). Cette responsabilité de la femme chef de ménage selon Moser C., (1993) n'est qu'une parmi d'autres fonctions qu'elle prend en charge.

La plupart des biens et services produits par une femme ne sont pas considérés ou sont sous valorisés par la société. Son travail est qualifié d'invisible ; même si la femme accomplit une tâche importante celle-ci reste sous estimée et non reconnue « *les estimations du produit national qui excluent cette production sous-estiment la vraie valeur de l'activité économique nationale* » (Bisilliat J. et Verschuur C., 2001, 53). En plus des tâches ménagères et des différentes responsabilités assumées, les femmes participent dans la production, toujours non reconnue, sous ses différentes formes entre production vivrière souvent de proximité et une production marchande informelle. La reconnaissance des apports et compétences des hommes et des femmes par la société est inégalitaire (Kabeer N., 2005).

Cette fonction productive intègre toute activité procurant une contre partie sous forme de revenu (AQOCI et CQFD, 2004). En d'autres termes, la production regroupe toutes les activités à valeurs marchandes (Kabeer N., 2005). Elle comprend les produits et services destinés à l'usage personnel, à l'auto consommation et/ou à la valeur d'échange marchande et non marchande. Moser C. (1993) qualifie ces activités comme génératrices de revenus secondaires pour le ménage. Elles prennent la forme d'activités agricoles dans les milieux ruraux et d'autres de nature informelle au sein d'entreprises de proximité en zones urbaines.

Le rôle économique des femmes dans les PVD a commencé à s'imposer comme étant crucial à partir des années 70 et l'image donnée auparavant de celles-ci connaît un changement et s'avère altérée. Ceci lors de la déclaration de la décennie de la femme par l'ONU à travers des enquêtes nationales lancées (revenus, santé, éducation, etc.) dans l'objectif de dévoiler la réalité et l'ampleur de la contribution des femmes à la vie économique et sociale pour rendre leur statut plus visible et reconnu (Bisilliat J. et Verschuur C., 2001).

---

<sup>15</sup> Ce concept désigne les ménages dont les femmes sont les « *décideurs clés et les gestionnaires économiques* » (traduit à partir de United Nations, 1995, 32).

Par conséquent, ceci n'intègre pas dans l'élaboration de bases de données par genre les activités informelles et celles qui se déroulent hors marché. Ce qui fait de la femme et de ses contributions une double sous-estimation en valeur et en nombre.

### 1.2. La fonction reproductive

Parmi les principaux facteurs illustateurs du genre on trouve les inégalités de pouvoir soutenues par « *le déni du rôle économique des femmes au profit de leur rôle de reproduction et de contribution au capital social* » (Guérin I. et al., 2011, 13).

La reproduction est un rôle assimilé aux femmes par la société. Cette fonction inclut l'ensemble des activités d'ordre social entre autres ménagères, d'entretien et de sauvegarde des enfants, soins et éducation, etc. (AQOCI et CQFD, 2004). Selon Moser C. (1993) le travail reproductif, correspond aux différentes responsabilités liées à la procréation et à l'éducation, indispensables pour assurer l'entretien et la reproduction de la main-d'œuvre.

Ces différentes tâches propres aux femmes procurent un certain bien être familial et social (Guérin I. et al., 2011) et attribuent à la femme une responsabilité totale du ménage. Avoir des enfants (future main-d'œuvre) et les prendre en charge et le suivi de toutes les activités domestiques, telles sont les caractéristiques du rôle reproductif des femmes (Taşlı K., 2007). La participation socioéconomique des femmes au développement a connu une transition entre une contribution par des activités adoptées aux stéréotypes variant selon les contextes mais ayant pour objectif la satisfaction et la production du bien être social pour les enfants et la famille et par le travail domestique (Bisilliat J. et Verschuur C., 2001).

Le travail reproductif est considéré comme « *une partie intégrante et « naturelle » du rôle des femmes* » (Kabeer N., 2005, 34). Il souffre d'une double sous estimation et/ou invisibilité statistique et sociale (Kabeer N., 2005, 135) *parce qu'il est considéré comme un « prolongement des tâches domestiques féminines »* ayant deux conséquences. La première étant le faible taux d'activité des femmes ne prenant en considération que les activités rémunérées. La seconde se réfère au lien direct entre le travail rémunéré des femmes et le niveau de pauvreté des ménages (les femmes sont moins payés que leurs homologues hommes et ceci ne permettant pas d'améliorer le niveau de vie du ménage). La reproduction responsabilise la femme à porter les enfants et les élever, de s'occuper des soins nécessaires, des malades, des handicapés, des personnes âgées et de toutes les personnes vulnérables.

À l'exception du principe de la procréation, phénomène physique naturel, la division sexuelle ou plutôt sociale du travail (Moser C., 1993) ne peut être basée sur le sexe. Cette division

sociale inégalitaire et injustifiée est l'une des raisons pour lesquelles la valeur du travail productif des femmes est moins reconnue et valorisée que celui des hommes et en partie aussi la subordination des femmes. D'ailleurs, ce travail reproducteur est naturellement qualifié de féminin en relation à la procréation donnant lieu à une reproduction de toute une vie humaine. Cela n'implique en aucun cas l'assimilation exclusive par conséquence de l'éducation et des soins (enfants et adultes malades et/ou âgés) aux seules femmes.

De la procréation, rôle naturel spécifique, à l'éducation et au maintien de toutes les tâches domestiques qui en découlent. Garantir l'entretien et le soin de tout le ménage (mari, enfants) devient une spécialité féminine nécessaire pour assurer la continuité de la société.

Moser C. (1993) aborde pour éclairer ce rôle de reproduction la notion du repos qui fait en quelque sorte la distinction entre le travail des femmes et celui des hommes. En effet, l'éducation des enfants, les soins et les tâches domestiques, en termes de temps alloué, ne donnent aucune précision et/ou délimitation sur le repos des femmes alors que le travail productif des hommes leur accorde des moments particuliers pour le faire.

Cette fonction de reproduction féminine et ses conséquences sont à l'origine, d'une part, de la situation de dépendance et de la subordination des femmes au sein du ménage et, d'autre part, de leur position vulnérable sur le marché du travail. Nonobstant les préjugés du patriarcat concernant le mâle vu comme le seul contribuant au soutien financier du ménage, les femmes démontrent de plus en plus qu'elles peuvent générer des ressources au même titre que les hommes avec leur rôle productif déterminant. Néanmoins, leur présence sur le marché du travail formel ou informel a donné lieu à une nouvelle forme de domination des femmes par les hommes.

### 1.3. La dimension sociale de la femme

Elle regroupe toutes activités et services d'ordre collectif et social dont l'objectif est le maintien des liens sociaux (AQOCI, CQFD, 2004). Elles sont à vocation non marchande (bénévoles) entreprises de façon volontaire en parallèle aux autres fonctions assurées mais dans un temps libre. Les femmes se charge ainsi de la gestion communautaire des tâches autour de la fourniture de biens de consommation collective (Moser C. 1993). Cette fonction fait partie d'une extension de la fonction de reproduction : non rémunérée. Ceci confirme la diversité des responsabilités domestiques assurées par les femmes. Le fait de croire que le ménage et les activités domestiques sont une extension naturelle du rôle biologique des femmes en tant que porteurs d'enfants, il est considéré comme une forme de stéréotypes. On

## Chapitre II : L'entrepreneuriat féminin une réalité complexe et systémique

parle alors de stéréotype de division sexuelle du travail qui sert à justifier l'attribution de certaines tâches aux femmes et d'autres aux hommes (Taşlı K., 2007).

Tableau N°04 : Division sexospécifique des rôles et allocation du pouvoir

Rôles/Genres	Féminin	Masculin
Reproductif	Reproduction biologique, maintien de la force de travail, reproduction de l'ordre social	Chefs de famille (fournisseurs, protecteurs, autorité)
Productif	Productrices dans le secteur primaire/travailleuses secondaires	Producteurs/travailleurs
Communautaire	Maintien du capital social	Autorité communale

Source : Construit par Feal L., (2011, 19) sur la base de la théorie du triple rôle de Moser C.

La distribution des rôles dans une société se fait d'une manière inégalitaire<sup>16</sup>. D'une part, le rôle productif typiquement masculin que Boufenif F. (2011) qualifie de positif ; d'autre part, le rôle reproductif négativement perçu et moins reconnu par la société demeure d'une spécialisation féminine.

### 2. Egalité des sexes outil promoteur de l'entrepreneuriat féminin

L'équité se trouve dans l'accès aux mêmes opportunités, aux ressources sociales et économiques nécessaires pour le développement par les femmes au même titre que les hommes, à tous les niveaux, et le contrôle de celles-ci. De même la parité est considérée comme une mesure d'équité visant un nombre de participation égale entre les sexes dans le processus de gouvernance. L'égalité sous-entend la prise en considération des différences dans la nature, dans les besoins et dans les obstacles entre les sexes. Les uns ne peuvent être identiques aux autres, néanmoins, ces différences ne doivent se traduire par une discrimination à l'égard des femmes. L'absence de l'égalité homme-femme peut générer différentes formes de discrimination à l'encontre de cette dernière et surtout par le renforcement des phénomènes de la domination ou de la dépendance.

Le genre tel que définit par Bissilliat J. et Verschuur C. (2000) constitue un outil d'analyse des rapports sociaux tout en admettant que la nature des relations de pouvoir, entre les hommes et les femmes au sein de toute société, est source d'allocation égalitaire ou non des ressources, des responsabilités et du pouvoir.

<sup>16</sup> La discrimination vis-à-vis des femmes montre les différentes exclusions issues des rapports de genre liés aux différences sociales dévolues privant les femmes de leurs droits quelconques.

### 2.1. Définition du concept d'égalité

Il existe des disparités en termes de rapports<sup>17</sup> sociaux entre hommes et femmes. Elles changent de nature et d'ampleur d'un territoire à un autre. Des inégalités multiples existent dans les droits légaux, sociaux et économiques. Ceci implique d'énormes écarts entre les deux sexes notamment en matière d'accès et de maîtrise des différentes formes d'opportunités économiques et/ou politiques (Banque Mondiale, 2003).

La division « genrée » du travail, signifiant l'attribution de rôles, impacte le comportement des hommes et des femmes et renvoie au même temps aux attentes de la société vis-à-vis de chacun afin de déterminer leur conduite (socioculturel), droits (juridique), moyens/ressources (économique) ainsi que leur pouvoir (politique). C'est justement au niveau des attentes que se forme la problématique du genre. Elles orientent le devenir professionnel des femmes et des hommes. Néanmoins, elles limitent particulièrement les choix socioéconomiques des femmes (Banque Mondiale, 2003).

L'égalité<sup>18</sup> des sexes se définit essentiellement par trois niveaux à savoir :

- **Egalité des droits**<sup>19</sup> (devant la loi) : économique, social et légal.
- **Egalité d'opportunités** : accès au capital économique, humain (exemple l'accès à l'éducation), social et financier (y compris l'égalité dans la rémunération sur le marché du travail).

**Egalité d'influence**: pouvoir/autonomisation des femmes.

Ce dernier niveau est une conséquence des deux formes d'égalités citées ci-dessus. Elle est causée pratiquement par deux points.

- L'accès limité aux droits et aux ressources (juridique et économique).
- Un statut socioéconomique des femmes inférieur à celui des hommes qui limite leur capacité d'agir sur tout type de décision (vie privée et professionnelle).
- La sous représentation des femmes au niveau politique est une pesanteur des inégalités fondées sur les sexes influant d'autres plans sociaux, économiques et culturels.

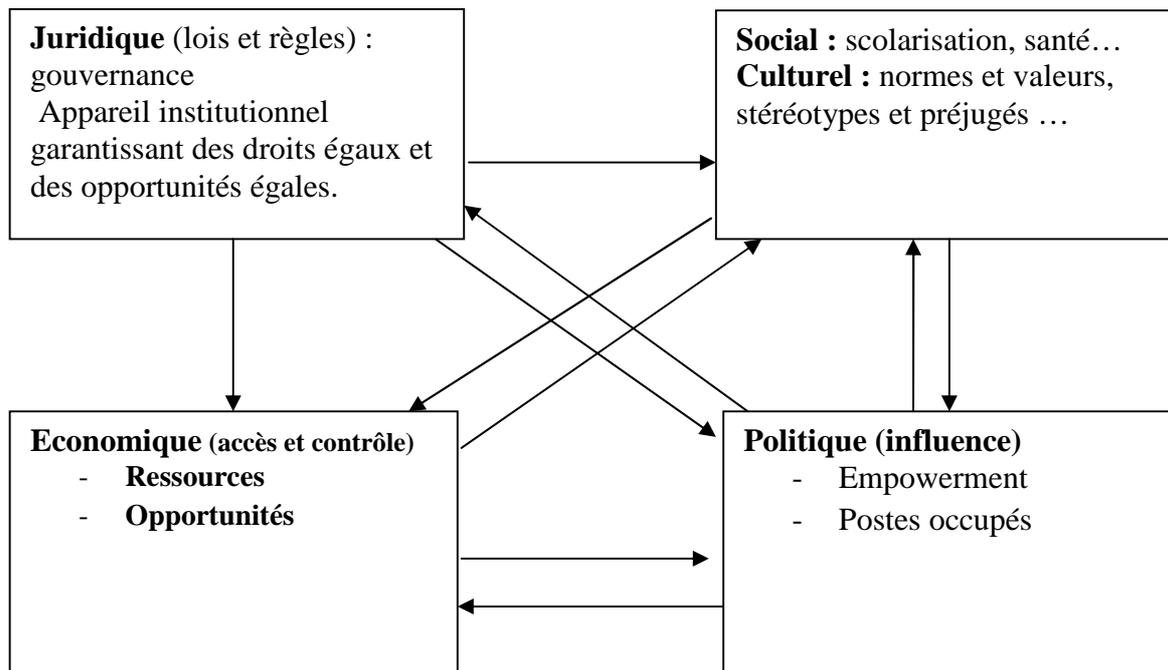
Ces trois niveaux peuvent être schématisés comme suit :

<sup>17</sup> Les relations entre hommes et femmes définissent la nature des fonctions assurées par chacun d'eux, des droits et des ressources qu'ils détiennent et de leur statut au sein de la société.

<sup>18</sup> L'égalité homme-femme est selon l'OCDE (1998, 2) « un moyen d'accroître l'efficacité de l'aide ».

<sup>19</sup> Une intégration socioéconomique des femmes au développement ne peut être réalisée concrètement qu'avec une conciliation avec interdépendance des droits formels et réels des femmes (Boufenif F., 2009).

Figure N° 01: Niveaux d'influence de l'égalité des sexes



Source : Confectionné par nous même

## 2.2. Importance et incidences de l'égalité hommes-femmes

### 2.2.1. Incidences socioéconomiques

L'étude de l'entrepreneuriat féminin à travers l'analyse du genre met en exergue l'interdépendance entre d'une part l'amélioration du statut des femmes, la réduction de la pauvreté et la recherche d'autonomie et de l'*empowerment* des femmes dans la société (Statut, pauvreté et autonomisation). Les femmes, notamment femmes vulnérables, sont moins présentes dans la prise de décision, de parole et de ressources au sein d'un ménage. Même au niveau politique, ces dernières sont beaucoup moins visibles surtout lorsqu'il s'agit des postes supérieurs. L'élimination des différentes formes d'obstacles et de freins à la participation socioéconomique des femmes au marché du travail et au développement en général pourrait influencer en agissant directement sur la productivité du travail. Ceci par une meilleure utilisation des *compétences et aptitudes* de celles-ci (Banque mondiale, 2011). Les inégalités basées sur les sexes alourdissent la situation nécessaire des femmes ; « *elles rendent les conséquences de la pauvreté plus pénibles encore pour les femmes que pour les hommes et elles déterminent en partie les formes prises par la croissance économique* » (Kabeer N., 2005, 3). Une plus forte présence non discriminatoire des femmes sur le marché du travail leur permettra

d'améliorer les conditions de vie de tout le ménage. En d'autres termes, la détention d'un revenu par une femme influence directement les dépenses ménagères et contribue ainsi à faire profiter aux enfants en leur procurant au moins en partie leurs besoins élémentaires.

### 2.2.2. Les incidences sur l'autonomisation des femmes

Le lien entre la théorie des trois rôles, l'intégration des femmes au développement et l'analyse des facteurs influant les relations du genre mérite la compréhension et l'analyse d'un autre concept d'une importance capitale l'« *empowerment*<sup>20</sup> » ou l'autonomisation. Les femmes souffrent d'inégalités multiples et font face à des obstacles dans toutes les sphères de la vie entre celles liées à leurs familles, au marché, aux institutions publiques faisant ainsi des inégalités en défaveur des femmes un frein dans les différents secteurs de la société (Kabeer N., 2005). Chaque société a ses propres caractéristiques déterminant son processus de développement. L'hétérogénéité des populations qui y résident fait que leurs besoins sont différents et que celle-ci influence différemment les uns et les autres. Parmi ces différences celles des sexes demeurent un facteur déterminant autour duquel se distinguent les sociétés. Cette distinction se résume essentiellement en la répartition des statuts, des droits et des devoirs entre les sexes façonnant leur identité (Hofmann E., 2006). Comme solution à cette situation défavorisant les femmes et ne contribuant pas à l'amélioration de leurs conditions de vie, elles font recours à un autre moyen pour y remédier avec la création d'entreprise considéré comme un moyen d'empowerment<sup>21</sup> par la création de richesse « *l'autonomisation féminine constitue ainsi l'un des pivots de la lutte contre la pauvreté* » (kabeer N., 2005, XVI). La participation de la femme aux activités économiques dépend largement des valeurs culturelles de la société. Cette dernière oriente et détermine la nature des activités exercées selon le genre masculin ou féminin. L'approche genre et développement préconise une identification réelle des rôles assimilés à chaque catégorie tout en prenant en considération les spécificités de chaque territoire et des besoins évolutifs de chacun dans un monde en transformations.

Cependant, l'autonomisation économique des femmes peut-elle maintenir la surcharge des fonctions et des responsabilités reproductives et communautaires de celles-ci ? Autrement dit,

---

<sup>20</sup> *Empowerment* : plusieurs conceptualisation du pouvoir : le pouvoir de, le pouvoir en, le pouvoir avec et le pouvoir sur. Les trois niveaux touchés par le pouvoir sont : individuel, relationnel et collectif (Boufenif F., 2011, 109).

<sup>21</sup> Traduit en français par autonomisation et signifie selon la définition la plus simple de Jacquet (1995) l'acquisition du droit à la parole et à la reconnaissance sociale. Depuis son apparition il joue un rôle considérable dans l'amélioration des conditions d'existence des femmes. « *L'empowerment devrait permettre aux personnes vivant dans des conditions de pauvreté de sortir durablement de cette condition en réduisant leur vulnérabilité sur les plans social, économique, politique, psychologique* » (Hofmann E., 2003, 1). C'est « *un processus de redistribution du pouvoir et de changement social* » (Guérin I. et al., 2011, 13).

trouveront-elles le temps pour faire face à ces nouveaux rôles d'ordres économiques et politiques dans une telle multitude de responsabilités (Hofmann E., 2006) ?

### 2.2.2.1. Les quatre niveaux de l'empowerment

L'autonomisation économique des femmes représente leur capacité de participation, de contribution dans le processus de développement. De plus, une capacité de négociation de leurs droits de manière équitable d'accès aux ressources et leur contrôle, aux droits, et à la parole (Eyben et Al., 2008 cité par l'OCDE, 2012).

L'empowerment est « *un processus qui doit toujours être contextualisé en fonction des aspirations, attentes et intérêts stratégiques des femmes concernées* » (Hofmann E., 2006, 15).

Hofmann E. (2003) se base sur quatre niveaux pour définir l'empowerment qui sont le niveau cognitif, psychologique, économique et politique. Sur ce, l'empowerment représente un processus, basé sur la prise de conscience de la réalité des rapports de genre, en défaveur des femmes, durant lequel elles doivent être capables de prendre des décisions leur permettant une indépendance économique introduisant des changements multi-niveaux pour celles-ci. Ce processus concerne en premier lieu le niveau individuel comme une capacité d'acquérir une autonomie, une autodétermination et des possibilités de faire des choix dans la vie. Au second lieu, l'empowerment affecte le niveau collectif par une capacité de changement des rapports sociaux de genre à toutes les sphères de la vie économique, politique, sociale et culturelle. En effet, l'empowerment des femmes désigne que chaque femme doit avoir les moyens d'agir indépendamment, notamment, en matière de prise de décision dans ses choix. Toutefois, c'est les politiques et les institutions qui orientent les décisions de tout un chacun notamment celles relatives au « *partage de leur temps entre activités rémunérées et non rémunérées, leur évolution a une incidence directe et concrète sur l'accès des hommes et des femmes aux ressources économiques, sur leur pouvoir économique et donc sur leur degré d'égalité, aux niveaux personnel et familial, et au niveau de la société dans son ensemble* » (Nations Unies, 1995, 70).

## Chapitre II : L'entrepreneuriat féminin une réalité complexe et systémique

Tableau N°05 : Les quatre niveaux de l'empowerment

	<b>Les quatre niveaux de l'empowerment</b>
<i>power over</i> ou le « pouvoir sur »	repose sur des rapports de domination et/ou de subordination qui s'exerce sur quelqu'un et/ou qui permet de « guider l'autre » créant des conflits et des confrontations entre deux groupes de personnes « les puissants » et « les impuissants ».
<i>power to</i> ou le « pouvoir de »	la capacité de prendre des décisions, d'avoir de l'autorité et de résoudre les problèmes, un appui pour entreprendre, etc.
<i>power with</i> ou le « pouvoir avec »	pouvoir social et politique, il met en évidence la notion de solidarité, la capacité de s'organiser pour négocier et pour défendre un objectif commun. Il suppose une mobilisation sociale pour réaliser un but social en commun et/ou d'établir des accords.
<i>power within</i> ou le « pouvoir intérieur »	il se réfère à l'augmentation de l'estime de soi, au renforcement de la confiance. Il est lié à l'individu qui doit être capable d'influencer sa vie et de proposer des changements.

Source : Commission Femmes et Développement (2007).

Les inégalités de sexes et la pleine marginalisation de la femme, de par ses activités peu valorisées voire méconnues se traduisent par une précarité dans l'emploi (bas salaires, absence de sécurité sociale et mauvaises conditions de travail). En d'autres termes, l'empowerment permet de prendre en considération le potentiel des femmes afin d'améliorer leur pleine contribution économique.

Ce processus évolutif et dynamique consistant en la prédisposition des femmes à s'autodéterminer et plus précisément les plus vulnérables (pauvres, exclues et marginalisées) pour atteindre l'égalité. Cette dernière ne se limite pas à l'accès égalitaire aux ressources économiques mais s'étend au respect et au soutien des femmes dans leurs décisions et choix vers un nouveau statut social orientant ainsi leur vie au niveau personnel et professionnel.

Le concept d'empowerment a été adopté après la conférence de Pékin (1995) comme étant une clé pour le développement. L'autonomisation des femmes et l'égalité des sexes sont les principaux objectifs pour le développement, dont certains (8) figurent parmi les objectifs du millénaire pour le développement de 2015.

### 2.2.2.2. Les processus controversés de l'autonomisation

Le processus des femmes vers leur autonomisation a été défini de plusieurs manières pour dire dans l'ensemble que c'est un changement après une privation d'un droit et /ou d'un choix quelconque et un « *assujettissement à une subordination* » (Kabeer N., 2005, 212).

En effet, être autonome renvoie à une évolution par rapport à une situation antérieure non satisfaisante d'inaptitude de faire de véritables choix. Dans le sens où être pauvre réduit ses possibilités de choisir et accroît celles d'être dépendant d'une tierce personne ; et c'est là justement qu'apparaissent les différences d'inégalités de genre dans le fait où elles aggravent les conséquences de la pauvreté sur les femmes.

Le processus d'autonomisation peut être résumé par trois vocables clés, réalisables dans le temps, qui sont respectivement les capacités réelles d'actions, les ressources et les réalisations (Kabeer N., 2005). Ce processus étant déterminé par des prédispositions de pouvoir agir et prendre des décisions de façon autonome, tout en rejetant les stéréotypes et préjugés socioculturels dans le cadre des relations de genre qui bloquent, doit être soutenu par des instruments et des mécanismes nécessaires procurant un pouvoir d'accomplissement de ses propres choix par un accès égalitaire aux ressources pour concrétiser ses choix initiaux et atteindre ses objectifs. Toutefois, c'est un processus complexe enchevêtré dans le sens où l'un détermine l'autre et que chaque composante influence l'autre.

Pour une femme vivant dans un environnement où elle s'aperçoit comme étant subordonnée, il ne suffit pas d'accéder à des ressources mais d'éliminer les relations de pouvoir source de subordination pour les femmes. En somme, ce pouvoir accordé aux femmes, en leur permettant un accès aux ressources, va leur permettre d'accroître leur capacité de transformer leur situation en premier lieu et celle de tout leur entourage en second lieu (Kabeer N., 2005).

L'accès à une rémunération sous différentes formes (salariée ou entrepreneure) peut être source, certes, d'autonomisation des femmes quoiqu'elle n'est pas automatique. De même pour la présence des femmes dans les parlements et dans la vie politique au niveau local et national, elle représente un moyen mais pas une fin en soi. Il ne suffit pas de se fixer comme objectif l'équité pour promouvoir les femmes. La question va plus loin dans l'optique de libéralisation de la femme et d'exploitation optimale de ses potentiels en tant qu'opératrice clé du développement socioéconomique. En effet, les femmes prennent en charges plusieurs dimensions familiales. Elles se responsabilisent en s'occupant du ménage afin d'assurer en premier lieu son renouvellement, en second lieu pour assurer son bien être et en dernier lieu en procurant une production marchande et/ou non marchande à l'intérieur ou à l'extérieur de celui-ci.

En définitive, l'accès aux ressources de différentes natures économiques, sociales et politiques permet l'atteinte de l'autonomisation des femmes ainsi qu'une égalité entre les sexes influant à son tour directement sur la redistribution des rôles entre hommes et femmes et donc de tout le système patriarcal (Kabeer N., 2005).

Les inégalités basées sur le sexe sont multidimensionnelles, dynamiques et évolutives dans le temps en lien avec les changements sociaux, économiques, culturels et politiques.

Plusieurs facteurs font partie intégrante des inégalités sexospécifiques et continuent à assigner des rôles spécifiques distribués entre les hommes et les femmes dans un ordre culturel persistant. Une approche systémique combinant tous ces facteurs et peut être d'autres permettra d'un côté, de mieux comprendre l'origine des discriminations à l'égard des femmes, et de l'autre côté traduire les relations entre les sexes par une autonomisation réelle des femmes et une égalité des sexes (Majnoni d'Intignano B., 1999). Ces facteurs représentent un ensemble de pesanteurs agissant et déterminant l'émancipation de la femme d'une manière ou d'une autre (directe ou indirecte). Les facteurs culturels peuvent donner lieu à des contraintes qui expriment les différences de comportements des uns et des autres. Ajouter à cela les effets du milieu familial et des représentations véhiculées à travers l'éducation parentale et sociale des enfants causant ainsi une organisation du travail maintenu par la place et le rôle économique modeste de la femme<sup>22</sup>, notamment à l'égard du pouvoir.

### 2.3. Multitude de fonctions causant une multitude de contraintes

Nous avons jugé utile de commencer par une présentation des trois rôles de la femme dans l'intention de tirer les principaux enseignements en relation avec la problématique de l'entrepreneuriat féminin dans une démarche de genre. Cette multitude de fonctions a donné naissance à d'autres problèmes particuliers. Nous citerons ceux que nous avons estimé en lien direct avec notre problématique.

En plus des discriminations liées aux coutumes et aux traditions, la question d'inégalités dans la répartition des responsabilités, des activités et des ressources est source de réduction des droits humains pour les femmes. Parfois même ces dernières demeurent des « *mineures juridiques* » pour faire face à une double discrimination renforcée par le rôle des institutions politiques (AFD, 2014).

---

<sup>22</sup> Trois facteurs peuvent expliquer ce changement dans la présence des femmes sur le marché du travail : la baisse du taux de fécondité (maîtrise), l'éducation progressive des femmes et les nouvelles technologies allégeant les tâches ménagères pour celles-ci et facilitant ainsi leur intégration.

### 2.3.1. La division sexuelle du travail et l'invisibilité du travail des femmes

Découlant des normes et valeurs socioculturelles, la Division Sexuelle du Travail « DST <sup>23</sup> » matérialise des fonctions spécifiques assurées par les hommes et les femmes. En d'autres termes, cette division du travail « genrée » fondée uniquement sur les fonctions déjà appropriées à la base de préjugés favorisant les hommes. La DST est présente, de manière plus ou moins semblable, dans chaque société. Néanmoins, elle s'exprime différemment en fonction de la réalité et des degrés des rapports sociaux de sexes dans chaque société. Cette forme de division socioculturelle est dynamique pour répondre à la temporalité et à l'espace (propre à chaque culture et à chaque époque). « *Elle est flexible et s'adapte aux conditions prévalant dans le ménage* » (AQOCI et CQFD, 2004, 38). Les conséquences de cette division du travail sont différentes entre les hommes et les femmes. Elle touche ces dernières beaucoup plus parce qu'elle leur assigne une multitude de rôles contraignant ainsi leur contribution socioéconomique. Le travail des femmes est souvent invisible, non seulement dans leur rôle reproductif et social mais également dans leur rôle productif. La non-reconnaissance et la non-valorisation de la multitude des tâches assurées par les femmes influencent directement leur poids dans la société. « *Il est important de réaliser que toute intervention sociale aura des effets différents sur les femmes et sur les hommes. Cette division du travail doit être prise en compte lors de l'élaboration de projet de développement, si on veut que les femmes puissent bénéficier autant que les hommes de cette intervention* » (AQOCI et CQFD, 2004, 38).

### 2.3.2. Inégalités salariales

Malgré tous les efforts de lutte contre les inégalités, les femmes continuent, pour plusieurs motifs, à percevoir moins de revenus que les hommes (Banque Mondiale, 2011). Parmi les discriminations d'ordre économique, Feal L., (2011, 20) discerne celles produites dans le « *champ monétaire à travers un accès limité au revenu ou à la consommation et dans des conditions de vie inférieures (accès aux services collectifs, satisfaction des besoins fondamentaux comme le logement, l'éducation, la santé, etc.)* ». Sur le marché du travail, les femmes se trouvent face à plusieurs difficultés de différentes natures. En plus de l'accès inégalitaire aux ressources, elles s'inscrivent souvent dans la précarité en matière d'inégalités salariales, d'inégalités dans l'accès à une meilleure qualité d'emplois au même titre que les hommes (Feal L., 2011). Même lorsqu'elles accèdent au marché du travail, elles sont le plus souvent présentes dans l'informalité (bas salaires, non reconnaissance, absence de sécurité sociale, travail à mi-temps, etc.).

---

<sup>23</sup> La division sexuelle du travail, DST, concept apparu en France dans les années 1970 (Rollinde M., 2010, 4).

### 2.3.3. Difficulté d'accès et de contrôle des ressources

Dans plusieurs organisations sociétales, les femmes, différemment des hommes, subissent des inégalités (courantes, variées et de différentes raisons) restreignant leur contribution dans la vie. Ces femmes qui, de par le monde, exercent plusieurs fonctions non ou mal rémunérées restent les plus marquées par la pauvreté. Cette dernière trouve ses origines dans l'incapacité d'accès aux différentes formes de capital humain, physique, financier et social (AFD, 2014). L'existence de différents plans de développements intégrant les femmes, sous forme de projets destinés à l'amélioration des conditions de vie de celles-ci, n'a pas éliminé du moins réduit ces disparités d'être bénéficiaires au même titre que les hommes vis-à-vis d'accès aux bénéfices d'actions de développement et le contrôle de ces derniers. On se trouve alors face à une double exploitation (une nouvelle forme discriminatoire). Les femmes arrivent de plus en plus à acquérir le droit d'accéder à ces ressources, un droit juridique et formel, mais n'arrivent toujours pas à arracher ce droit au niveau des sociétés favorisant les hommes.

### 2.3.4. Les contraintes liées à la dimension temps

Il existe une interdépendance entre les différents rôles assurés par les femmes dans la vie courante. Cette interdépendance affecte défavorablement la disponibilité des femmes pour exercer leur fonction productive. Dans le même ordre d'idées, en faisant le lien entre la multitude de rôles assurés par la femme avec la dimension « temps » et celle de « spécialisation » la problématique se complexifie d'avantage « discutable » (Momsen J-H, 2009, 12). Elle limite entre autre le temps qu'elles doivent consacrer à l'entrepreneuriat et donc influence leur contribution. Cette contrainte temps détermine du moins en partie la nature et la valeur de l'apport des femmes au développement. En quelque sorte elle justifie une partie des critiques des entreprises gérées par les femmes. Celles-ci souffrent ainsi de ce qu'elle qualifie d'inégalités des capacités. Elle désigne par cette incapacité « *l'accès à des moyens comme les équipements, les infrastructures, les actifs financiers, le temps disponible, l'adhésion aux réseaux sociaux, etc.* » (Feal L., 2011, 20).

Boufenik F. (2011) en se référant aux travaux de Moser C. (1981 ; 1993) aborde la problématique de l'emploi du temps des femmes en lien avec la théorie des trois rôles de celles-ci. Cette théorie met en lumière « *le double, triple voir, même quadruple emploi du temps des femmes* » (Boufenik F., 2011, 107).

### 2.3.5. La persistance des inégalités entre les sexes

L'une des principales causes de la persistance des inégalités entre les sexes est due à la diversité des femmes (la non homogénéisation). Le caractère intrinsèque est différent d'une femme à une autre.

Le deuxième facteur est lié à la dimension intersectionnelle du genre. Elle signifie la mise en corrélation de tous les rapports sociaux inter-reliés. Ces derniers se construisent à travers l'économique, le politique, le social, les us et les coutumes, etc. Le genre est un élément parmi d'autres éléments en interaction influençant, ainsi, dans leur globalité le processus entrepreneurial des femmes. Il existe un ensemble de facteurs (d'autres rapports sociaux) agissant sur la dynamique féminine entrepreneuriale dans lesquels les rapports du genre occupent une place prépondérante. Dans le même ordre d'idées, la démarche genre et développement s'adresse aux relations entre hommes et femmes tout en tenant compte du dynamisme des sociétés de leur appartenance et/ou évolution (il fait référence aux identités). Cette dernière intègre conjointement les différences sexospécifiques (besoins pratiques et stratégiques) avec d'autres prétextes socioéconomiques, culturels et politiques imprégnant le processus de développement.

Enfin, la dimension historique des rapports du genre contribue au maintien des inégalités. Les rapports du genre se composent essentiellement dans le temps par l'histoire. Chaque territoire « vécu » dispose de spécificités historiques, culturelles et sociales qui déterminent la nature des rapports du genre. Analyser les transformations sociales, le contexte, les conditions d'émergence des changements au niveau de la gent féminine notamment sur le plan des transformations liées au statut social, à la reconnaissance du rôle socioéconomique de la femme.

La spécificité de l'entrepreneuriat féminin se trouve en fait dans un processus de valorisation monétaire ou « *monétarisation* » des savoir-faire ancestraux. On parle alors d'une notion dynamique influencée par des facteurs internes et externes aux sociétés. Les stéréotypes et pensées de genre sont sensibles et indéterminés soumis aux systèmes de normes et de valeurs. Ces intentions préétablies sont à l'origine des rapports de force et autres formes d'exclusion sociale donnant naissance à des inégalités discriminatoires (sociales, économiques et politiques).

### 2.4. Les facteurs s'opposant à l'élimination des inégalités fondées sur le genre

Le rapport de la banque mondiale (2003) sur la dimension genre distingue trois faits contribuant à la persistance des inégalités entre les sexes.

## **Chapitre II : L'entrepreneuriat féminin une réalité complexe et systémique**

---

En premier lieu, les institutions sociales et économiques détenant une certaine puissance stimulant favorablement ou défavorablement les préjugés. L'égalité hommes-femmes ne se limite pas aux rapports sociaux de sexe instaurés par la société. Elle trouve son origine plutôt dans un ensemble d'interactions entre essentiellement un triptyque ménage, marché et institution. En effet, la question du genre et développement concerne en grande partie les relations sociales au sein des ménages mais revient beaucoup plus (d'abord) au rôle des institutions dans l'orientation de ces préjugés vis-à-vis des femmes. Ceci par l'établissement de lois égalitaires (mesures) en faveur des femmes (notamment les droits de propriété, d'héritage...).

En second lieu, la cellule familiale qui comprend la famille et son entourage. C'est à ce niveau que se forme à la prise de décisions fondamentales au sein de la vie courante. Elle devient le premier responsable du « degrés d'autonomie » de tout un chacun, de la division sociale des ressources et des attentes des uns et des autres. Ceci contribue à la création et au renforcement des inégalités concernant les relations hommes-femmes. En plus de la famille, l'entourage et l'environnement social s'inscrivant dans un « contexte communautaire » sont un facteur déterminant dans la génération des inégalités.

En troisième lieu, l'économie ou les politiques de développement. La non prise en considération de ces contraintes et leur intégration dans l'élaboration des politiques de développement peut modifier les résultats et l'efficacité de celles-ci.

Enfin, la dimension temps est un facteur essentiel pour réduire les inégalités. Les inégalités se trouvent forgées dans l'histoire des populations et ne peuvent se réduire qu'avec le temps. Afin d'y arriver, on doit se concentrer sur les jeunes générations en leur inculquant les principes déjà de l'égalité. Il reste beaucoup de choses à faire dans le domaine de l'égalité hommes-femmes. Une reconnaissance de l'importance de la lutte vers celle-ci, plus ou moins élevée, dans certaines sociétés est cruciale dans l'intérêt de toute la population (Revenga A. et Shetty S., 2012).

En somme, les femmes refusent de se cantonner aux seules fonctions assimilées par la société traditionnellement forcées sous leur statut dans la société dans un rôle socialement non reconnu et de reproduction. Un ensemble de mutations a marqué l'histoire de la femme et son rôle dans la société sous ses différentes formes. Le genre regroupe l'ensemble des différenciations (activités, rôles, pouvoirs) entre les hommes et les femmes, produites par la société vécu par l'homme et la femme. Le genre est ce qui différencie les hommes et les femmes dans leurs relations sociales tout en octroyant à l'homme une « particularité » produisant des conséquences nuisibles dans ses relations sociales avec la femme.

### Section 3 : L'entrepreneuriat féminin

En plus du triple rôle exposé plus haut, les femmes décident de changer leur statut assigné par la société traditionnelle de type patriarcal. Les mentalités figées dans la société enregistrent des conséquences sur le processus entrepreneurial des femmes faisant d'elles des actrices de développement déterminées par leur contexte. En effet, le profil de la femme entrepreneure et ses motivations sont spécifiques engendrant par conséquent des spécificités de son processus entrepreneurial et de sa contribution en fonction des contraintes auxquelles elles font face contrairement à leurs homologues masculins.

#### 1. Conceptualisation

L'entrepreneuriat féminin en comparaison avec celui des hommes est un champ de recherche académique assez récent (Brush C., 1992 ; Onana F-X., 2009 ; Leger-Jarniou C., 2013 ; Tahir-Métaiche F. et Bendiabdellah A., 2016). Il s'est constitué comme une spécialisation singulière (Fillion J-L., 1997 ; Onana F-X., 2009 ; Tahir-Métaiche F. et Bendiabdellah A., 2016) occupant de plus en plus une place considérable dans la littérature dans le monde.

Ce phénomène a fait l'objet de plusieurs études et travaux de recherche dans le but d'essayer de donner des éclaircissements et des interprétations à cette catégorie de femmes actives dans la société. L'entrepreneuriat féminin a des retombées socioéconomiques considérables notamment en période de chômage élevé en termes de revenus du ménage ou de croissance économique (OCDE, 2012).

Il existe une multitude de définitions du concept de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur. En revanche, celles de la femme entrepreneure, prenant en considération la spécificité de celle-ci, sont vraiment rares. En d'autres termes, contrairement à l'abondance et à la diversité des définitions de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur, celle de la femme entrepreneure fait « défaut » dans la littérature (Tahir-Métaiche F. et Bendiabdellah A., 2016).

#### 1.1. L'entrepreneuriat féminin : une prise de risques et une création novatrice

Tout en procurant à la femme un certain degré d'autonomie (Guérin I. et al., 2011) la prise d'initiative est considérée comme une caractéristique primordiale de la femme entrepreneure la distinguant des autres femmes. Elle se définit comme étant une « *capacité d'agir ou d'entreprendre, un pouvoir de prendre ou d'influer sur des décisions* » (Guérin I. et al., 2011, 10). En matière de développement, la prise d'initiative permet l'apparition d'opportunités répandant convenablement aux réalités locales (Westerveld R., 2008).

La prise d'initiative dans l'entrepreneuriat par la création d'entreprise se manifeste d'abord par une prise de risques. Cette dernière met l'entrepreneur dans une situation différente des

autres. Plusieurs chercheurs (Lavoie D., 1988 ; Adrien M-H. et al., 1999 ; Légaré M-H. et St-Cyr L., 2000 ; Cornet A., et Constantinidis C., 2004 et bien d'autres) s'accordent sur le fait que la prise de risque est un élément fondamental, permettant de définir l'entrepreneure.

Le Groupe Canadien de Travail sur l'Entrepreneuriat Féminin (1997) décrit la femme entrepreneure comme étant « *une personne qui prend des risques financiers pour créer ou acquérir une entreprise, et qui la dirige de manière innovatrice et créatrice de développement de nouveaux produits et en conséquent de nouveaux marchés* » (Légaré M-H. et St-Cyr L. 2000, 9). La particularité de cette définition se trouve dans la prise de risques financiers par la femme pour la création d'une entreprise qu'elle va diriger de façon novatrice et créatrice. La femme devient acteur d'innovation et de créativité par son engagement dans divers responsabilités liées à son statut d'entrepreneure. La femme par la création d'entreprise offre de nouveaux produits et/ou services dans le but de se faire une place sur le marché.

### **1.2. L'entrepreneuriat féminin comme processus de création d'une organisation socioéconomique**

Le rapport établi par Djibo et Abdoulahi (2009), évoqué par Bizo F., (2012, 17), définit l'entrepreneuriat féminin comme un « *processus par lequel une femme ou un groupement de femmes crée ou développe majoritairement une structure économique et sociale comprenant des moyens matériels et financiers et une ou plusieurs personnes travaillant de manière organisée pour fournir des biens ou des services destinés au marché (clientèle) en vue de réaliser un bénéfice* ». Cette définition, en plus des caractéristiques abordées dans la définition précédente, s'appuie sur le processus de création d'une organisation dans ses deux dimensions économique et sociale.

### **1.3. L'entrepreneuriat féminin : un changement de statut et une création de richesses**

Une autre définition a été proposée pour la femme entrepreneure en fonction de ses motivations entrepreneuriales. Une femme entrepreneure se définit comme « *une femme personne physique, venant d'une situation d'inactivité, de chômage ou de salariée dépendant d'un employeur, qui seule ou en équipe crée une nouvelle entreprise indépendante, en assumant les responsabilités managériales et les risques qui sont liés à la production de richesse envisagée. La femme est donc entrepreneur dans la mesure où elle change de statut et/ou de métier et /ou d'organisation afin de créer une nouvelle richesse.* » (Paturel R. et Arasti Z., 2006, 4). Ces motivations la mettent dans une situation de changement de statut dans la société passant d'une femme inactive, en chômage ou salariée à une femme entrepreneure dont le principal objectif est la création de richesses. Selon Dif A. et Adel F-Z.,

(2014, 485) « *c'est le changement de l'identité sociale et du statut de la femme qui contribuera certainement à son épanouissement sur le plan économique et social* ».

De même, chez Cornet A. et Constantinidis C. (2004) l'entrepreneuriat pour une femme, déjà présente sur le marché du travail comme salarié, permet et représente un « changement de statut ». D'autres motifs peuvent donner naissance à cette volonté de la femme pour changer sa situation et concevoir son statut au sein de la société. La marginalisation à l'égard de celle-ci peut être source de motivation dans l'objectif de remodeler son rôle joué dans la société de manière plus valorisée et reconnue via la création de sa propre entreprise, en s'appuyant sur ses compétences individuelles « *les femmes contrairement aux hommes subissent des normes sociales qui les marginalisent, les discriminent. Mais les femmes peuvent changer de position et jouer un rôle significatif dans leur entourage à partir de leurs capacités entrepreneuriales.* » (Dif A. Adel F-Z., 2014, 481).

Chaque pays se distingue par son propre environnement socioculturel déterminant et influant différemment les femmes entrepreneurs.

Les femmes se trouvent dès leur jeune âge dans un système de « *socialisation* » façonnant leur personnalité. Selon Rachdi F. (2006, 2) « *La socialisation des filles ne contribue pas à développer leur confiance en elles, leur autonomie, leur sens du risque et leur goût de l'innovation : des aptitudes pourtant nécessaires chez tout individu qui souhaite développer et gérer sa propre entreprise* ».

L'entrepreneuriat féminin est considéré par (Dif A. et Adel F-Z., 2014) comme étant un outil de diversité pour la création de richesses en Algérie en plus de leurs homologues masculins. La présence de femmes entrepreneurs en plus des hommes entrepreneurs indique une diversité qui représente « *un moyen de promotion et de développement de l'entrepreneuriat féminin en Algérie. Car, c'est le changement de l'identité sociale et du statut de la femme qui contribuera certainement à son épanouissement sur le plan économique et social* » (Dif A. et Adel F-Z., 2014, 485). En effet, l'entrepreneuriat représente un facteur émancipateur de la gent féminine (Medouni Y. et Bedrani S., 2016).

### **1.4. L'entrepreneuriat féminin une voie pour la recherche de soi**

Les motivations à l'entrepreneuriat sont différentes par genre. Les femmes se distinguent des hommes par des conditions influant à la fois leurs motivations et leur acte entrepreneurial. Toutefois, elles restent comme leurs homologues masculins des actrices participant dans la création de valeur, de richesse et de croissance économique « *l'engouement des femmes pour l'entrepreneurship est une nouvelle tendance qui aura inévitablement des répercussions*

*économiques très intéressantes aussi bien pour les femmes elles-mêmes que pour l'ensemble de la société.* » (Marleau M., 1994, 14).

La condition féminine participe dans sa décision d'entreprendre par sa recherche de se faire une place reconnue par la société. Pour se faire, l'entrepreneuriat est une voie pour la réalisation de son autonomie et de son indépendance. Cette approche est développée par Belcourt et al., (1991, 5) pour qui l'entrepreneure est « *cette femme qui recherche l'épanouissement personnel, l'autonomie financière et la maîtrise de son existence grâce au lancement et à la gestion de sa propre entreprise* ».

En se référant aux travaux de Dif A. et Adel F-Z., (2014), les femmes se lançant dans l'entrepreneuriat l'envisagent comme solution pour sortir de leur situation discriminatoire et de marginalité. En se basant sur leurs compétences entrepreneuriales, elles deviennent vectrices aptes à changer leur position au sein de la société. La réussite entrepreneuriale des femmes exprime, en plus d'une volonté de répondre à des besoins financiers, un réel changement de leurs conditions et échappement aux stéréotypes et préjugés les maintenant dans une position de femmes marginalisées « *pour la femme, être chef d'entreprise est un accélérateur de carrière, qui ouvre la voie à l'autonomie de mouvement, à la liberté de décision et au terrain pour l'expression de sa valeur personnelle, de ses aptitudes et potentialités d'individu en dehors de la sphère domestique* » (Rebah, 2006 cité par Medouni Y. et Bedrani S., 2016, 127).

### **2. Spécificités de la femme entrepreneure**

L'étude de la spécificité des femmes entrepreneures réside dans l'analyse de trois points essentiels à savoir : l'analyse de son profil sociodémographique, l'étude de l'entreprise créée et des facteurs motivationnels qui l'ont poussé à se lancer en affaires.

Nonobstant, l'existence de similitudes entre les femmes entrepreneures et leurs entreprises, de part le monde, les contextes hétérogènes différencient entre celles-ci sur différents points « *ni les entrepreneures ni leurs entreprises ne sont homogènes parce que leurs vécus, leurs aspirations, leurs expériences, les contextes dans lesquelles elles entreprennent... sont différents* » (Andria A. et Gabarret I., 2016, 89).

Tableau N° 06 : Indicateurs permettant une caractérisation de l'entrepreneuriat féminin

ENTREPRISE		PROPRIÉTAIRE	
<b>Caractéristiques</b>		<b>Profil sociodémographique</b>	
Âge	Chiffre d'affaires	Âge	État matrimonial
Nombre d'employés	Secteur d'activité	Niveau d'instruction	Revenu annuel
Région	Forme légale/statut juridique	Expérience de travail antérieure	Pays d'origine
Type de propriété / nombre de propriétaires		Responsabilité familiale (nombre d'enfants)	
<b>Financement</b>		<b>Au travail</b>	
Capital de départ	Capacité de payer	Nombre d'heures travaillées par semaine	Proportion des parts dans l'entreprise
Sources de financement	Termes et conditions de prêt	Sources de perfectionnement	Formes d'aide à la gestion
<b>Performance</b>		<b>Personnalité</b>	
Croissance (employés et ventes)	Rentabilité / profits nets	Style de leadership	Habilités
Taux de croissance du secteur		Valeurs	
ÊTRE EN AFFAIRES			
Motivations		Stratégies de pénétration	
Raisons du démarrage de l'entreprise		Stratégies pour assurer la réussite	
Raisons de l'exportation		Facteurs de succès	
Obstacles et défis		Relève	
Principales préoccupations			

Source : Légaré M-H. et St-Cyr L., (2000, 15).

### 2.1. Le profil sociodémographique des femmes entrepreneures

Le profil sociodémographique permet de distinguer la femme entrepreneure de l'entrepreneur masculin. Les différences<sup>24</sup> entre les deux se trouvent, essentiellement, en matière d'âge requis dans l'introduction à l'entrepreneuriat, à cause de la situation matrimoniale et/ou familiale notamment les enfants à charge, le niveau d'instruction et l'expérience antérieure. Sur ce, nous ne pouvons appréhender la situation de l'entrepreneuriat féminin dans un

<sup>24</sup> Deux approches ont fait l'objet d'étude de l'entrepreneuriat féminin : la première aborde cette thématique dans le sens d'une comparaison entre femmes entrepreneures et hommes entrepreneurs, la seconde traite plutôt un point particulier de l'entrepreneuriat féminin (Adjout S. et Arabi K. (2014).

Certains chercheurs ont essayé de donner quelques éléments de comparaison entre l'entrepreneuriat féminin et masculin (Brush C., 1992; Lambrecht et al., 2003 ; Ahl H., 2006; Carrier C. et al., 2006 ; Verheul I., 2005). Quelques similitudes peuvent exister entre l'entrepreneuriat féminin et masculin. Selon le contexte, les hommes et les femmes entrepreneures peuvent avoir par exemple la même situation matrimoniale et/ou la même tranche d'âge (Brush C., 1992). De même, "women business owners are more different from than similar to men in terms of individual level factors such as education, occupational experience, motivations, and circumstances of business start-up/acquisition." (Brush C., 1992, 13).

contexte précis sans prendre en compte des différences entre les deux sexes, des réalités socioéconomiques et culturelles, des trajectoires socioprofessionnelles et des effets de la socialisation qui ont construit une différenciation des rôles sociaux au détriment des femmes.

Les principaux travaux portant sur l'entrepreneuriat féminin dans le monde se répartissent essentiellement autour de trois points : le profil de la femme entrepreneure, celui de l'entreprise créée et des secteurs de présence de celles-ci et enfin sur leurs attitudes et leur vécu (Cornet A. et Constantinidis C. 2004 ; De Bruin A. et al. 2007 ; Dif A. et Adel F-Z., 2014). Ils révèlent la question des sources de financement, leurs performances, leur mode de gestion des réseaux ainsi que leur capital social (Tahir-Métaïche F. et Bendiabdellah A., 2016). En somme, cette littérature s'est focalisée, de plus en plus, sur certaines caractéristiques comme les données sociodémographiques, l'environnement général, spécifique, les motivations, les aptitudes et les obstacles rencontrés.

A partir de l'analyse des études faites en Algérie sur l'entrepreneuriat féminin, nous déduisons trois principaux axes traités dans leur ensemble. Certains travaux ont présenté une caractérisation des femmes entrepreneures, d'autres se sont plutôt focalisés sur l'analyse des entreprises créées par ces femmes entrepreneures. Enfin, l'environnement socioculturel et son influence sur l'entrepreneuriat des femmes a fait l'objet d'autres recherches en la matière en corrélation avec le volet institutionnel en s'intéressant aux institutions de création et d'accompagnement de ces dernières.

L'étude et la compréhension de la réalité de l'entrepreneuriat féminin ne peut se faire sans la prise en considération des facteurs socioculturels et historiques décrivant, justement, les effets de la socialisation fondés sur des rapports du genre discriminant les femmes. Ces derniers donnent lieu, par conséquent, à des différenciations dans les activités entrepreneuriales des femmes (Cornet A. et Constantinidis C. 2004).

Par contre, chez Gillet A. (2007), l'entrepreneuriat féminin est un champ de recherche qui doit être étudié en se focalisant sur quatre points essentiels : l'entreprise, le travail des femmes, la condition féminine et les rapports sociaux de sexe.

Il y a un lien direct entre le niveau d'études et le processus d'acquisition du statut d'entrepreneure. Un niveau d'étude élevé donne lieu à une création d'entreprise par opportunisme. Alors que les femmes entrepreneures dont le niveau d'étude est moins élevé créent des entreprises par nécessité. Malgré cela, les femmes entrepreneures ne peuvent compter sur leur niveau d'étude à lui seul parce qu'elles trouvent qu'il ne les prépare pas à entreprendre (Cornet A. et Constantinidis C. 2004).

Les femmes entrepreneures sont, souvent, plus âgées que les hommes et présentent dans des périodes différentes dans la vie active que ces derniers. Elles sont moins présentées entre 25 et 39 ans, correspondant à la période de maternité. Par contre, à partir de 50 ans elles se libèrent de toute responsabilité familiale, notamment avec l'éducation des enfants (les enfants grandissent), pour pouvoir se consacrer à leur vie professionnelle.

Les femmes entrepreneures en Algérie sont présentes dans l'entrepreneuriat, selon l'étude d'Adjout S. et Arabi K., (2014) réalisée au niveau de la wilaya de Bejaia, entre 25 et 45 ans. Cette tranche d'âge est qualifiée par l'âge de la maturité voire même de la période du libre choix et/ou de confiance en soi où la femme se retrouve mieux financièrement et se libère à la fois des contraintes et des charges familiales.

Les femmes entrepreneures ne font, souvent, pas recours à des formations permanentes pour trois raisons requises selon Cornet A et Constantinidis C. (2004). D'abord par manque de temps ou parce que certaines formations sont indisponibles dans leurs secteurs d'activités. En suite, le coût de certaines formations élevé n'encourage pas les femmes à y accéder d'autant plus que parfois ces formations se déroulent dans des endroits souvent éloignés de chez elles. Enfin, l'asymétrie informationnelle sur le type de formation, son lieu et bien d'autres semblent être un frein à la formation.

### **2.2. Le profil des entreprises créées par des femmes**

L'étude du cycle de vie de l'entreprise créée, la taille, le nombre d'emplois créés par celle-ci, le secteur d'activité, sa localisation géographique, la structure juridique, les sources de financement sont autant de facteurs qui peuvent aider à déterminer l'état des lieux de l'entrepreneuriat féminin.

La femme entrepreneure exploite, en plus de ses propres compétences individuelles, toutes les ressources économiques et sociales nécessaires à la réussite et au développement de son entreprise entre relations sociales et aides familiales et/ou amicales masculines ou féminines (Gillet A., 2007).

L'ensemble des études sur l'entrepreneuriat féminin s'accordent sur le fait que les entreprises créées par des femmes sont moins jeunes que celles créées par leurs homologues hommes et que celles-ci choisissent d'être propriétaires uniques de leur entreprise (Cornet A. et Constantinidis C., 2004). La majorité de ces entreprises sont dans les services (Adrien et al., 1999), souvent, de petites tailles employant moins de 5 personnes (Ghiat B., 2014). Par conséquent, ces femmes entrepreneures, créatrices d'entreprises de petites tailles, trouvent des

difficultés pour le développement de leurs entreprises, notamment, pour le manque de fonds dans les financements (Cornet A. et Constantinidis C., 2004).

L'entrepreneuriat féminin peut prendre deux formes, soit une femme indépendante créant sa propre entreprise et son propre emploi (auto-emploi) ou comme entrepreneure employeur avec un minimum d'un salarié (Ghiat B., 2014). Elles sont souvent plus présentes comme des indépendantes et dans de très petites entreprises (TPE)<sup>25</sup> recrutant moins de 10 salariés. Cette caractéristique de TPE n'est pas spécifique à la femme mais liée au secteur d'activité et à la formation. Cornet A. et Constantinidis C., (2004) font référence à la présence importante des femmes dans des secteurs ne demandant pas beaucoup de main-d'œuvre (services). Ces chercheurs justifient ceci par les coûts élevés de la main-d'œuvre.

La répartition des rôles au sein du ménage, entre le couple, oriente les choix de celles-ci notamment le secteur d'activité qui dépend fortement de la nature des rapports sociaux du genre donnant lieu à une forte présence dans des secteurs traditionnellement féminins (Cornet A. et Constantinidis C., 2004). En plus du faible taux de femmes entrepreneures en Algérie, ces dernières s'orientent davantage vers des activités traditionnellement féminines comme prolongement d'un savoir-faire domestique (Medouni Y. et Bedrani S. 2016). En effet, le comportement d'une femme entrepreneure dans la création et la gestion de son entreprise demeure influencé par une réalité d'être une fille, une mère et/ou conjointe (Cornet A. et Constantinidis C. 2004).

### 2.2.1. L'accès et les modalités de financement

Selon Carrier C. et al. (2006) la problématique du financement pour les femmes entrepreneures a fait l'objet d'étude par deux courants de recherche. Le premier renvoie à l'existence de discriminations par genre au niveau des institutions bancaires exigeant parfois même plus de garanties aux femmes. Le second, exprime plutôt un problème de perception vis-à-vis de ces organismes et que cette dite discrimination revient plutôt aux secteurs d'activités et n'a rien à voir avec le genre.

Contrairement à ces recherches constatant qu'il existe des traitements différenciés entre les deux sexes en matière de dossiers déposés pour demande de financement, les résultats de l'enquête réalisée par Cornet A. et Constantinidis C., (2004) annoncent que la plupart des femmes entrepreneures enquêtées présentent leur satisfaction et ne déclarent encaisser aucune discrimination comparativement à leurs homologues masculins de la part des services concernés par les financements. En effet, la satisfaction à l'égard des services financiers est

---

<sup>25</sup> Les études sur les entrepreneurs en Algérie confirment la prédominance de la TPE, employant moins de cinq personnes (Bouyakoub et Madaoui, 2003) avec 93,2% de la totalité des PME Algériennes.

appréciée plutôt selon les secteurs d'activités et la taille de l'entreprise, facteurs de sélection de ces derniers pour l'accord de financement loin des discriminations par genre (Carrier C. et al. 2006).

Ceci étant justifié selon ces chercheurs par deux motifs. Essentiellement, les emprunts des femmes sont souvent de petits montants dans l'intention de pouvoir protéger leur famille et à ne pas les mettre en difficulté. Ce comportement féminin est analysé comme étant un point négatif pour la gestion de l'entreprise par certains chercheurs. Par contre, Cornet A. et Constantinidis C., (2004) trouvent qu'elles expriment à la fois une peur et une prudence à l'emprunt, transformant, ainsi, cette « aversion aux risques » en une « prise de conscience des risques ». Ces femmes entrepreneures avec ce genre de réflexions et comportements confirment la réalité du « *poids des rôles sociaux, des apprentissages et de la socialisation* » (Cornet A. et Constantinidis C., 2004, 198) et leur influence sur le développement de l'entreprise.

La plupart des femmes entrepreneures préfèrent solliciter d'autres sources de financements traditionnels entre épargne personnelle et réseaux familiaux ou amicaux (Tahir-Métaiche F., 2013) suivant une logique familiale auprès du père, du mari et/ou du frère (Gillet A., 2007) que de s'adresser au financement institutionnel. Elles ne demandent un crédit bancaire qu'en cas de forte nécessité. De même, il y a un désintérêt qui est partagé par les banques vis-à-vis de ces femmes entrepreneures préférant d'investir dans de grands projets où celles-ci sont, souvent, moins présentes « *les entreprises des femmes semblent se trouver dans un cercle vicieux où la petite taille de leur entreprise restreint leur accès au financement institutionnel et où le manque de financement restreint les possibilités de croissance des entreprises.* » (St Cyr et al. 2003 cité par Cornet A. et Constantinidis C., 2004, 11). Par conséquent, les femmes entrepreneures sont plus présentes dans des réseaux informels.

### **2.3. Motivations entrepreneuriales**

L'étude des motivations comme facteur déclencheur oriente la nature des activités engagées par la femme par la création de son entreprise. Parler de motivations sous-entend la recherche d'une réponse à la question du pourquoi et/ou du comment décrivant les raisons de la décision entrepreneuriale. Ceci détermine par la suite la nature des préoccupations, des contraintes, du mode de gestion et des facteurs de succès et/ou d'échec de l'entreprise créée. Comprendre les motivations des femmes à entreprendre permet de mieux appréhender la réalité de ces dernières. Permettre aux organismes concernés d'adapter leurs politiques et stratégies en fonction d'une réalité de terrain qui dépend d'un contexte spécifique afin d'atteindre un résultat concret comme réponse aux besoins et aux réalités de ces femmes et de leurs

## Chapitre II : L'entrepreneuriat féminin une réalité complexe et systémique

entreprises. De plus, la recherche des motivations des femmes entrepreneures est en lien directe avec les discriminations et les stéréotypes qui bloquent les initiatives féminines et influencent leur processus entrepreneurial.

Construit complexe, la motivation entrepreneuriale ne peut être figée dans le temps et diffère d'un contexte à un autre, combinant à la fois entre des aspects internes et externes à l'entrepreneure, créant, ainsi, une hétérogénéité dans la typologie d'entrepreneures (Andria A. et Gabarret I., 2016). Il existe plusieurs facteurs motivationnels qui poussent les femmes à se lancer dans la création de leurs propres entreprises. Entre motivation de type *push* et motivation de type *pull* (Robichaud Y. et al., 2006). Ils varient entre ceux provenant de la femme elle-même et ceux résultant de son environnement (Lee-Gosselin H. et al., 2010). Les motivations dépendant des femmes elles-mêmes (facteurs internes) sont liées à leurs aspirations et à ce qui les attire vers le milieu entrepreneurial tels que les opportunités d'affaires, avoir plus d'argent, être autonome et indépendante, être son propre patron, l'amour du métier, etc. Quant aux motivations liées à des facteurs externes, ils peuvent être des facteurs favorables ou moins favorables pour les femmes entrepreneurs: opportunité offerte, rôle d'un tiers qui pousse ou incite, perte d'emploi, insatisfaction dans son emploi antécédent, absence d'emploi adéquat (Lee-Gosselin H. et Grisé J., 2010, 10).

Ces mêmes motivations peuvent être classées entre motivations économiques et non économiques (Robichaud Y. et McGraw E., 2006). Les motivations d'ordre économiques font référence à des motifs de besoin et de nécessité économique « *la création par nécessité implique une notion de choix forcé* » (Cornet A. et Constantinidis C., 2004, 197). L'entrepreneuriat par nécessité est un moyen avec lequel la femme entrepreneure, comme pour son homologue masculin, peut satisfaire ses besoins primaires (Andria A. et Gabarret I., 2016).

Tableau N° 07: Synthèse des motivations entrepreneuriales féminines

Facteurs Auteurs	Désir d'indépen- dance	Autonomie financière	Nécessit e économi- que	Conciliatio n travail- famille (flexibilité)	Réalisat ion de soi	Etre son propre patron	Insatisfacti on au travail
Hisrich (1986)	×	×	×		×		
Buttner et				×	×		×

## Chapitre II : L'entrepreneuriat féminin une réalité complexe et systémique

Moore (1997)							
Tzemah (2000)			×		×		
Hughes (2006)	×	×		×		×	×
Simonin (2006)	×	×		×	×	×	×
Humbert et Drew (2010)	×	×		×		×	×
Davis et Abdiyeva (2012)		×	×			×	
McGowan <i>et al.</i> (2012)				×	×	×	×

Source : Synthèse des travaux d'Andria A. et Gabarret I. (2016, 92).

Alors que, les motivations non économiques (Robichaud Y. et McGraw E., 2006) s'expriment à travers les aspirations et les attitudes des femmes pour leur réussite dans leur vie telles que la réalisation de soi et l'indépendance, ainsi, que la conciliation entre vie privée-vie professionnelle. Elles sont « *poussées par des contraintes économiques et/ou par des choix personnels, les femmes accédant au travail ont à gérer plusieurs logiques parfois antagonistes entre traditions et évolutions, entre logiques communautaires et logiques individuelles* » (Gillet A., 2007, 112).

Tableau N°08 : Les facteurs motivationnels des femmes entrepreneures

Facteurs <i>pull</i>	Facteurs <i>push</i>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Besoin d'autonomie et d'accomplissement personnel ;</li> <li>- Désir d'organiser soi même son travail ;</li> <li>- L'envie de lancer un produit ou un service ;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chômage ;</li> <li>- raisons familiales comme les dettes du conjoint, licenciement, reprise de l'activité suite à un décès du</li> </ul>

## Chapitre II : L'entrepreneuriat féminin une réalité complexe et systémique

<ul style="list-style-type: none"><li>- Saisir une opportunité ou relever un défi ;</li><li>- Peu de possibilités de promotions et « plafond de verre » (volonté de rompre avec les règles)</li></ul>	père ou du conjoint.
---	----------------------

Source : synthèse des travaux de Cornet A. et Constantinidis C. (2004, 197).

Les femmes en situation de chômage et/ou antérieurement au foyer sont plus sensibles à l'entrepreneuriat. Cette catégorie de femmes ignore la situation réelle d'une femme entrepreneure, ne lui permettant pas, par la suite, de mener de front leur vie professionnelle face à la pesanteur des responsabilités familiales. Par conséquent, la plupart d'entre-elles finissent par une « cessation d'activité » (Cornet A. et Constantinidis C., 2004) aggravant parfois même leur précarité. Par contre, pour ce qui est des femmes qui se sont retirées du marché du travail pour la période d'accouchement et d'éducation des enfants, l'entrepreneuriat constitue un moyen pour réintégrer celui-ci.

La femme combine plusieurs facteurs motivationnels pour se lancer dans l'entrepreneuriat :

- Créer son propre emploi comme réponse au chômage et à l'exclusion de celle-ci ;
- possibilité d'être flexible dans la gestion du temps pour pouvoir équilibrer les deux sphères privée et professionnelle ;
- être autonome et indépendante financièrement, première voie vers son *empowerment* ;
- améliorer ses conditions de vie et celles de sa famille ;
- absence d'allié pour la prise en charge et l'éducation des enfants.

Les femmes en Kabylie face à des contraintes économiques jouent un rôle d'appoint au mari parfois travaillant loin, inactif en retraite voire décédé. L'entrepreneuriat pour ces femmes et pour d'autres constitue un remède au chômage (Gillet A., 2007).

Dans la littérature traitant les motivations des femmes entrepreneures, il existe des similitudes et des divergences. Les différences sont issues notamment des contextes (Carrier C. et al. 2006) donnant lieu à l'ordonnancement et/ou le classement de celles-ci. Ce désaccord par rapport au classement de ces facteurs nous renseigne sur une diversité dans la catégorisation d'entrepreneures (typologie). De plus, la distinction des motivations par nécessité (push) et/ou opportunité (pull) ne peut être attribuée séparément à la femme entrepreneure « *elles ne sont pas simultanément exclusives* » (Robichaud Y. et McGraw E., 2006). Celle-ci peut être motivée par l'un ou l'autre ou plutôt être poussée par un mélange des deux facteurs à la fois (Andria A. et Gabarret I., 2016).

### 3. Les contraintes des femmes entrepreneures

Les femmes ne rencontrent pas les mêmes difficultés que les hommes parce qu'elles n'ont pas le même vécu (métier, activités quotidiennes, relations familiales et sociales...), il est évident qu'elles adoptent le processus entrepreneurial différemment. Les opportunités, la gestion et les résultats seront différents et même le processus entrepreneurial dans sa globalité. Les différences qui sont abordées dans la littérature entre les hommes et les femmes entrepreneures reviennent au fait que « *le savoir est idiosyncrasique, car chaque individu l'acquiert à travers sa propre expérience et ses propres connaissances : par son métier, ses activités quotidiennes, ses relations sociales et dans sa vie de tous les jours* » (OCDE, 2004, 11).

Malgré la participation de la femme et sa présence dans différentes sphères des champs économique et social, sa reconnaissance demeure insuffisante. Elles se trouvent confrontées à de nombreux obstacles quant à la création et au développement de l'entreprise. On peut citer entre autres, les obstacles d'ordre psychologique, socioculturel, professionnel, juridique et même des obstacles liés au niveau d'instruction des femmes.

La restructuration de l'économie nationale et la libéralisation des marchés n'a pas touché les femmes et les hommes de la même manière. Les conséquences de cette dernière, essentiellement sous forme de contraintes économiques, ont créé d'autres contraintes spécifiques aux femmes. Ces dernières ont subi ces conséquences lourdement en termes d'accès aux opportunités et d'introduction aux différentes « *donnes technico-économiques* » (Triki et al. 2006, 48). Étant donné que la situation de quelques ménages dépend économiquement des femmes, il est temps, d'autant plus qu'important, de rendre les activités des femmes plus productives et rentables en limitant toutes ces contraintes (Westerveld R., 2008).

#### 3.1. La persistance des stéréotypes socioculturels et du système patriarcal

Les femmes entrepreneures à cause des rapports sociaux du genre, inégalitaires, rencontrent des difficultés et des discriminations au cours de leur processus entrepreneurial plus que leurs homologues hommes (Tahir-Métaiche F., 2012). Elles subissent plus que les hommes des discriminations dans les rapports du genre. Elles font face à des difficultés différentes et plus importantes que les hommes (Dif A. et Adel F-Z., 2014 ; Tahir-Métaiche F., 2013).

Les femmes entrepreneures en Algérie souffrent d'une non reconnaissance de leur statut au sein de la société, elles se retrouvent dans une situation « *équilibrée et négociée, mais pas égalitaire* » (Gillet A., 2007, 123). Pour Ghat B., (2014), malgré que la société algérienne

marque des changements socio-économiques, les femmes entrepreneures algériennes se trouvent toujours confrontées à des contraintes et des obstacles socioculturels.

Les femmes en Algérie ne sont pas confrontées à des discriminations claires devant la loi pour accéder aux différents droits tels que l'éducation, la santé, le travail, la vie politique, etc. Néanmoins, ces dernières sont limitées aux conventions ratifiées par l'Algérie. Parmi celles-ci, on trouve principalement la CEDAW<sup>26</sup> ratifiée par l'Algérie pour garantir les droits de la femme, sous réserves, n'allant pas à l'encontre du code de la famille algérien (Selhab F-A., 2011). En plus de ces contradictions pour l'égalité des sexes devant la loi (entre le code de la famille et les conventions ratifiées sous réserves) une autre contrainte se pose devant les femmes, le concept lui-même de rapports sociaux des sexes inculqués et forgés dans la société algérienne (Selhab F-A., 2011)<sup>27</sup>.

Les stéréotypes socioculturels<sup>28</sup> et le système patriarcal assignant à la femme un rôle social bien défini, celui de mère et d'épouse avant tout restent au cœur des contraintes auxquelles font face les femmes, en amont et en aval, pour l'exercice de leurs activités entrepreneuriales. Cette culture explique en partie les restrictions concernant le choix du secteur d'activité par les femmes. Les stéréotypes que la société transmet à travers la petite famille à la fille dès son jeune âge éliminent tout esprit d'entreprendre « la peur de prendre des risques » (Gillet A., 2007). En d'autres termes, l'environnement socioculturel oriente et limite les relations des femmes entrepreneures avec les fournisseurs, les clients, le marché, les banques, etc. L'entrepreneuriat féminin ne libère pas forcément la femme de sa position sociale traditionnellement de dominée (Gillet A., 2007).

La difficulté pour les femmes d'être entrepreneures s'aperçoit même avec la présence de dispositifs d'appui et de soutien à l'entrepreneuriat. Les obstacles issus de l'environnement social et culturel (Gillet A., 2007 ; Tahir-Métaïche F., 2013 ; Dif A. et Adel F-Z., 2014) prennent le dessus pour freiner la femme dans son processus entrepreneurial (liberté de déplacements, tutorat, les relations avec le monde extérieur hors ménage, absence de soutien familial, etc.), « *l'égalité entre les sexes et l'équité de traitement et des chances dans la*

---

<sup>26</sup> 1996 par décret présidentiel du 22/01/96

<sup>27</sup> Exemples : la préférence du fils est un attribut socioculturel localisé influant le devenir des filles dans les différents aspects de la vie (éducation, soins, travail, etc.). De plus, la pauvreté, phénomène économique, affecte directement les filles au sein d'un ménage, représente un facteur de blocage à l'éducation de celles-ci (Selhab F-A., 2011).

<sup>28</sup> Le poids du socioculturel, spécifique et différent, d'un pays à l'autre, influence sur l'entrepreneuriat pour donner à l'étude de l'entrepreneuriat une dimension géographique (Arasti, 2008).

*pratique ne sont pas toujours le reflet de la loi, aussi favorable soit-elle* » (Selhab F-A., 2011, 67).

### 3.2. La recherche de l'équilibre

L'intensification des charges et responsabilités ménagères et/ou domestiques dont l'éducation et la garde des enfants et par conséquent la difficile conciliation entre vie privée-professionnelle freine la femme entrepreneure.

Les femmes qui réussissent plus dans l'univers de l'entrepreneuriat sont celles qui consacrent plus de temps et de sacrifices pour la réalisation et l'accomplissement de leurs projets. Or, la plupart d'entre-elles consacrent moins de temps à leur entreprise à cause des charges familiales. Ces lourdes responsabilités et charges familiales rendent plus difficile la capacité d'équilibrer entre famille et travail (Gillet A., 2007).

Parmi les différences entre les hommes et les femmes entrepreneurs nous pouvons citer essentiellement deux. Celles ci permettent d'expliquer les différences dans les rendements des entreprises créées et gérées par des femmes jugées relativement faibles. Non seulement les femmes intègrent le champ de l'entrepreneuriat, souvent, sans expérience antérieure, elles consacrent beaucoup moins de temps à leur entreprise que les hommes.

La multiplicité des tâches assurées par la femme a créé un autre problème de conciliation vie privée-professionnelle. Le mari peut être à la fois un frein et/ou un stimulateur. Le problème qui se pose est que, dans l'objectif de concilier vie privée et vie professionnelle, les femmes choisissent ou préfèrent, souvent, donner plus de temps ou de sacrifices pour leur vie privée à travers la fonction reproductive au détriment de celle productive. Selon Ghiat B., (2014) plus de 47 % des femmes questionnées arrivent à concilier leur vie privée-professionnelle, parfois freinées par la grossesse et l'accouchement (38,9%).

Ces dernières ne sont pas prêtes à choisir entre leur vie privée et professionnelle. Leur principal souci, et objectif au même temps, est de concilier entre le travail et les responsabilités. D'ailleurs, c'est l'une des contraintes majeures des femmes entrepreneures « flexibilité » pour pouvoir équilibrer entre leurs tâches familiales et la gestion de l'entreprise créée par celles-ci.

En somme, la famille et la situation matrimoniale sont des facteurs importants, à la fois contraintes et déclencheurs, dans le processus entrepreneurial d'une femme « *pour une femme, ce n'est pas tant d'avoir un enfant que d'avoir un conjoint qui retarde son entrée dans l'entrepreneuriat* » (Lambrecht J. et Pirnay F., 2003, 36). Elles ont besoin selon Ghiat B. (2014), pour faire face à toutes ces contraintes d'un soutien moral de la part de leur famille.

En outre, ces difficultés se combinent pour dissuader les femmes entrepreneures activant dans l'informalité de régulariser leur situation juridique (Assala K., 2006 ; Tahir-Métaïche F., 2013).

### **3.3. Le manque de formation et les problèmes techniques qui en découlent**

Le besoin de formation spécifique dans la gestion managériale basique d'une entreprise est crucial pour la femme entrepreneure. Le manque de formation dans le domaine de l'entrepreneuriat (Gillet A., 2007) ne permet pas à la femme entrepreneure d'avancer dans son processus entrepreneurial.

Les problèmes techniques sont souvent liés aux limites des femmes par rapport à leur formation, compétences et à l'absence d'expérience antérieure. En effet, le faible niveau d'instruction a des conséquences tout au long du processus de création de l'entreprise et sur sa gestion (exemple : incapacité de faire sa comptabilité).

Le nombre d'heures de travail des femmes entrepreneures varie entre 50 et 60 heures/semaine et que 96% d'entre elles travaillent plus de 60h/semaine. Ajouter à cela, le manque de compétences managériales, pour les femmes entrepreneures ainsi que leur main d'œuvre recrutée, pousse celles-ci à faire plus d'efforts pour gérer l'entreprise et les difficultés toutes seules, créant, ainsi, une autre contrainte de conciliation vie privée-professionnelle (Tahir-Métaïche F., 2013).

### **3.4. Les obstacles d'ordre psychologique**

Une faible culture entrepreneuriale entraîne un manque de confiance pour les entrepreneures engendrant, ainsi, des difficultés dans la création et la gestion de l'entreprise par la suite (Gillet A., 2007). La contrainte temps, qu'implique l'exercice de l'activité entrepreneuriale, influence l'état psychologique des femmes aggravant, ainsi, leurs charges familiales.

### **3.5. L'absence d'un environnement incitatif**

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

Les préjugés portés aux femmes par les banques constituent des obstacles liés à l'environnement économique, social et culturel qu'elles subissent. En plus des difficultés liées au contexte économique s'y ajoutent les limites imposées par la politique fiscale, les lourdeurs administratives et le clientélisme étatique. En outre, l'administration et ses exigences

(complexité) accentuent les procédures entrepreneuriales (Gillet A., 2007 ; Tahir-Métaiche F., 2013). La vulnérabilité sociale (pauvreté, inégalités et chômage) représente un autre facteur fondamental freinant l'entrepreneuriat. L'influence de celui-ci dépend du degré des vulnérabilités. L'absence d'un cadre juridique transparent (Tahir-Métaiche F., 2013) dans un pays constitue un blocage à l'entrepreneur tout au long de son processus entrepreneurial en amont et en aval.

D'après les résultats de l'enquête menée par Tahir-Métaiche F. (2013) sur l'environnement des affaires en Algérie, il ressort que celui-ci n'est pas contraignant pour les femmes entrepreneures. Elle ajoute que le problème de la discrimination ne se pose pas pour celles-ci « *s'agissant de l'autocensure liée au contexte socioculturel, il semblerait que l'environnement des affaires et le climat social algériens sont bien moins discriminatoire qu'on a tendance à croire* » (Tahir-Métaiche F., 2013, 20). D'ailleurs, selon la même étude, 72% des femmes enquêtées réclament qu'elles n'ont jamais subi de discriminations de la part des différents partenaires (banques, fournisseurs, clients, administrations) tout au long de leur processus entrepreneurial. Au contraire, elles sont bien accueillies par ceux-ci et ont acquis un statut dans la société (Tahir-Métaiche F., 2013).

### Conclusion

La société traditionnelle patriarcale présente des inégalités en défaveur des femmes issues des rapports sociaux du genre. Elle procure à l'homme un certain pouvoir maintenant les femmes dans une position marginalisée sur différents plans. En effet, l'absence des principes d'égalité des sexes engendre des contraintes à plusieurs niveaux sur les femmes. Ces dernières souffrent de désavantages et d'obstacles engendrant des incidences socioéconomiques multiples. La marginalisation de la femme provoque un retard de développement que les pays, de par le monde, essayent de rattraper. Malgré les difficultés d'accès aux ressources, aux droits et à la parole, les femmes se trouvent contraintes à contribuer au développement socioéconomique au même titre que les hommes.

Les multiples changements, enregistrés par l'ensemble d'actions envisagées pour l'amélioration des conditions de vie des femmes et la réduction des différents types d'inégalités, n'aboutissent pas aux mêmes résultats pour toutes les femmes dans toutes les sociétés. En effet, il existe des sociétés où la place et la condition des femmes présente des discriminations freinant leur contribution au développement au même titre que leurs homologues masculins. De plus, les inégalités et les stéréotypes forgés par la société ne

permettant pas une reconnaissance de sa contribution sur le plan économique. Elle demeure emprisonnée dans une position limitée à ses fonctions de reproduction.

Les institutions sociales, la cellule familiale et les politiques de développement sont les principaux éléments, interagissant ensemble, contribuant à la persistance des inégalités fondées sur le genre. Ces dernières impliquent des contraintes multiples sur le marché du travail en général et celui de l'entrepreneuriat en particulier.

De ce fait, la contextualisation de ces rapports sociaux du genre demeure envisagée afin d'assurer une meilleure compréhension du lien et des conséquences de ces derniers avec l'entrepreneuriat des femmes. Ces dernières présentent des particularités (profil, motivations et contraintes) qui ont été présentées comme résultante en interaction au contexte du genre. L'approche par le genre nous a permis de mieux cerner la relation entre l'entrepreneuriat des femmes et leur rôle socioéconomique déterminé, en grande partie, des rapports sociaux du genre caractérisant leur environnement de proximité.

**CHAPITRE III**  
**L'entrepreneuriat**  
**et le choix du**  
**secteur informel**

### Introduction

La problématique de l'informalité a été abordée par plusieurs travaux de recherche se résumant selon Adair P., (2002) autour de deux hypothèses et/ou approches contradictoires. L'approche interventionniste qui envisage le secteur informel comme un manque à gagner pour l'économie nationale à cause des pertes considérables en matière de fiscalité. Par contre, l'approche libérale quant à elle renvoie le secteur informel à une capacité des entrepreneurs à faire face aux défaillances de l'économie. En guise de réponse à l'incapacité de l'Etat à assurer les besoins des plus vulnérables, le secteur informel est présenté comme une alternative et une opportunité créatrice d'emplois, de revenus et de la richesse.

Le secteur informel est notamment dominant dans les économies des pays en voie de développement. Dans les débats sur le sujet, il est souvent dit que le secteur informel disparaîtra avec le processus de développement de ces pays dans le temps. Toutefois, ce secteur continue d'exister et de proliférer dans plusieurs pays. De même, il touche les pays à faible revenu, à revenu intermédiaire et ceux à revenus élevés (OCDE, 2009). En Algérie, les données sur l'ampleur du secteur informel sont quasiment indisponibles, mis à part celles de l'ONS qui ne sont pas suffisantes (Adair P., 2002). Or, ce dernier est en perpétuelle évolution en parallèle au secteur formel. Selon l'étude de Charmes J. et Rahmoune M. (2014), il représente environ 45% du PIB. Les répercussions de ce taux, relativement élevé, sont nombreuses sur l'économie algérienne. Elles touchent implicitement aux emplois, à la politique fiscale, à la production, à la croissance et au développement du pays.

L'objet de ce chapitre est d'exposer la problématique de l'informalité à travers les deux concepts de secteur et d'emploi informels. Nous allons essayer de répondre à un ensemble de questions permettant d'une part, d'analyser dans les chapitres suivants la problématique de l'entrepreneuriat féminin des deux sphères formelle et informelle et de comprendre le comportement des femmes exerçant leurs activités dans le secteur informel d'autre part.

Ce présent chapitre sera scindé en trois sections. La première vise à donner une conceptualisation de l'informalité. La seconde traitera des différentes approches du secteur informel, des motivations à son choix ainsi que de ses avantages et de ses inconvénients. La troisième par contre vise à incérer et à cerner le contexte global à l'origine de l'entrepreneuriat informel par l'analyse des vulnérabilités sociales.

### Section 1 : L'informalité : retour sur un concept controversé

L'informalité par le secteur et l'emploi présente une complexité lors de son analyse. Son caractère multidisciplinaire, hétérogène et polysémique suppose une clarification de chaque concept. Pour ce faire, nous nous posons un ensemble de questions. Quelles sont la différence et la spécificité de chaque concept ? Quels sont les critères permettant de définir le secteur informel dans un objectif de distinction de l'entrepreneuriat informel du formel ? Quelles sont les méthodes de mesure de ce dernier ?

#### I. Conceptualisation face à l'ambiguïté des concepts de l'informalité : éléments clés de définition

La naissance du concept de secteur informel remonte au début des années 1970, suite aux travaux de Hart K. (1971) dans son rapport publié en 1973, en anglais, sur « les opportunités informelles de revenu et emploi urbain au Ghana » et au rapport du programme mondial de l'emploi de l'organisation internationale du travail (ILO, 1972)<sup>1</sup>. Ces deux rapports ont donné lieu par la suite à une double définition internationale d'emploi et de secteur informel. La première définissant le secteur informel, datant de 1993, est inspirée du rapport du BIT de Kenya, approche entreprise, et la seconde donne une définition plus claire pour l'emploi informel, en 2003, en se basant sur les travaux de Hart K. comme approche individuelle<sup>2</sup> (Charmes J. et Adair P., 2014).

##### 1.1. Le secteur informel suite à la 15<sup>ème</sup> Conférence Internationale des Statistiques du Travail (CIST)

L'origine des études sur le secteur informel dans les pays en développement ne revient pas à l'importance du chômage plutôt d'un constat fait sur une population travaillant dans l'informalité sans être déclarée. Cette dernière, ne peut bénéficier par conséquent des avantages du secteur formel (Musette M-S. et Hammouda N-D., 2002). A partir d'une requête faite lors de la 14<sup>ème</sup> CIST (1987)<sup>3</sup>, le BIT décide de lancer une série d'activités à la fin des

<sup>1</sup> Dans ce dernier, il a été présenté une définition et une caractérisation du secteur informel.

<sup>2</sup> Ces deux approches précitées donnent la même conception du rôle de l'Etat dans le foisonnement des activités informelles (Charmes J. et Adair P., 2014). D'ailleurs, « pour la société dans son ensemble, l'omniprésence de l'emploi informel fait que l'Etat est incapable de garantir aux travailleurs des conditions de travail équitables, notamment une durée et une réglementation en matière de sécurité appropriées, ainsi qu'une juste rémunération » (OCDE, 2009, 2).

<sup>3</sup> L'objectif de cette conférence été de fournir des recommandations techniques sur le secteur informel permettant de dresser des classifications et des références facilitant la collecte de données sur le secteur informel et dans un souci d'arrêter une définition claire à celui-ci appropriée à chaque contexte ; pour pouvoir faire des études comparatives entre plusieurs pays dans le monde, la résolution a visé d'éliminer certains facteurs facultatifs dans la collecte de statistiques sur l'informel afin d'harmoniser les données internationales (Husmanns R., 1997).

années 1980 ayant abouti à la résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel adoptée par la 15<sup>ème</sup> CIST en 1993. Lors de la 15<sup>ème</sup> CIST tenue en 1993, une définition a été proposée pour le secteur informel afin d'atteindre un consensus entre les différents chercheurs et organismes travaillant en la matière (Bellache Y., 2012 ; 2013). Le secteur informel se définit « *comme un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique, avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteurs de production. Les relations de travail, lorsqu'elles existent, sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme* » (BIT, 1993).

De ce fait, la définition admise par la 15<sup>ème</sup> CIST est une combinaison des deux approches précédentes en se basant sur les critères du cadre juridique et de la taille de l'entreprise en fonction du nombre d'emplois créés. Ces critères permettent de différencier entre les entreprises individuelles du secteur informel, sous secteur du secteur des ménages, des autres entreprises individuelles des ménages (Husmanns R., 1997, 2004a).

La définition adoptée par la 15<sup>ème</sup> CIST du secteur informel ne ciblait pas la segmentation de la population active et ne distingue pas entre secteur formel/ informel. De même, les activités n'appartenant pas au secteur informel, d'après cette définition, ne le sont pas forcément dans le secteur formel tels que la production non marchande de biens, l'agriculture à petite échelle, les services domestiques rémunérés, etc. (Husmanns R., 1997).

Le secteur informel a été défini par rapport aux caractéristiques des entreprises, lieu d'exercice des activités informelles et source d'emplois informels, et non pas par rapport à celles des employés ou de l'emploi occupé (Husmanns R., 1997, 2001, 2004a, 2004b).

Toute entreprise appartenant au secteur informel est automatiquement une entreprise individuelle mais le contraire n'est pas toujours vrai. Sur cette base, une distinction a été adoptée, lors de la 15<sup>ème</sup> CIST en 1993, entre les entreprises individuelles définissant le secteur informel. Elles divergent entre entreprises d'employeurs et celles des travailleurs à compte propre. Cette distinction se fait en fonction de l'emploi, au minimum, d'un salarié permanent à la différence des entreprises employant des salariés occasionnels ou des aides familiales non rémunérés et non comptabilisées (Husmanns R., 1997). En effet, le secteur informel se définit par l'ensemble des entreprises individuelles répondant à des caractéristiques spécifiques sur le plan administratif, fiscal et social (statut particulier). Ces entrepreneurs, compte tenu de leur situation de non enregistrement, ne tiennent aucune

comptabilité complète séparée de celle du ménage. Les entreprises du secteur informel concernent deux catégories d'entreprises : les micro-entreprises employant moins de 5 et parfois moins de 10 employés salariés (selon chaque pays) et les entreprises familiales ne faisant recours qu'à des aides familiales, apprentis et à des employés occasionnels (Bellache Y., 2010 ; 2013). Pour cette raison, les entreprises individuelles d'employeurs doivent subir d'autres critères complémentaires de celui du non-enregistrement (statut juridique de l'entreprise), la taille de l'entreprise en matière d'emplois et le non-enregistrement des employés : protection juridique et sociale (Husmanns R., 1997).

Le concept d'« entreprise » utilisé comme référence de la définition du secteur informel regroupe toutes les unités de production de biens et services dans un sens large. En effet, celles-ci intègrent les indépendants à compte propre (entreprises individuelles), pouvant faire recours à des aides familiales non rémunérées, et les employeurs. L'entrepreneur peut exercer ses activités à l'intérieur ou à l'extérieur de l'entreprise. Elles peuvent se dérouler dans un local identifiable ou non et de nature fixe ou ambulante. Ceci permet d'intégrer dans cette définition large, les activités de nature ambulante et celles s'effectuant à domicile dans la catégorie des entreprises comme approche du secteur informel. Les femmes sont les plus concernées par les activités à domicile, particulièrement pour les sous-traitantes, qui sont considérées en position intermédiaire entre salariées et indépendantes (Husmanns R., 2001 ; 2004a, 2004b).

Ainsi, pour être comptabilisée comme faisant partie du secteur informel, une entreprise doit répondre, en partie ou à l'ensemble des critères définis par le BIT (Adair P. et Bellache Y., 2012) suivant :

- Le statut juridique (entreprises individuelles) ;
- la non-teneur d'une comptabilité complète ;
- la taille de l'unité économique employant moins de 5 à 10 salariés selon le pays ;
- le non enregistrement administratif, fiscal et social de l'entreprise et/ou des salariés ;
- la situation dans la profession (indépendant, employeur, salarié permanent, salarié non permanent, apprenti, aide familial).

**Les critères permettant de définir le secteur informel selon Adair P. (2002) sont :**

- L'absence de barrières à l'entrée pour l'emploi informel ;
- exploitation des ressources locales : initiatives basées sur des réseaux d'aides informelles (autofinancement, épargne familiale, aides familiales non rémunérées) ;

- entreprises familiales (création, gestion, organisation, etc.). Il n'existe aucune séparation entre les revenus de celles-ci avec celui du ménage ;
- la petite dimension des entreprises ne dépassant pas un nombre minime d'employés (entre 5 à 10) ;
- l'absence de technologies et le recours à une forte intensité de travail donnant lieu à une irrégularité dans les horaires de travail non conforme à la réglementation ;
- entreprises caractérisées par un faible niveau de qualification des entrepreneurs et des employés issus généralement de l'apprentissage informel ;
- une liberté de réglementation du salariat est une caractéristique dominante au sein de ces entreprises créant et accentuant la précarité de la population. De plus, la non application des réglementations relatives à la sécurité sociale et aux conditions de travail en général ;
- le secteur informel touche aux entreprises de production marchande donnant lieu à des transactions monétaires et ne prenant pas en considération celles destinées à l'autoconsommation.

La définition proposée par la BIT pour le secteur informel n'intègre pas les activités agricoles<sup>4</sup>, celles de l'économie souterraine et toute autre production non marchande : domestique destinée à l'autoconsommation (Bellache Y., 2010 ; 2013).

Toutefois, le concept de secteur informel, même après sa définition en 1993, reste confondu avec celui d'emploi informel. Dans différents travaux de recherche, le secteur informel est utilisé pour caractériser et décrire une situation d'emplois précaires au lieu de faire référence aux unités de production. Ceci a engendré des débats au sein de la conférence internationale du travail en 1998 qui a élaboré la Charte sur les Principes et Droits Fondamentaux au Travail. Une année après, par le BIT (1999), le concept de travail décent est venu pour mieux maîtriser les concepts et mettre une précision dans leur usage. L'importance de ces concepts était démontrée dans les réunions suivantes. Le BIT n'a pas cessé de travailler sur ces derniers et a mis en adéquation le travail décent avec l'économie informelle en 2002. D'ailleurs, durant cette conférence internationale du travail organisée par le BIT (2002) sur l'économie informelle le débat a été ouvert sur une éventuelle reconceptualisation (Boufenik F., 2010) du travail pour marquer une étape décisive dans l'évolution des conceptions du travail.

En somme, plusieurs critères peuvent faire l'objet de distinction du secteur formel de celui de l'informel. Le non-enregistrement administratif au sein des organismes publics donnant un

---

<sup>4</sup> Par contre toute autre activité exercée par les agriculteurs est incluse dans cette définition au même titre que les professions libérales et techniques (Adair P. et Bellache J., 2012). L'exclusion des activités agricoles est justifiée par leurs différences profondes avec les activités non-agricoles (en termes de saisonnalité, d'organisation de la production, de niveau des rémunérations, etc.).

caractère illégal à celles-ci comme principale caractéristique distinguant les deux secteurs. L'enregistrement peut se faire sous plusieurs formes. La première forme concerne une régularisation de situation de l'entrepreneur et de son entreprise vis-à-vis de l'administration fiscale et de ses employés s'ils existent. Cette situation est qualifiée par le formel pur leur permettant de bénéficier des avantages du secteur formel dans la totalité. La seconde situation concerne les entrepreneurs qui sont conformes dans leurs procédures administratives et fiscales mais qui ne déclarent pas leurs employés créant, ainsi, de l'informalité dans un cadre formel qualifié par l'informel dans le formel.

### 1.2. L'emploi informel suite à la 17<sup>ème</sup> CIST

L'emploi informel<sup>5</sup> est considéré comme pourvoyeur d'opportunités de revenus. La tendance de l'emploi informel dans le monde ne cesse d'accroître et varie d'un pays à un autre. Il touche beaucoup plus les populations vulnérables notamment les femmes. Le recours à des méthodes d'estimation et de mesure diversifiées de l'emploi informel a fait de celui-ci une problématique non encore suffisamment cernée en termes d'ampleur et de caractérisation.

En plus de l'augmentation incessante du secteur informel dans différents pays, un autre phénomène émerge, en parallèle, sous différentes formes d'emplois précaires, instables, atypiques, etc. Avec la définition du secteur informel, lors de la 15<sup>ème</sup> CIST, il était impossible d'appréhender toute cette augmentation de l'informalisation de l'emploi (Husmanns R., 2001 ; 2004a ; 2004b). Sur ce, il était question d'intégrer à la définition et à la mesure de l'emploi dans le secteur informel (approche entreprise) une autre définition concernant l'emploi informel proposée par le Group « Delhi ».

La concurrence élevée entre les entreprises sur le marché pousse les entrepreneurs, d'une part, à recourir à des formes d'emplois souvent précaires et atypiques ou à de multiples formes de sous-traitances d'autre part. Par conséquent, une définition complémentaire est nécessaire afin de mieux cerner cette informalité. Sur cette base, la 17<sup>ème</sup> CIST a adopté un cadre conceptuel, testé et approuvé par plusieurs pays, pour en faire une norme internationale. Elle qualifie par emploi informel tous les emplois au sein des entreprises du secteur formel et/ou informel et ceux des ménages pendant une durée bien définie (Husmanns R., 2001, 2004a ; 2004b). Selon Husmanns R., (2001, 2004a ; 2004b) cette conceptualisation proposée a pour objectif de lier entre les deux concepts d'emploi dans le secteur informel et celui d'emploi informel.

L'existence d'une pluriactivité, définie par une occupation multiple (deux ou plusieurs emplois) d'une même personne au sein d'unités différentes, a donné lieu à cette approche de

<sup>5</sup> L'emploi informel désigne « les emplois ou activités dans la production et la commercialisation de biens et services licites qui ne sont pas enregistrés ou protégés par l'Etat » (OCDE, 2009, 1).

l'occupé et non de l'unité. Pour ce faire, le cadre proposé aborde ou décompose l'emploi total en deux dimensions. D'une part, il est perçu sous l'angle du type de l'unité de production et de ses caractéristiques tel que le critère de l'enregistrement de celle-ci. D'autre part, il est approché par le type d'emploi et ses caractéristiques professionnelles à savoir le statut occupé (Husmanns R., 2001 ; 2004a ; 2004b).

Une personne peut simultanément avoir deux ou plusieurs emplois formels et / ou informels. En raison de l'existence d'une telle occupation multiple, les emplois plutôt que les personnes employées ont été pris comme unités d'observation pour un emploi. Les personnes occupées assurent des activités qui peuvent être décrits par diverses caractéristiques professionnelles, et ces emplois se trouvent au sein d'unités de production (entreprises) qui peuvent être décrites par diverses caractéristiques liées à l'entreprise (Husmanns R., 2004a ; 2004b).

La 17<sup>ème</sup> CIST est venue pour arrêter une définition du concept d'emploi informel après un constat d'existence de différentes formes d'emploi atypiques et précaires dans les deux secteurs formel et informel. Sur ce, en 2001, il y a eu des recommandations par le Groupe de Delhi afin de compléter et de distinguer entre l'emploi informel et l'emploi dans le secteur informel (Husmanns R., 2004a ; 2004b). Par la suite, en 2003, celle-ci a été adoptée comprenant le nombre total d'emplois informels exercés dans des entreprises du secteur formel, des entreprises du secteur informel ou des ménages (travailleurs domestiques rémunérés et la production pour la consommation propre) pendant une période donnée. En plus des différentes catégories qu'il intègre (principales et secondaires), l'emploi informel est une notion centrée sur les caractéristiques de l'emploi de toute catégorie professionnelle quelque soit l'unité de production du secteur formel et/ou informel dans toutes les branches d'activités hors agriculture (OIT, 2008).

En somme, l'emploi informel par contre ne fait pas allusion dans sa définition aux mêmes caractéristiques appliquées au secteur informel. Il se définit, plutôt, par les caractéristiques des emplois occupés par les individus définissant le secteur informel. Il regroupe tous les emplois des deux secteurs formels et informels ne répondant pas aux normes légales<sup>6</sup> de l'emploi. Le secteur informel, par contre, regroupe les entreprises non déclarées (Bellache Y., 2010 ; 2013). Pour Cling J-P. et al., (2012, 8) l'emploi informel est la somme des emplois sans protection issus des secteurs informel et formel. En effet, l'emploi informel regroupe tout simplement les employés informels des entreprises formelles et informelles.

---

<sup>6</sup> Les emplois non déclarés ou protégés du secteur formel plus ceux du secteur informel.

### 1.3. Distinction entre l'emploi dans le secteur informel et l'emploi informel

Dans un contexte caractérisé par une main-d'œuvre abondante et en perpétuelle évolution, l'informalité peut être définie à travers l'approche productive comme « *une incapacité des économies à générer suffisamment d'emplois dans le secteur formel* » (Maurizio R., 2012, 28).

Pour ce qui est de l'approche du travail, elle touche à une autre dimension de l'informalité en se focalisant sur les conditions de travail définissant, ainsi, l'emploi informel regroupant tous les travailleurs non protégés par le droit du travail (Maurizio R., 2012).

Tableau N°09 : Les deux approches de l'informalité

Approche	Concepts associés
Productive	Secteur informel / Secteur formel Emploi dans le secteur informel / Emploi dans le secteur formel
Du travail	Emploi informel (travailleurs informels) / Emploi formel (travailleurs formels)

Source : Maurizio R. (2012, 28).

Afin d'établir une distinction claire entre les deux concepts, il est nécessaire de faire une catégorisation des personnes employées selon le type de l'emploi occupé et des unités de production en précisant qu'une personne peut exercer un ou plusieurs emplois en même temps.

L'emploi informel se définit à travers les caractéristiques de l'emploi occupé au sein d'une entreprise économique de production (Charmes J., 2006). En effet, la 17<sup>ème</sup> CIST définit l'emploi informel comme comprenant « *le nombre total d'emplois informels, qu'ils soient réalisés dans des entreprises du secteur formel, des entreprises du secteur informel ou des ménages, au cours d'une période de référence donnée* » (Husmanns R., 2004a, 6). Réparties en trois groupes, les unités de production rassemblent les entreprises du secteur formel, celles du secteur informel et les ménages<sup>7</sup> (Husmanns R., 2001 ; 2004a). Ses caractéristiques peuvent être soit « *le non enregistrement, l'absence de contrat ou l'absence de protection sociale (emplois non protégés)* » (Charmes J., 2006, 15).

A partir du tableau suivant s'inspirant de la matrice de l'emploi informel proposée par le BIT

<sup>7</sup> Les ménages comme unité de production renvoient à ceux produisant des biens pour leur propre usage final sans prendre en considération les services dits domestiques (tel que les services des ménagères qui ne sont pas considérés comme étant des emplois) non rémunérés. En effet, sont considérés soit les ménages produisant exclusivement à des fins propres et les ménages employant un personnel rémunéré pour les mêmes fins (Husmanns R., 2001 ; 2004a ; 2004b ; 2004c).

(2003) lors de la 17<sup>ème</sup> CIST, il ressort que l'emploi dans le secteur informel comprend en plus des non-salariés informels, les salariés formels et informels dans une entreprise informelle, les membres de coopératives de producteurs informels et les aides familiaux dans une entreprise formelle et/ou informelle. Par contre, l'emploi informel en dehors du secteur informel intègre les salariés informels du secteur formel, les indépendants produisant des biens exclusivement pour leur usage final propre et les travailleurs domestiques informels rémunérés par des ménages. Sur ce, l'emploi informel défini par Cling J-P. et al., (2012) comme « *l'emploi sans protection* » regroupe l'ensemble des emplois informels dans le secteur informel (somme des emplois dans le secteur informel moins les emplois formels du secteur informel<sup>8</sup>) et des emplois informels en dehors du secteur informel.

Tableau N°10 : emplois informels selon la situation dans la profession<sup>9</sup> et la structure de l'entreprise

Classification  Concepts	Approche productive de l'informalité					
	Secteur formel		Secteur informel		Ménages	
	Emploi formel	Emploi informel	Emploi formel	Emploi informel	Emploi formel	Emploi informel
<b>Les non salariés<sup>10</sup></b>						
Les indépendants formels	×					
Les indépendants informels				×		
Indépendants produisant des biens exclusivement pour leur usage final propre <sup>11</sup>						×
Les employeurs formels	×					
Les employeurs informels				×		

<sup>8</sup> Ces entreprises du secteur formel créant des emplois informels sont considérées comme étant dans une phase/processus de formalisation inachevée du fait qu'elles ne répondent pas à l'intégralité des critères soumis par les organismes institutionnels ne touchant pas seulement à l'entrepreneur et à son entreprise mais aussi à ses employés qui doivent être protégés vis-à-vis de la sécurité sociale, avoir des contrats de travail et doivent avoir toutes les conditions adéquates au travail (droits au travail). Parler d'entreprises formelles ne sous entend, en aucun cas, une formalisation complète de l'activité. Cette dernière peut produire d'autres formes informelles, rendant la situation de l'entreprise irrégulière, d'une autre manière plus délicate que celle connue par les entreprises informelles. Cette forme correspond à la création d'emplois informels ou au recours à l'externalisation de l'emploi sous forme de sous-traitance informelle et/ou d'activités à domiciles informelles.

<sup>9</sup> La distinction des emplois peut se faire de deux manières par rapport à l'informalité (emplois formels/informels) ou selon le statut dans l'emploi. Pour ce dernier, cinq groupes sont reconnus à savoir : les travailleurs à leur propre compte ou indépendants; les employeurs; les aides familiaux; les employés et les membres des coopératives de producteurs (BIT, 2002).

<sup>10</sup> Les non salariés regroupent les travailleurs à leur propre compte entre indépendants et employeurs. La nature formelle et/ou informelle de cette catégorie revient directement à la nature et aux caractéristiques de l'entreprise créée par celui-ci (BIT, 2002).

<sup>11</sup> Lors de la 15e CIST, ce type d'emploi a été exclu de la définition du secteur informel. Par contre, et pour des raisons de l'importance de celui-ci dans l'emploi rural, il est inclus dans l'emploi informel (BIT, 2002).

### Chapitre III : L'entrepreneuriat et le choix du secteur informel

Les salariés <sup>12</sup>						
Salariés formels dans une entreprise formelle	<u>x</u>					
Salariés formels dans une entreprise informelle <sup>13</sup>			<u>xx</u>			
Travailleurs domestiques rémunérés par des ménages (du secteur formel)					<u>x</u>	
Salariés informels dans une entreprise formelle		<u>x</u>				
Salariés informels dans une entreprise informelle				<u>x</u>		
Travailleurs domestiques rémunérés par des ménages (du secteur informel)						<u>x</u>
Membres de coopérative de producteurs <sup>14</sup>						
Membres de coopératives de producteurs formels	<u>x</u>					
Membres de coopératives de producteurs informels				<u>x</u>		
Les aides familiaux <sup>15</sup>						
Travailleurs familiaux non rémunérés au sein d'une entreprise formelle		<u>x</u>				
Travailleurs familiaux non rémunérés au sein d'une entreprise informelle				<u>x</u>		

Source : établi par nous –mêmes sur la base de la matrice de l'emploi informel du BIT (2003).

<sup>12</sup> La 17<sup>ème</sup> CIST a arrêté des lignes directives permettant la définition des employés concernés par l'emploi informel. En effet, la réglementation du travail pour ces employés n'est pas respectée et/ou non appliquée pour diverses raisons (non déclaration, emplois occasionnels, etc.).

<sup>13</sup> « De tels cas peuvent se produire lorsque les entreprises sont définies comme informelles sur la base du seul critère de la taille ou lorsqu'il n'existe pas de lien administratif entre l'enregistrement des travailleurs et l'enregistrement de leurs employeurs. Toutefois, leur nombre est sans doute faible » (BIT, 2002, 140).

<sup>14</sup> Elle fait référence, d'une part, aux membres de coopératives informelles de producteurs suite aux caractéristiques de la coopérative dont ils sont membres et aux travailleurs à leur propre compte (indépendants) engagés dans la production de biens exclusivement destinés à leur propre usage par leur ménage (comme l'agriculture de subsistance ou la construction autonome de logements propres). Le BIT (2002) distingue entre les membres de ces coopératives de producteurs entre ceux formellement établis qui sont considérés comme ayant des emplois formels et ceux qui ne le sont pas en tant qu'entités juridiques appartenant à des membres de plusieurs ménages comme faisant partie du secteur informel.

<sup>15</sup> Les travailleurs ou les aides familiaux ne diffèrent pas selon la nature de l'entreprise créée entre formelle et informelle. Ils sont classés dans l'emploi informel par référence à l'absence de contrat de travail réglementaire.

Nous déduisons que l'emploi du secteur informel n'est qu'une simple composante de l'emploi informel ; notion complexe et globale impliquant les emplois du secteur formel. Cette dernière catégorie, représentant l'informel dans le formel, exprime une autre réalité de l'« externalisation des emplois ». Celle-ci signifie la non déclaration des emplois par des entreprises déclarées pour la majorité et en partie pour les entreprises du secteur informel (Charmes J., 2006). On ne peut étudier, de façon séparée, l'emploi informel au sein des seules entreprises informelles. Ce dernier inclus les entreprises formelles dans le sens où il existe d'autres catégories d'emplois informels. En plus des emplois informels créés par des entreprises informelles, il y a des travailleurs préférant, pour éviter leur situation précaire d'employés non protégés, de s'auto-protéger en s'inscrivant au sein des organismes nationaux concernés. De plus, les entreprises formelles contribuent, pour leur part, dans la création d'emplois informels en évitant la déclaration des salariés permanents (Charmes J., 2004 ; 2006).

L'emploi informel est considéré comme une sécurité aux personnes exclues du secteur formel. Il devient la norme étant donné le nombre important de personnes qu'il recèle, environ la moitié des emplois (hors agriculture) au niveau mondial sont informels. Lors de sa création dans les années 70, le concept d'emploi informel faisait référence aux pays à faible revenu (OCDE, 2009). Malgré qu'il constitue un moyen pour une personne pour gagner sa vie, l'emploi informel présente des coûts : précarité (des revenus faibles et risque de perte d'emploi vu sa non stabilité) et vulnérabilité (absence de protection sociale des droits de travail les mettant, ainsi, dans une situation et un risque d'accroissement de leurs niveaux de pauvreté).

Quoiqu'il est vu comme étant un signe de sous développement pour certains, l'emploi informel peut avoir, dans certains cas, des retombées positives sur le développement d'un pays. En effet, le contexte et les conditions de l'informel incitent à la culture de création d'entreprise contrairement aux pesanteurs de l'économie formelle (OCDE, 2009).

#### **1.4. Mesurer l'informel**

On distingue deux principales méthodes de mesure de l'économie informelle : approches directes et indirectes. Les premières s'appuient sur des enquêtes alors que les secondes se basent sur les données des comptes nationaux. Ces dernières, basées sur les comptes nationaux, ne peuvent aider à faire des comparaisons des résultats du secteur informel et ne servent qu'à la détermination d'indicateurs de type macro du secteur informel. Les méthodes d'enquêtes sont les plus adéquates pour l'évaluation du secteur informel (Bounoua C. et Bouteldja A., 2004).

Parmi ces enquêtes directes nous citons l'enquête auprès des ménages, celle menée auprès des établissements et enfin l'enquête mixte ménages-entreprises. Le choix entre ces trois méthodes de mesure du secteur informel pose la problématique entre les différents travaux de recherche effectués sur le sujet. Selon Bounoua C. et Bouteldja A. (2004), la méthode sur laquelle il faut compter doit prendre en considération l'unité de mesure soit l'individu (l'emploi, l'unité de production et ou ménage).

### 1.4.1. Enquêtes ménages

Cette enquête se fait directement auprès des ménages, elle a pour objectif de renseigner, en plus de l'emploi informel, la pluriactivité et les activités à domicile, en partie sur les entreprises informelles, etc. (Babou O., 2014). Cependant, cette méthode pose le problème de la fiabilité des réponses données par les personnes enquêtées. Ces dernières peuvent être avec des statuts dans la profession (salariés, apprentis, aides familiaux, occasionnels) ne maîtrisant pas les réponses sur la nature de l'entreprise au sein de laquelle ils travaillent (Charmes J., 1997). L'enquête auprès des ménages permet d'apporter des informations sur l'existence d'une pluriactivité des membres du ménage. Elle fournit des informations détaillées sur les différentes catégories d'emplois occupés par une personne. C'est une enquête large dans sa mesure : recensement de la population, enquêtes par sondage de la main-d'œuvre, enquêtes de consommation (CNES, 2004). De même, elle permet la distinction par le genre de ces derniers, en renseignant sur les activités des femmes à domicile (Bounoua C. et Bouteldja A., 2004). Sur ce, d'après Adair P., (2002) ces enquêtes sont plus exhaustives et plus pertinentes.

### 1.4.2. Enquêtes entreprises

Ce type d'enquête permet un recensement des entreprises du secteur informel dans ses différents volets : création d'emploi, la production, les revenus, le profil des créateurs et des entreprises du secteur informel (Bounoua C. et Bouteldja A., 2004). En d'autres termes, elle s'adresse directement aux entreprises et permet de renseigner pertinemment sur les revenus perçus par ces entrepreneurs contrairement à l'enquête ménages. Elle présente par contre des limites en ne procurant pas des informations sur la pluriactivité, le travail à domicile et le commerce ambulant (Babou O., 2014). Elle analyse et étudie la production des biens et services de ces unités et informe sur les types d'emplois créés en fonction des secteurs d'activités : formel/informel (CNES, 2004). Elle ne permet pas, par contre, de renseigner sur la pluriactivité, les unités ambulantes, les travailleurs à domicile, etc. (Bounoua C. et Bouteldja A., 2004). Celles-ci sont jugées par Adair P., (2002) comme étant des enquêtes lacunaires et biaisées.

### 1.4.3. Enquêtes mixtes (ménages-entreprises)

Cette dernière est la plus recommandée pour l'analyse et la mesure du secteur informel. Cette combinaison entre les ménages et les entreprises donne comme résultat plus d'informations et permet une caractérisation des unités du secteur informel en termes d'emplois et d'activités créées et une classification entre les emplois occupés (Bounoua C. et Bouteldja A., 2004).

L'enquête mixte s'exécute en deux étapes. La première étape « enquête ménages » se fait par la sélection d'un échantillon représentatif de ménages pour en tirer à travers l'enquête les travailleurs à compte propre (entreprises) et les employeurs du secteur informel. La seconde étape « enquête entreprise » consiste à faire enquêter les entreprises déjà identifiées par l'étape précédente (Charmes J., 2004, 2006). Cependant, l'enquête mixte présente des inconvénients : d'abord, la première étape de l'enquête présente une incertitude dans la fiabilité et l'exhaustivité des informations déclarées par la personne enquêtée, souvent méconnaissant la situation réelle, rendant, ainsi, la qualité des réponses ambiguë. La personne enquêtée peut être une personne non concernée par ces questions et c'est souvent le cas ; en suite, l'entrepreneur informel, ne déclarant pas ses employés, se trouve, souvent, dans une situation de sous-estimation de ceux-ci fournissant par conséquent des informations erronées de l'enquête ; enfin, pour pouvoir enquêter auprès des entreprises informelles identifiées par l'enquête ménages il faut avoir les adresses exactes de celles-ci. Or, il est difficile de les trouver parce qu'elles sont déjà dans l'informalité (Charmes J., 2004, 2006).

Toutefois, il y a nécessité de réduire au minimum l'intervalle entre les deux phases de l'enquête. De plus, l'envergure, « *la complexité et le coût élevé font que ces enquêtes ne peuvent être menées régulièrement et fréquemment* » (CNES, 2004).

Quelle que soit la méthode d'enquête suivie pour avoir des informations sur le secteur informel et quel que soit ses insuffisances, elle reste utile dans le sens où elle permet de fournir des informations complémentaires sur celui-ci (Charmes J., 2004 ; 2006).

### **Section 2 : Problématique du choix du secteur d'activité entre formel et informel**

Comme nous l'avons signalé plus haut, le secteur informel fait référence à l'unité de production qu'est l'entreprise. Cette dernière est le résultat d'un engagement de l'entrepreneur. Le choix du secteur d'activité par ce dernier doit se faire en tenant compte de ses aspirations, ses jugements (basés sur des calculs) ou ses contraintes. Elle dépend des avantages et des inconvénients du secteur choisi. Par conséquent, les approches du secteur informel, dépendant de ces éléments, permettent de faire une catégorisation des entrepreneurs informels et de saisir leur processus spécifique dans toutes ses dimensions.

### I. Les approches du secteur informel

Le secteur informel est apparu pour la première fois dans un document officiel après l'étude réalisée par le BIT au Kenya (1972). Cette étude a été faite sur la base d'un constat où la majorité des travailleurs étaient pauvres, d'une part, et qu'ils exerçaient des activités de production de bien et services non reconnus par les institutions publiques d'autre part. De plus, le rapport a révélé l'incapacité des autres secteurs traditionnels (agriculture) et modernes (industrie) à satisfaire toute cette forte demande de travail ne cessant de s'accroître (Husmanns R., 1997). Depuis, le concept a connu des controverses dans son utilisation et dans les définitions qui lui sont appropriées dans des contextes différents. En dépit du nombre de travaux de recherches effectués sur le secteur informel dans le monde et des différentes enquêtes réalisées depuis son émergence, il demeure non cerné et les raisons de sa persistance et de son fonctionnement ne sont toujours pas comprises (Husmanns R., 1997). Dans plusieurs disciplines, le phénomène complexe de l'informalité se voit abordé en profondeur. Néanmoins, sa conception n'arrive pas à atteindre l'unanimité. Ceci a donné des résultats différents d'une étude à une autre et d'un pays à un autre et parfois même contradictoires.

Ce désaccord sur la question de l'informel et sur sa définition revient, en partie, aux différentes approches abordées visant le secteur informel selon Husmanns R., (1997) perçu parfois positivement (moyen de survie par la création d'emplois et de revenus et/ou un secteur dynamique pour les quelques entrepreneurs capables de prospérer et contraints par la réglementation et les différents blocages bureaucratiques défavorables), d'autres fois négativement (une partie de la population qui échappe à la réglementation ne profitant pas à l'économie d'un pays ou même par rapport à la nature des activités et des conditions de travail existantes permettant de le considérer comme une sphère de précarité, d'exploitation et de dangerosité/risques) et même complètement comme un secteur ignoré et marginalisé.

De ce fait, il est difficile de cerner toutes les approches de l'informalité vu le nombre important de travaux de recherches effectués sur le sujet et les différences des points de vues généralement en fonction des régions étudiées et de la place de celui-ci dans l'économie. Nous pouvons présenter les approches les plus dominantes.

#### 1.1. La dualité d'un secteur marginalisé et de subsistance

Elle envisage le secteur informel comme étant un secteur marginal de subsistance permettant la création d'emplois et la génération de revenus. Selon Lautier B. (1994), il représente un moyen de survie pour les individus notamment en période de crise (cité par Bellache Y., 2010). L'approche de l'économie duale est venue suite aux travaux de Lewis (1954) et de

Harris-Todaro (1970). Celle-ci accorde au secteur informel une place résiduelle dans le marché du travail indépendamment de l'économie formelle. Qualifiée comme une économie de subsistance, l'économie informelle n'existe que parce que l'économie formelle n'offre pas suffisamment d'emplois (Cling J-P. et al., 2012). Par conséquent, le secteur informel existe pour sa capacité à générer des revenus et des emplois (Bounoua C., 1992) contrairement à l'incapacité du secteur formel. Cette approche est soutenue par les institutions internationales qualifiant le secteur informel par un secteur dynamique jouant un rôle social permettant la survie face aux problèmes sociaux engendrés notamment durant des crises (Bellache Y., 2010) regroupant des activités susceptibles de se développer pour contribuer, ainsi, à la croissance. Adoptée par les keynésiens et les néo keynésiens, celle-ci considère le secteur informel comme une forme de production regroupant des activités ayant pour objectif principal la survie du ménage (Roubaud F., 1994). De ce fait, son éradication est recommandée du fait qu'il n'est pas un secteur à promouvoir. Le secteur informel est apparu à cause de la faible intégration du surplus de main d'œuvre par le secteur moderne s'inscrivant de ce fait dans une approche dualiste qui aperçoit le secteur informel comme voué à disparaître avec le processus du développement socioéconomique (Bellache Y., 2010).

#### **1.2. Structure productive précapitaliste subordonnée et soumise au secteur capitaliste**

Contrairement à l'approche des activités de survie, la seconde approche considère le secteur informel comme un espace de développement et de croissance des activités de production telles que l'artisanat de production et autres services du commerce qualifiées sous le vocable de Petites Productions Marchandes (Bellache Y., 2010). Cette approche d'inspiration structuraliste basée sur les travaux de Moser C. (1978) et de Portes et al., (1989) perçoit le secteur informel comme le résultat du développement du système capitaliste (Bellache Y., 2010 ; Cling J-P. et al., 2012). Ce dernier dans le cadre d'une forte concurrence sur le marché procède à l'informalisation d'une partie de ses activités sous forme de sous-traitance et/ou d'activités à domicile voire même opère à la non déclaration d'une partie de ses employés. Ainsi, la surexploitation des travailleurs du secteur informel reflète la soumission du secteur informel aux entrepreneurs capitalistes cherchant la réduction de leurs coûts et l'augmentation par conséquent de leur profit (Bellache Y., 2010). L'approche structuraliste met l'accent sur la relation d'interdépendance existante entre les deux secteurs informel et formel dans une optique de subordination entre le secteur formel et informel. L'informalité selon cette approche représente une source de travail et de produits à bon marché pour le secteur formel augmentant, ainsi, la flexibilité et la compétitivité de l'économie (Cling J-P. et al., 2012).

Les néo marxistes soutiennent l'idée de la reconversion du capital dans leur approche du secteur informel. En effet, ils prônent le remplacement de l'Etat capitaliste pour un plus d'Etat. L'économie informelle pour cette école est représentée sous forme d'activités formelles et informelles enchevêtrées à travers de multiples formes de relations de production et non pas des activités de subsistance marginalisées (Roubaud F., 1994). De ce fait, le secteur informel est aperçu comme « *un segment non régulé, directement subordonné au secteur capitaliste* » (Roubaud F., 1994, 62). En d'autres termes, selon les propos de Bounoua C., (1992) le secteur informel rappelle une structure productive qualifiée de survivance précapitaliste subordonnée et soumise au secteur capitaliste. En plus de la coexistence d'une hétérogénéité structurelle entre les unités de production, on trouve au sein d'une même entreprise du secteur moderne diverses formes de statuts d'emplois (déclarés, non déclarés, etc.). De même et pour des raisons de coûts, les entrepreneurs du secteur formel décident, du moins pour une partie, de cesser d'employer des salariés déclarés en faveur de la soustraction et des travailleurs à domicile (Roubaud F., 1994).

#### **1.3. Le secteur informel comme réponse à l'extra-légalité**

La dernière approche se base sur les travaux de l'économiste libéral De Soto H., (1994), soutenu par les néo classiques et les libéraux, voyant dans l'informalité une réponse à l'extra-légalité pénalisant les entrepreneurs formels et les incitant, par conséquent, à l'informalité par le non-respect des réglementations exorbitantes de l'Etat sur le plan administratif, social et fiscal (De Soto H., 1994). Le choix du secteur informel par un entrepreneur résulte d'une décision réfléchie basée sur une rationalité de calcul. Le nombre important d'entrepreneurs souscrivant dans l'informalité est le résultat d'un calcul fait entre les coûts de la légalité qui sont davantage supérieurs aux coûts de l'informalité (De Soto H., 1994). Pour lui l'existence d'un Etat interventionniste écrase les initiatives privées de développement et incite à l'entrepreneuriat informel. L'informalité pour cette approche représente une stratégie de survie face aux entraves bureaucratiques multiples et excessives (De Soto H., 1994). Il conclut que l'informalité est le résultat d'un trop d'Etat (forte intervention de l'Etat). Les adeptes de cette approche proclament le retrait de l'Etat par la suppression de toutes les réglementations contraignant les micro-entreprises. L'environnement de celles-ci doit être favorable à leur création et leur expansion. De ce fait, cette approche de la légalisation est venue souligner que le secteur informel est composé de micro-entrepreneurs qui optent pour l'informalité par une volonté d'échapper aux régulations économiques « *le choix de l'informalité est volontaire et lié aux coûts excessifs de légalisation associés au statut formel*

*et à l'enregistrement* » (Cling J-P., et al., 2012, 9). Néanmoins, Roubaud F., (1994) tout en reconnaissant le grand succès qu'a marqué cette approche ainsi que son originalité critique celle-ci en notons qu'une faible intervention de l'Etat et son incapacité de contrôle peut être source elle-même de l'informalité selon les contextes. Dans les pays où l'Etat est jugé par sa faible intervention sur le plan socioéconomique, les activités non enregistrées connaissent une grande ampleur. Il met l'accent sur l'hétérogénéité des activités et des acteurs du secteur informel en lien avec l'intervention de l'Etat, il conclut que cela diffère d'un segment à un autre.

### **II. Avantages et inconvénients de l'entrepreneuriat informel**

Le débat sur l'entrepreneuriat informel aborde à son impact social et économique de ceux qui le considèrent comme source de concurrence déloyale aux entrepreneurs formels et ceux qui l'aperçoivent comme source de revenus (OCDE, 2015).

Le point suivant a pour objet de présenter brièvement les effets négatifs et positifs de l'entrepreneuriat informel sur l'économie en faisant référence aux différents acteurs concernés. Les coûts de l'informalité touchent à la fois les employés non protégés par la sécurité sociale, les organismes manquant de cette part de cotisations, les institutions publiques collectant moins de recettes fiscales et l'entrepreneur lui-même (Hernandez E-M., 1997).

Notre synthèse résulte, en plus du rapport de l'OCDE (2015), d'un ensemble de travaux sur l'informel. Ces derniers sont, essentiellement, ceux de De Soto H. (1994), Hernandez E-M. (1997), Maldonado C. (1999) et ceux de Mebtoul A. (2013).

#### **2.1. Entrepreneurs informels « Principaux bénéficiaires »**

Les activités des entrepreneurs informels procurent de nombreux avantages que les recherches mettent en exergue, à contrario certains chercheurs évoquent les inconvénients qu'ils entraînent à la société, aux institutions et aux bien être des parties prenantes.

**2.1.1. Avantages :** les avantages qu'ils procurent sont essentiellement d'ordre économique, de transmission de savoir -faire et de fertilisation des niches que le l'économie formelle ne comble pas.

1. Profitent des moindres coûts liés à la création de l'entreprise en amont;
2. réalisation de gains supérieurs à ceux réalisés dans le secteur informel en aval ;
3. certains groupes sociaux défavorisés tirent plus des avantages de l'informalité tels que les jeunes entrepreneurs débutant souffrant du manque de moyens financiers et les chômeurs ;

4. d'autres personnes tirent avantage de la flexibilité qu'offre l'informalité telle que les femmes dans l'objectif de concilier vie privée-professionnelle et celles qui pour une raison ou pour une autre préfèrent travailler à domicile ;
5. le secteur informel assure un cachet social par sa création d'emplois, sa génération de revenus et sa capacité de réduction de la pauvreté ;
6. l'accès facile et sans barrières à l'entrée ne demandant pas de formation qualifiante ;
7. terrain d'apprentissage et d'acquisition d'expérience pour l'exercice d'activités entrepreneuriales formelles généralement, il n'est pas demandeur de grandes sommes de capitaux pour le démarrage des activités;
8. le non-paiement d'une multitude d'impositions contrairement aux entrepreneurs formels. Les coûts fiscaux et tous les coûts qui résultent du respect du cadre législatif sont considérables et ne permettent à l'entreprise d'investir;
9. éviter toute la durée nécessaire au respect des réglementations. les lourdeurs administratives accentuent le temps d'exercice des formalités et peuvent donner naissance, d'une part, à des coûts supplémentaires et à l'émergence d'un comportement illégal tel que la corruption (les sous rémunérations des fonctionnaires face aux lourdes charges supportées poussent ces derniers à accepter des pots-de-vin) d'autre part ;
10. fuir toute la complexité des démarches administratives (coûts et délais) nécessaires à la constitution légale d'une entreprise (ce qui explique le choix du secteur informel par la plupart des entrepreneurs) ;
11. en plus des coûts fiscaux dissuadant d'autres coûts existent, pour se maintenir dans la légalité, et sont liés à des obligations d'ordre social<sup>16</sup> auxquelles l'entreprise formelle doit faire face<sup>17</sup>.

**2.1.2. Inconvénients :** ils renvoient aux pratiques illicites, à la précarité qui justifient largement le recours à ce genre d'activité.

1. Le manque de sources de financement et l'inaccessibilité aux crédits bancaires constituent des barrières financières pour les entrepreneurs informels qui manquent, souvent, des

---

<sup>16</sup> Ces coûts sociaux sont moins importants pour les auto-entrepreneurs, ce qui justifie la prédominance du statut de l'auto-entrepreneur dans l'entrepreneuriat informel, ainsi que pour les employeurs sollicitant les aides familiaux non rémunérés.

<sup>17</sup> Instaurer une nouvelle légalité : dans ce sens, les néo libéraux suggèrent que les entreprises doivent réduire l'utilisation intensive du facteur travail, augmentant les coûts de la légalité, et le recours à l'informalité par conséquent. Pour pouvoir promouvoir les initiatives entrepreneuriales informelles, De Soto H., (1994) propose une transformation, une simplification voire l'abandon des procédures, jugées inutiles, recommandant une faible intervention de l'Etat (Maldonado C., 1999).

garanties exigées par les banques les mettant par obligation face à des taux d'intérêts élevés de financement informel et donc plus de coûts et de contraintes. Cette taxation informelle<sup>18</sup> et le coût de ces ressources financières représentent des coûts directs de l'informalité;

2. l'illégalité nécessite certaines pratiques pour éviter leurs sanctions requérant d'énormes efforts (évasion fiscale) dus essentiellement à l'absence de publicité des produits et services étant donné leur emplacement invisible ;
3. l'éloignement de certains marchés ;
4. la difficulté d'attirer des clients autres que ceux fondés sur les réseaux et la réputation;
5. la corruption : dessous-de-table comme une forme d'assurance ;
6. la non-stabilité dans un lieu fixe et parfois même l'exercice de ses activités dans des locaux dispersés est des facteurs inadéquats avec les besoins des entreprises informelles ;
7. ces entrepreneurs informels se trouvent sous-capitalisés non seulement en termes d'accès aux crédits, mais aussi d'usage de certains équipements ainsi qu'au nombre d'employés. Ces facteurs ainsi que d'autres les maintiennent, souvent, dans une petite échelle ;
8. l'exclusion des marchés publics et de leurs avantages (appels d'offre et autres) font que ces entrepreneurs informels soient limités dans leur processus et/ou activité entrepreneuriale ;
9. la transition vers le formel pour ces entrepreneurs sera un acte coûteux. En effet, la volonté de régulariser leur situation fiscale et de sécurité sociale doit se faire à travers une opération rétroactive difficile à mesurer ;
10. la plupart de ces entrepreneurs informels sont caractérisés par un faible niveau d'instruction les mettant, ainsi, dans une situation de méconnaissance des droits et des obligations sur tous les plans ;
11. le non respect des conditions de travail des employés (horaires, sécurité, etc.) et les bas salaires versés, influence, d'une part, le système de la santé sociale et les privs de la retraite. Ces bas salaires distribués aux employés supposent une main d'œuvre peu qualifiée impliquant par conséquent une faible productivité pour ces entreprises informelles;
12. ils procurent des transferts en faveur de la légalité sans en recevoir une contre partie. Les entreprises informelles en économisant les coûts de la légalité se trouvent face à des

---

<sup>18</sup> « Il est victime d'innombrables taxations illégales, il lui est difficile de trouver du financement avec des taux d'intérêt raisonnables, il opère dans un univers incertain où de nombreuses contraintes gênent la réduction de coûts de transaction souvent élevés, ce qui l'amène à travailler dans des conditions sous-optimales » (Hernandez E-M., 1997, 115).

transferts nets vers les institutions formelles sous différentes formes regroupant les impôts indirects, l'inflation et les différentiels des taux d'intérêts;

13. l'informalité présente aussi des coûts indirects tels que l'incertitude ;
14. coûts induits par l'absence de droits de propriété ;
15. coûts délivrés de l'incapacité à utiliser le système contractuel (confiance par exemple) ;
16. coûts dus à l'inefficacité du droit extra-contractuel.

### 2.2. Entrepreneurs formels

Les secteurs formel et informel ne fonctionnent pas en vase clos. Les entrepreneurs tissent des relations particulièrement en aval entraînant des avantages et des inconvénients à l'économie structurée.

Les liens tissés entre les deux secteurs formel et informel sont à l'origine de gains pour le secteur formel dans le sens où ce dernier sous-traite une partie de sa production (une tâche) à des entrepreneurs informels (généralement indépendants) réduisant indirectement leurs coûts de production.

Cependant, les entrepreneurs informels sont source de concurrence déloyale pour les entrepreneurs formels. Les avantages que recèle le secteur informel permettent de fixer des prix parfois très bas sur le marché conduisant les entrepreneurs du secteur formel à réaliser des pertes et parfois même pour survivre ils font recours eux même à des réseaux informels. Ceci étant valable plus pour l'entrepreneuriat de subsistance (activités à faible valeur ajoutée vulnérables à ces prix).

**2.3. Clients :** la concurrence est l'élément fondamentale qu'oppose les entrepreneurs activant dans la formalité à ceux de l'informel qui influence les choix des consommateurs en faisant des offres à des prix accessibles.

Les entrepreneurs informels arrivent à attirer le maximum de clients sur le marché en exposant des prix abordables pour les différents biens et services face aux prix élevés proposés par les entrepreneurs formels. Sur ce, les clients pour des raisons essentiellement sociales et économiques préfèrent s'adresser aux produits et services des entrepreneurs du secteur informel.

Les clients font leur choix sur la base d'un calcul de prix et préfèrent les produits les moins chers sur le marché. Tandis qu'ils ignorent, souvent, les conditions de fabrications sanitaires et sécuritaires de ces produits.

**2.4. Gouvernements « Grands perdants » :** les caisses de l'Etat qui tarissent particulièrement en période de crise ; on reproche souvent aux entrepreneurs de l'informel leur non contribution au financement du budget de l'Etat.

### 2.4.1. Avantages

L'un des avantages que représentent les entrepreneurs informels aux regards des gouvernements est la possibilité de transition de ceux-ci vers le secteur formel (raison pour laquelle les gouvernements préfèrent prendre en premier lieu des mesures incitatives pour la formalisation de celles-ci). En effet, le fait que les deux secteurs formels et informel sont en interdépendance incite les gouvernements à reconnaître l'entrepreneuriat informel comme un tremplin vers l'entrepreneuriat formel.

### 2.4.2. Inconvénients

- L'entrepreneur informel avec son comportement, d'échapper aux règles fiscales et/ou de sécurité sociale, engendre une baisse dans les recettes publiques de l'Etat le privant, ainsi de ressources de développement. De plus, cette démarche réduit et limite la capacité des gouvernements à mettre en place des politiques sociales et de développement économique appropriées ;
- l'émergence et la propagation de l'entrepreneuriat informel est un signe d'une mauvaise gouvernance et d'une incapacité de l'Etat à contrôler et à gérer ses services ;
- comme l'une des conséquences à la fois des taux élevés de l'entrepreneuriat informel dans une économie et des avantages de celui-ci, la culture de transgression des lois en vigueur se propage dans la société ;
- l'ampleur du secteur informel dans une économie influence et oriente le schéma de la croissance économique d'un pays;
- l'existence d'une corrélation entre les emplois informels dans une économie avec une faible productivité et une faible efficacité donne lieu à une mauvaise exploitation des ressources humaines disponibles ;
- les inégalités du genre<sup>19</sup> en matière d'accès au marché du travail s'accroissent dans l'informel ;

---

<sup>19</sup> En plus de la prise en considération des disparités entre les sexes dans la participation au marché du travail et des différents obstacles auxquels les femmes sont confrontées sur le marché de l'emploi, il est indispensable d'intégrer les disparités du genre en termes d'inégalités d'accès et de qualité d'emplois par celles-ci, « *il est primordial de comprendre pourquoi les femmes sont surreprésentées dans le secteur informel pour formuler des politiques plus efficaces qui permettent à la population active d'un pays, notamment aux femmes, de se consacrer aux activités productives* » (OCDE, 2009, 5).

- La prolifération de l'informalité dans une économie donne naissance à la propagation de la corruption épuisant (affectant) l'esprit d'entreprise.

### III. La problématique du choix de l'informalité

L'intérêt pour l'étude et l'analyse du secteur de l'emploi et de l'économie informels est apparu comme une réponse à un constat dominant au niveau des pays en développement où la majorité des ménages se basent sur l'informalité comme source de revenus.

L'environnement économique et social configuré par les institutions formelles et informelles joue un rôle grandissant dans la propagation du secteur informel. L'informalité reflète, en grande partie, le cadre institutionnel caractérisant une économie d'un pays. Ce dernier peut être considéré comme une source et un facteur déclencheur des activités du secteur informel et de son développement. En effet, les entrepreneurs sont influencés par le cadre institutionnel et réglementaire pour le choix du cadre juridique de leur entreprise créé et donc de leur inscription dans l'informalité. Une forte imposition incite les entrepreneurs à s'intégrer et/ou à se maintenir dans le secteur informel. De plus, les lourdeurs administratives et la mauvaise qualité des services offerts par celles-ci découragent, d'une part, les entrepreneurs informels pour formaliser leurs entreprises et incitent ceux s'inscrivant dans le formel à rejoindre l'informalité<sup>20</sup>.

Deux approches concilient le choix du secteur informel dans les pays en développement. Une première lecture de la littérature sur les motifs du choix des entrepreneurs du secteur informel fait ressortir deux visions différentes et contradictoires. La volonté et les motivations du choix du secteur informel ne sont pas systématiquement opérées dans le but d'échapper à la totalité de la réglementation fiscale et parafiscale ou à une partie de celle-ci. Elle n'est plus encore liée à l'intention de transgresser les réglementations du travail et/ou administratives. La préférence au secteur informel par ces entrepreneurs reflète leur volonté de réduire les coûts excessifs instaurés par les différents organismes institutionnels. Ceci conduit à distinguer donc entre les entrepreneurs en fonction de leurs revenus pour justifier leur choix du formel et/ou de l'informel. D'une part, on trouve ceux qui ont les moyens requis et sont capables de faire face à toutes les exigences de la formalisation de l'entreprise et de la protection de leurs employés en matière de conditions de travail. D'autre part, ceux dont le capital est insuffisant et parfois irrégulier ne permettant pas de couvrir toute ou une partie des obligations fiscales, administratives et bureaucratiques établies par les différents organismes étatiques en plus des

---

<sup>20</sup> L'objectif principal de l'emploi informel est la baisse des coûts de la main d'œuvre « *de nombreuses entreprises choisissent de sortir du secteur formel car l'inefficacité des procédures d'enregistrement des entreprises et de gestion de la sécurité sociale fait augmenter leurs coûts si elles restent dans l'économie formelle* » (OCDE, 2009, 1).

autres charges personnelles et autres obligations financières élémentaires de subsistance (Husmanns R., 1997).

La première catégorie inscrit le secteur informel comme un choix lié aux gains attendus (pas uniquement monétaires). Cette approche envisage l'informel comme un choix délibéré considérant la petite taille de ces entreprises dynamiques. Ces entrepreneurs entrent dans le secteur informel par leur propre volonté dans l'objectif de se procurer un revenu supérieur à celui qu'ils percevaient avant en tant que salariés et/ou entrepreneurs dans le secteur formel (Maloney W-F., 2004 ; Packard T-G., 2007).

La seconde vision, contrairement à la première, envisage le choix du secteur informel comme une situation subie liée à une inaptitude d'accéder au salariat suite à un manque de qualification. Celle-ci considère le secteur informel comme étant marqué par une segmentation du marché du travail provoquée par le surplus de main-d'œuvre et l'incapacité du secteur moderne ou formel à l'absorber. Le secteur informel pour cette approche représente un réservoir de main d'œuvre pour le secteur formel. En outre, celle-ci vise ce secteur par la nature des emplois occupés caractérisés par de multiples formes de précarité (Razafindrakoto M., et al. 2012). L'approche dualiste renvoie l'origine du secteur informel à la segmentation caractérisant le marché du travail et à la saturation du secteur formel (Lewis A., 1954 ; Harris et Todaro, 1970). Étant le segment le plus défavorisé sur le marché du travail, les travailleurs le choisissent sous contrainte. Elle limite le secteur informel à une économie populaire et familiale ancrée à travers l'histoire des populations, sous sa forme traditionnelle de solidarité, voire même à une catégorie d'entrepreneurs baignant dans la pauvreté mais ayant des caractéristiques de créatifs leur permettant de se débrouiller en tant qu'indépendants (Razafindrakoto M., et al., 2012).

L'hétérogénéité caractérisant le secteur informel fait ressortir deux catégories : des activités dites de subsistances non ou moins performantes, exercées, souvent, par des entrepreneurs non ou peu qualifiés et/ou rejetés du marché du travail par contrainte ; et celle des entrepreneurs plutôt dynamiques choisissant délibérément le secteur informel. En effet, la reconnaissance de l'hétérogénéité des entreprises et des activités du secteur informel permet à elle seule de concilier entre ces deux conceptions.

La faiblesse des investissements productifs se manifeste par une incapacité à satisfaire toute la main-d'œuvre, donnant lieu par conséquent à une segmentation du marché du travail pour sélectionner la main-d'œuvre la plus qualifiée et de marginaliser les travailleurs qui n'ont pas les qualifications requises pour prétendre aux emplois salariés. Razafindrakoto M. et al., (2012) énoncent l'existence d'une autre catégorie d'entrepreneurs, exerçant dans le secteur

informel, capable de se développer pour gérer des entreprises plus grandes. En somme, c'est la répartition du secteur informel en segments supérieur et inférieur qui est à l'origine de la diversité des choix de celui-ci. Le secteur informel supérieur regroupe la catégorie d'entrepreneurs par choix, pour être bien loin de toute réglementation et/ou restriction, alors que le secteur informel inférieur est plutôt dominé par ceux y intégrant par contrainte du fait que le secteur formel les a rejetés pour manque de qualification et/ou d'expérience.

Perry et al., (2007) avec le paradigme « exclusion ou fuite », analysent la relation qui existe entre l'Etat et les agents économiques pour définir l'informalité. Selon ce paradigme, les agents économiques entretiennent deux types de relations avec l'Etat, soit l'exclusion de la sécurité sociale soit la fuite ou le contournement volontaire fondé sur un calcul coûts-bénéfices de la formalisation. Parler d'exclusion ou de fuite signifie un choix et une distinction entre les deux mécanismes alors que ces deux derniers sont complémentaires<sup>21</sup>.

La plupart des pays en développement distingue les activités du secteur informel par une similitude de caractéristiques. La précarité des emplois, la faiblesse des revenus et les conditions illégales de travail restent les principaux traits caractéristiques de celui-ci. L'incapacité du secteur informel à prendre en charge la demande pousse les individus à la recherche d'un emploi à se réfugier dans le secteur informel pour faire face à leur situation. Banerjee A-V. et Duflo E., (2012) concluent que les entrepreneurs souffrant d'une certaine pauvreté créent davantage leur entreprise par défaut que par choix. De même, Perry et al. (2007), en abordant la question du genre et le recours des femmes à l'informalité, stipulent que celles-ci le font plus dans l'objectif d'équilibrer entre leur vie professionnelle et familiale notamment pour les femmes mariées ayant des enfants à charge. En effet, le choix de l'informalité devient dans ce cas-là un choix contraint ou un choix par défaut plus qu'un choix délibéré. La principale cause permettant d'expliquer cette situation est le lien avec les institutions qui ne procurent guère les moyens suffisants pour ces femmes leur permettant cet équilibre (la garde d'enfants par exemple). Ce qui fait du choix de l'informalité une problématique à discuter de plus que ce dernier présente une hétérogénéité complexifiant davantage cette problématique (Treillet S., 2014).

L'exclusion et les difficultés que recèle la formalisation auxquelles font face les agents économiques notamment les entrepreneurs pour la création et la gestion de leur entreprise font

---

<sup>21</sup> La sous-traitance, moyen par lequel les entreprises du secteur formel peuvent réduire leurs coûts de production, est une autre forme qui peut expliquer cette interdépendance entre les deux secteurs. Or, le secteur informel dépend en grande partie de biens fournis par le secteur formel dont il ne peut s'en passer (Husmanns R., 1997).

d'eux des acteurs dynamiques de l'économie informelle. L'ensemble de difficultés et des craintes entourant les entrepreneurs formels les refoulent vers d'autres procédés, dits en marge par rapport à l'économie formelle, pour fuir<sup>22</sup> aux institutions publiques et à leurs réglementations excessives (Basse B., 2014). Ces entrepreneurs informels participent à la création d'emplois et contribuent, ainsi, à la réduction des conflits sociaux pouvant être générés par la pauvreté « *l'importance économique et sociale que revêt l'informel n'est plus à démontrer* » (Basse B., 2014, 63). Malgré cela, l'entrepreneuriat informel pose problème aux organismes publics qui hésitent entre sa formalisation et sa sauvegarde car, d'une part, il constitue un amortisseur du chômage étant donné l'incapacité d'absorption de la masse de demandeurs d'emploi par le secteur formel. D'autre part, l'informalité représente une perte pour l'économie en fuyant l'impôt et le non-paiement des cotisations sociales (Basse B., 2014).

La remise en cause de l'efficacité des services publics de l'Etat est à l'origine et derrière la décision des agents économiques, par leur calcul coûts-bénéfices, les incitant à fuir le secteur formel. Le jugement effectué par un agent économique pour l'informalité, en matière de coûts excessifs de la formalisation, peut l'induire en erreur parce que sa décision est liée à un motif motivationnel de non-satisfaction ou de non-accès aux services publics de l'Etat.

Parfois, un entrepreneur décide de créer son entreprise pour bénéficier d'une certaine flexibilité et/ou des gains instantanés de l'informalité pour une raison ou une autre (début d'activité : connaissance de fonctionnement du marché, gagner des clients, tester le produit, etc.) au détriment des avantages et bénéfices attendus du secteur formel. En fonction d'une simple comparaison entre les charges qu'impliquent le secteur et l'emploi formels, l'individu peut décider de le substituer pour l'informel (Treillet S., 2014). L'informalité se définit pour certains (Basse B., 2014) comme étant un degré et non un statut. Le degré d'informalité fait référence à des niveaux différents en matière d'enregistrement des unités économiques. Le non-respect de ces formes et conditions légales met l'entrepreneur et/ou l'employé dans une relation irrégulière avec les organismes publics. En d'autres termes, le secteur informel inscrit les activités économiques en dehors de tout contrôle pouvant être effectué par l'Etat sur celles-ci.

Toutefois, les avantages socioéconomiques de l'informalité ne peuvent cacher les difficultés que présente ce secteur devant ces entrepreneurs informels tout au long de leur processus

---

<sup>22</sup> « *Les coûts de la légalité, coûts d'accès puis de maintien. La longueur des démarches administratives, leurs prix, les charges sociales et fiscales diminueraient très nettement la rentabilité d'unités économiques déjà fragiles et même, dans certains contextes, entraineraient leur disparition* » (Hernandez E-M., 1997, 110).

entrepreneurial. Les entrepreneurs informels se trouvent confronté à plusieurs difficultés et à des besoins tout au long de leur processus entrepreneurial que l'informel ne peut leur procurer. Leur faible qualification, le mode de gestion archaïque qui en découle, l'inaccessibilité au marché étatique, le manque de connaissances en technologies modernes et d'équipements sont autant de blocages à l'entrepreneuriat informel. De plus, les difficultés de financement, d'accès aux crédits bancaires ne permettent pas à ces derniers de développer leurs activités entrepreneuriales (Basse B., 2014).

### Section 3 : Les vulnérabilités sociales à l'origine de l'entrepreneuriat informel

Depuis son apparition, le concept d'informalité a pris de l'ampleur en tant que phénomène et en tant que qu'usage dans différentes disciplines et par différents acteurs de la société. Il est, souvent, synonyme de quelque chose de mauvais, de nuisible et de hors lois. L'informalité en tant qu'emploi ou secteur se compare, souvent, par rapport à ceux ou à celles fonctionnant conformément aux lois et aux règlements instaurés par les institutions en vigueur. Tout refus d'exercer toutes ou une partie de celles-ci exclue et définit, systématiquement, l'informalité des uns et des autres. L'hétérogénéité des acteurs, des formes et des degrés de l'informalité a incité les chercheurs et les gouverneurs à s'interroger sur les raisons d'être permettant la compréhension de ce phénomène.

Le dynamisme des acteurs du secteur informel ne peut être sous estimé. Ils démontrent une résilience contribuant à la création de valeur économique et sociale. La résilience est déterminée par un ensemble de facteurs contribuant à sa construction. Parmi ces derniers nous avons la vulnérabilité sociale comme étant l'un des acteurs permettant la compréhension du comportement de ces entrepreneurs informels en amont à la création de leurs entreprises.

#### I. Vulnérabilité, précarité et entrepreneuriat informel

La reconnaissance du dynamisme et de la résilience des entrepreneurs et des employés du secteur informel ne sous entend en aucun cas la négligence de leurs vulnérabilités (BIT, 2002).

##### 1.1. La vulnérabilité : un concept confondu et relativisé

Le concept de vulnérabilité<sup>23</sup> ou *vulnerability* a connu depuis les années 1970 et par la suite aux années 1990 un fort succès transdisciplinaire et international (Thomas H., 2008) pour

---

<sup>23</sup> Le terme de vulnérabilité apparut entre 1595 et 1605 en anglais renvoyant au radical latin « *vulnerā(re)* », « *vulnerarius* » et il se traduit par le terme de « *blessure* ». Dans la littérature anglaise, la vulnérabilité se définit par « peut être atteint par des dommages » (Barroca B., et al., 2013, 5).

devenir un concept à la mode. Il prend des significations différentes selon les disciplines. En physique, la vulnérabilité se trouve dans la capacité d'un matériau à retrouver sa forme initiale après avoir subi un choc. Conjuguée avec la résilience, la vulnérabilité en psychologie fait référence à un individu apte à dépasser ses blessures, ses stressés issus d'un traumatisme tout en s'adaptant à ces changements de son entourage. De plus, les sciences s'intéressant au risque et à ses effets sur l'individu, la communauté ou sur l'environnement, dans une approche de développement, trouvent que la vulnérabilité en tant que phénomène représente un outil d'analyse, de calcul et d'anticipation des risques voire même d'instrument de mesure de ses conséquences.

La vulnérabilité peut se produire lorsque des individus sont stressés et où les seuils de changements potentiellement irréversibles sont expérimentés par des changements.

Elle représente « *une situation où la personne est fortement exposée à certains risques ou à certaines incertitudes, tout en étant peu apte à se protéger ou à se défendre contre ces risques et ces incertitudes et à faire face à l'adversité* » (Rapport sur la situation dans le monde, 2003, 9).

La vulnérabilité, en sciences humaines, représente une situation et/ou un état d'instabilité encouru par un groupe humain dans un contexte contraignant. Une notion relative, la vulnérabilité se compare, souvent, à une autre situation habituelle dite normale ou ordinaire donnant lieu, ainsi, à une approche défavorable. Cette dernière est conditionnée par un contexte bien défini dans les aspects historique et géographique. La complexité de cette notion réside dans le fait qu'elle peut résulter d'un imprévu de différentes natures touchant à toute la collectivité et des différentes situations individuelles à caractère particulier d'ordre social ou familial.

Elle a pour origine, dans ses différentes facettes, un aléa<sup>24</sup> déterminant les trajectoires socioprofessionnelles des individus causant des altérations d'ordres humaines, économiques, sociales, culturelles et/ou politiques (Kuitsouc D., 2011).

La vulnérabilité est une conjugaison entre les caractéristiques individuelles, souvent défavorables, ainsi que d'autres facteurs liés à l'environnement externe. Cette jonction définissant les vulnérabilités détermine les degrés. Elle dépend de plusieurs facteurs au même temps elle affecte différemment les individus du fait de la diversité des capacités de gestion des bouleversements d'une personne à l'autre.

---

<sup>24</sup> Aléa ou menace : événement (naturel ou humain) provoquant éventuellement des atteintes néfastes sur l'individu, la communauté et sur l'environnement (Kuitsouc D., 2011).

La vulnérabilité touche plusieurs acteurs différemment passant chacun par un processus distinct. La résilience vient comme outil permettant de réduire ces différentes vulnérabilités. Cette capacité de résilience aux risques des individus, des communautés et de l'environnement traduit la vulnérabilité avec des niveaux d'exposition différents pour tout un chacun (Kuitsouc D., 2011). De ce fait, l'étude et l'analyse des motivations entrepreneuriales permet de définir la résilience comme une réponse à cette vulnérabilité contextualisée.

Proag V., (2014) définit la vulnérabilité par le degré avec lequel un système ou un sous système peut réagir négativement lors de l'apparition d'un événement dangereux. Ce dernier crée des conséquences (physiques, sociales, économiques, etc.) en fonction de la capacité de ce système à faire face à cet événement. S'adapter à des éventuels événements perturbateurs implique la réduction de la vulnérabilité aux aléas sociaux survenus. Cette vulnérabilité se détermine essentiellement en fonction de la capacité d'adaptation des individus.

La vulnérabilité désigne ainsi une potentialité à être blessée (Soulet M-H., 2005). Cette blessure représente un effet de cette vulnérabilité et diffère selon la nature de celle-ci.

### 1.2. La vulnérabilité comme un construit social

Il existe plusieurs types de vulnérabilités, nous nous intéressons essentiellement à la vulnérabilité sociale. Cette dernière se définit comme une sensibilité face à des événements socioéconomiques de façon temporaire et/ou permanente tels que le chômage, crise économique, perte d'emploi, insatisfaction au travail, etc.

La vulnérabilité sociale, également appelée « *vulnérabilité d'organisation* », exprime la capacité d'une société à anticiper l'aléa, à faire face à l'urgence, à adapter son comportement en temps de crise, et à se reconstruire (Barroca B., et al., 2013).

Défini comme étant une fonction, la vulnérabilité sociale dépend à la fois des caractéristiques singulières de l'individu et des circonstances de son environnement. Les principaux déterminants de la vulnérabilité sociale sont essentiellement la pauvreté, le chômage et les inégalités. Ces derniers peuvent donner lieu à des conflits sociaux et à une déstabilisation de la société (Villar C., et David M., 2015).

La vulnérabilité, variable évolutive dans le temps, désigne le degré auquel les personnes sont susceptibles d'encourir un aléa variant selon les individus. Elle présente une certaine relativité du fait que chaque individu manifeste sa propre vulnérabilité plus ou moins importante selon son contexte.

Souvent le concept de vulnérabilité fait référence à un phénomène économique. Toutefois, la vulnérabilité n'est pas seulement économique mais aussi sociale (Ouattara A., et al., 1997). C'est un produit du contexte social qui est lui-même en perpétuelle évolution. La nature de la vulnérabilité varie en fonction de la diversité des facteurs à l'origine des personnes vulnérables. Ces derniers (personnels ou collectifs) peuvent être de nature économique (pauvreté), socio-culturelle (analphabétisme) voire politico-institutionnelle (Kuitsouc D., 2011). En plus de cette aptitude à faire face à un aléa survenant, la vulnérabilité implique un niveau de responsabilité sociale et économique (Proag V., 2014).

Comme nous l'avons déjà souligné plus haut, la vulnérabilité résulte d'une combinaison de facteurs intrinsèques et extrinsèques. Selon (Piketty T., 2013) les facteurs externes ont plus d'influence sur la vulnérabilité et sont à l'origine, pour une grande part, de celle-ci. De ce fait, il préconise une compréhension pour lutter contre ces causes (Baudet-Michel S. et Aschan-Leygonie C., 2009).

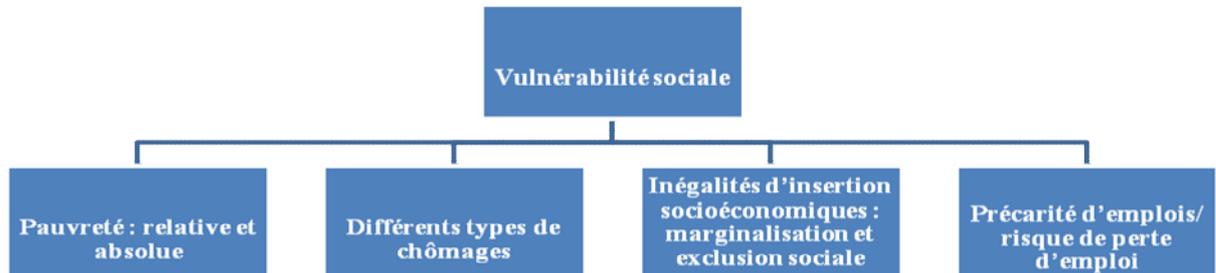
La part des normes et valeurs sociales et de l'environnement socioéconomique et institutionnel dans la vulnérabilité des individus est déterminante. La société et son environnement forment la vulnérabilisation des individus. Ainsi, les individus encaissent les effets de leur entourage de proximité que Pigeon et D'Ercole (1999) renvoient à une fragilité d'un système dans son ensemble « *elle [la vulnérabilité] traduit la fragilité d'un système dans son ensemble et de manière indirecte sa capacité à surmonter la crise provoquée par l'aléa* » (cité par Baudet-Michel S., et Aschan-Leygonie C., 2009, 10).

Une personne dite vulnérable n'est pas forcément incapable de faire face à un choc, à une menace et/ou à un inconvénient mais peut être dans un état de moindre résistance à ceux-ci. Billier F., (2002) fait référence à la propension plus ou moins prononcée à subir des dommages, des préjudices.

#### **1.3. Les déterminants de la vulnérabilité sociale**

Une multitude d'approches et de définitions polysémiques s'apparentent au concept de vulnérabilité. Celui-ci est utilisé parfois à la place de celui de pauvreté et/ou de précarité. Toutefois, chaque concept présente des particularités malgré qu'ils semblent être identiques.

Figure N°02 : Les causalités de la vulnérabilité sociale



Source : Confectionné par nous même.

### 1.3.1. Chômage

Le chômage, les risques de perte d'emploi et le sous-emploi sont autant de facteurs qui favorisent la pauvreté et qui incitent, entre autres, les salariés et les auto-entrepreneurs. Le chômage représente un facteur déterminant de vulnérabilité sociale que se soit pour l'individu en chômage ou même pour une personne qui travail (peur de perte d'emploi quelque soit le motif). Les conséquences du chômage peuvent affecter directement ou indirectement la vulnérabilité sociale (augmentation d'une part et source de motivation de l'autre part). Directement parce que le chômage augmente la possibilité de pauvreté des populations (incapacité de faire face aux besoins) et indirectement du fait que l'individu en situation de chômage ou menacé par ce dernier implique une incertitude dans le niveau de vie de sa famille par rapport à la réduction de ses dépenses de différentes natures chose qui induira une détérioration de la famille et de la société en général.

### 1.3.2. Précarité

La précarité engendrée par l'entrepreneuriat informel touche à la fois les entrepreneurs eux-mêmes ainsi que leurs employés. La décision de choisir le secteur informel par l'entrepreneur employeur, malgré qu'elle permette la distribution de revenus, provoque une double précarisation. Cette situation, incertaine, met l'individu dans une situation d'insatisfaction et de malaise du fait de son incapacité à satisfaire convenablement ses besoins et de façon permanente.

La précarité des emplois peut être une source de vulnérabilité sociale par rapport à sa durée, à son caractère incertain, à sa forme non sécuritaire, aux bas salaires, etc. La vulnérabilité

sociale peut être affectée par un ensemble de changements imprévus et non satisfaisants générés par les causalités.

Les emplois précaires se manifestent sous différentes formes telles que : « *l'instabilité, l'insécurisé, à l'absence de perspectives, à la pauvreté, aux conditions de travail difficiles, etc.* » (Khaznadjji M. et Abrika B., 2014, 10). L'emploi précaire peut concerner une panoplie de personnes à savoir celles qui « *occupent des emplois pour une durée déterminée, les personnes dont le revenu est inférieur ou égal au SNMG, les personnes occupant des activités réduites ou exerçant simultanément plusieurs activités, les personnes en situation du chômage récurrent. Aussi, en fonction de l'âge, du sexe, de la qualification, la précarité de l'emploi ne touche pas les personnes de la même façon* » (Khaznadjji M. et Abrika B., 2014, 10).

Les employés du secteur informel baignent dans des conditions difficiles et non sécurisées. Ils sont tous à la recherche d'un emploi décent. Les emplois décents revêtent deux dimensions : marchande et non marchande. Pour la première, elle représente la contre partie monétaire de cet emploi (revenu) correspondant aux aspirations de l'employé d'être capable de répondre à ses besoins fondamentaux. Quant à la seconde, elle vise plutôt l'aspect humain et juridique par exemple le respect de ses droits, le respect des conditions du travail, la sécurité sociale, la non exploitation, etc. L'entrepreneuriat devient une alternative pour l'entrepreneur lui-même pour sortir de cette précarité d'emploi et de contribuer à la création d'emplois pour d'autres personnes souvent vulnérables.

Pour ce qui est de l'entrepreneur, les coûts de l'informalité augmentent sa vulnérabilité et le mettent dans une situation de précarité permanente.

Martin C. (2013) explique les liens de causalité en traitant de l'interaction entre la vulnérabilité et la précarité pouvant engendrer des fragilités mutuelles.

### 1.3.3. Pauvreté

En économie du développement, la vulnérabilité est en lien direct avec la pauvreté et la précarité (Thomas H., 2010 ; Brodiez-Dolino A., 2016). Ce lien peut être justifié non par manque de moyens financiers mais pour les effets boule-de-neige induit par celle-ci (Castel R., 2011 cité par Brodiez-Dolino A., 2016). Ces deux dernières partagent en commun celles du risque, de l'insécurité du présent et du futur, la non accessibilité à des ressources et/ou à des droits, la surexploitation, etc. présentant, ainsi une certaine fragilité.

La pauvreté, dans son sens élémentaire, exprime une situation d'un individu ou d'une population ne pouvant satisfaire ses besoins fondamentaux par manque de ressources financières. Les individus baignant dans la pauvreté ne sont pas forcément dits vulnérables.

De même, la vulnérabilité ne sous entend pas que l'individu soit pauvre. Ceci n'empêche de dire que la plupart des personnes vulnérables sont à l'origine pauvres, essentiellement par la fragilité de leurs conditions socioéconomiques (Ouattara A., et al., 1997).

L'attribut de « personne vulnérable » résulte de l'inaccessibilité aux ressources, pour les ménages ou pour un individu, permettant la résistance ou la récupération en cas d'accident ou d'imprévu. Ainsi, la vulnérabilité des individus dépend de leur degré d'accessibilité à des sources financières et/ou physiques déterminant leur degré de se rétablir plus rapidement en cas de catastrophe. De ce fait, les plus vulnérables sont les plus nécessiteux (Proag V., 2014).

Les aspects économique et social, conjointement, permettent l'identification de la vulnérabilité des individus. La pauvreté et la vulnérabilité sont en interdépendance et se manifestent par leur dynamisme. D'ailleurs, la vulnérabilité exprime « *l'une des facettes multidimensionnelles de la pauvreté car traduisant son aspect dynamique* » (Ouattara A., et al., 1997).

Les entreprises informelles ont des effets considérables sur la réduction de la pauvreté. D'ailleurs, elles prolifèrent dans un contexte de crise et en période de faible croissance pour devenir une issue de sécurité contre la pauvreté. Elles se présentent, en quelque sorte, comme étant un soutien à l'économie par la création d'emplois et de revenus malgré le maintien de ses acteurs dans la précarité.

#### **1.3.4. Opportunités entrepreneuriales**

L'importance des trajectoires socioprofessionnelles revêt d'une importance considérable influant plusieurs facteurs de grandes dimensions dont le niveau de vie du ménage notamment à travers l'emploi « *le degré de vulnérabilité économique et sociale est fortement corrélé au type d'emploi occupé* » (Lassassi M., 2014,1). De ce fait, la création d'opportunités d'emplois peut être à l'origine d'amélioration des conditions de vie des populations réduisant, ainsi, leurs vulnérabilités.

Il existe plusieurs indicateurs de vulnérabilité sociale chez les entrepreneurs. Elle représente un enchevêtrement entre plusieurs facteurs influençant son degré de vulnérabilité de manière plus ou moins directe. A titre d'exemple le niveau de scolarisation influence en général directement le degré de réussite de ce dernier, en le mettant dans une situation d'instabilité et d'incertitude.

La vulnérabilité sociale pour l'entrepreneur englobe les sentiments de perturbation par rapport à une situation initiale, suite à un risque de changement et par crainte des répercussions socio-

économiques qu'elle peut entraîner. Ces répercussions sont généralement liées à une condition de pauvreté ou de besoin, peu importe sa nature.

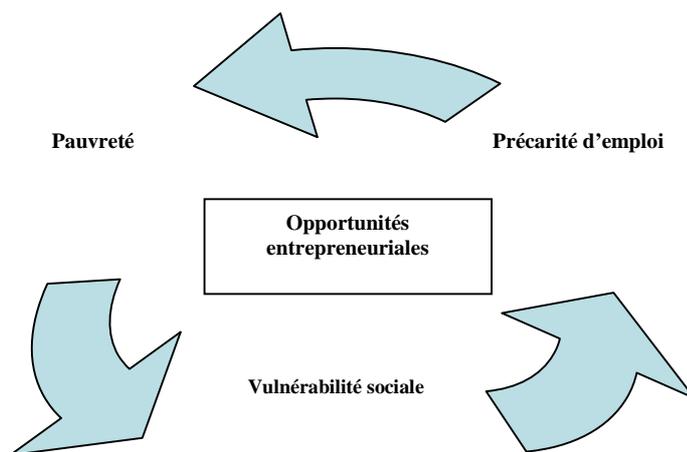
Pour les entrepreneurs informels, la vulnérabilité se trouve d'abord à leur niveau personnel avant qu'elle soit liée au contexte ou à d'autres facteurs qui influencent ce dernier dans son comportement, ses décisions et son acte entrepreneurial en général. C'est ce que qualifie N. Brooks (2003) par la vulnérabilité inhérente (cité par Provitolo D., 2009).

L'entrepreneuriat est une arme à double tranchant. D'une part il permet une transformation des obstacles (situation de vulnérabilité sociale qui comprend : chômage, pauvreté et inégalités) en des opportunités génératrices d'emplois et de revenus et donc source de dynamisme socioéconomique. D'autre part il peut être source de maintien de la précarité, de la vulnérabilité sociale, voire même de la pauvreté en fonction de la qualité des emplois et des revenus distribués par l'entrepreneur. Le rôle de l'entrepreneuriat peut être déterminant dans la réduction de la vulnérabilité, néanmoins, ces emplois faudra t-ils qu'ils soient décents ? Dans le cas contraire, l'entrepreneuriat devient source de vulnérabilité sous une nouvelle forme d'entrepreneuriat qu'on qualifiera d'entrepreneuriat vulnérable source de précarité. L'entrepreneur devient ainsi un acteur contribuant à la création de la vulnérabilité sociale via la précarité générée par ce dernier. A contrario, l'entrepreneuriat féminin formel, conditionnée par la création d'emplois décents, contribue à la réduction de la vulnérabilité sociale. L'entrepreneuriat dans ce sens prend un caractère hybride par son double rôle en lien avec la précarité et la vulnérabilité sociale.

En plus des facteurs déterminants des vulnérabilités sociales exprimées dans la figure ci dessous, l'insécurité économique constitue une autre cause sous-jacente de la vulnérabilité sociale. Cette dernière présente une problématique « *complexe dont les causes sont ancrées dans les institutions et les pratiques sociales, économiques et culturelles* » (Rapport sur la situation dans le monde, 2003, 6).

La vulnérabilité, notion délicate, se complexifie davantage en l'associant à d'autres notions telles que l'informalité. Afin de comprendre cette complexité et mettre l'accent sur la relation entre les concepts engendrant cette vulnérabilité sociale, englobant plusieurs dimensions, les liens entre ces différents facteurs déterminants les vulnérabilités sociales sont représentées dans la figure qui suit.

Figure N°03 : Les interactions des processus configurant les opportunités entrepreneuriales



Source : établi par nous-mêmes.

Les différentes facettes de la vulnérabilité sociale se manifestent par une multitude de préoccupations face aux risques. Le point commun entre toutes ces formes d'inquiétudes contre les différentes menaces est le fait que *«la vulnérabilité sociale est un obstacle à la pleine réalisation de leur potentiel et les prive de leurs droits et de leurs moyens d'expression»* (Rapport sur la situation dans le monde, 2003, 6).

A partir de la figure exprimant les liens de causalité entre la vulnérabilité sociale, la pauvreté<sup>25</sup> et la précarité<sup>26</sup> dans une approche entrepreneuriale, nous déduisons, d'une part, que la vulnérabilité sociale englobe les deux concepts à la fois, ainsi que d'autres, telles que la marginalisation et l'exclusion sociale provoquées généralement par les inégalités d'insertion socio-économique et que ces concepts ont en point commun la fragilité et l'incertitude d'autre part.

### 1.4. La vulnérabilité des femmes : quelles spécificités ?

Les inégalités socio-économiques touchant quelques sociétés et quelques individus en matière d'accès aux ressources, aux droits et au pouvoir. Elles sont à l'origine de leur incapacité de participer à l'amélioration de leurs conditions de vie et donc de réduire leur vulnérabilité par conséquent.

<sup>25</sup> La pauvreté (absolue et/ou relative, monétaire ou non monétaire) représente un degré ou une incapacité à couvrir les différentes charges de la vie des populations par manque de ressources.

<sup>26</sup> Alors que la notion de précarité, accompagnée souvent par celle d'emploi, fait référence aux caractéristiques souvent rétrogrades ou insatisfaisantes de l'emploi et détermine la situation des employés face à l'incertitude contraignant la durabilité.

L'étude de la vulnérabilité ne peut se faire à l'exception des femmes ; élément central et facteur indispensable. De ce fait, la dimension genre est indispensable pour l'analyse des différentes vulnérabilités résultant, pour une grande partie, des inégalités à l'égard des femmes. Ainsi, les inégalités réduisent la capacité des femmes, d'une part, à entreprendre et accentuent leur vulnérabilité d'autre part. La réduction des inégalités vis-à-vis des femmes leur permettra de renforcer leur rôle dans la société en leur accordant plus de pouvoir décisionnel. Leur contribution dans la prise de décision leur permettra d'améliorer leur capacité adaptative et par conséquent leur autonomisation.

La vulnérabilité peut être décrite comme les caractéristiques et les circonstances d'une communauté, d'un système ou d'un bien qui les rendent sensibles aux conséquences funestes d'un aléa (Le Masson V. et al., 2016). Sur ce, la marginalisation, l'exclusion sociale et les différents types d'inégalités auxquelles sont confrontées les femmes dans la société sont autant de facteurs freinant la capacité de celles-ci aux différents événements encourus et à se relever après une crise ou un choc quelconque (Le Masson V. et al., 2016). L'incapacité de mobilisation de ressources socioéconomiques (capital social) met la femme dans une situation de vulnérabilité face à un événement externe défavorable.

La segmentation inégalitaire sur le marché du travail en matière de revenus et d'accès aux opportunités économiques met les femmes dans des circonstances contraignantes sous forme d'exclusion et de discrimination à tous les niveaux. Leurs rôles dans la famille et leurs responsabilités les empêchent d'avoir accès à des emplois décents au même titre que les hommes et génèrent des revenus moins importants. De plus, les femmes, souvent, détiennent moins de capitaux, fragilisant, par conséquent, leur situation et les rendant plus vulnérables. Les inégalités du pouvoir en défaveur des femmes les rendent moins susceptibles à participer dans la vie active et donc freinent leur résilience. Ajouter à cela, l'informalité des emplois engendre une certaine précarité, plus étendue pour les femmes, influençant explicitement leur résilience et leur vulnérabilité. Les femmes passent par des parcours individuels et socioprofessionnels différents selon le milieu et les conditions d'existences de celles-ci. Les rapports sociaux du genre sont plus considérables en zones rurales ce qui aggrave les conditions de vie de celles-ci produisant une fragilité et une vulnérabilité territoriale genrée.

En somme, « *la vulnérabilité ne frappe pas au hasard. Les personnes sont vulnérables parce qu'elles sont exclues politiquement, socialement ou économiquement et ont donc peu accès aux ressources, aux informations et aux cercles d'influence et de décision. Les opportunités économiques sont essentielles pour développer la résilience* » (OXFAM, 2013, 18). Les femmes présentent une double vulnérabilité en termes d'inégalités issues des rapports du

genre. Harper C. et al. (2014, 2) définissent les normes sociales par « *les lois, croyances et pratiques informelles et formelles qui contribuent à déterminer la compréhension collective de ce qui constitue des attitudes et comportements acceptables. Ainsi, elles peuvent soit impulser des processus de changements sociaux soit freiner ou entraver ces processus* » (traduit de l'anglais par nous même). La vulnérabilité devient « positive » (Provitolo D., 2009) une fois que la femme entrepreneure arrive à transformer ses difficultés et ses contraintes en des opportunités de création d'emplois et de valeur socio-économique. En d'autres termes, la motivation entrepreneuriale a pour origine dans ce cas une forme de vulnérabilité positive de l'un des facteurs motivationnels déterminant le processus entrepreneurial.

La vulnérabilité peut être envisagée comme étant un facteur déterminant du parcours socioprofessionnel d'un individu généré à la fois d'une instabilité du présent et de l'incertitude du futur conduisant, ainsi, à une autonomisation ou à une dépendance (Brodiez-Dolino A., 2016). Notion contextuelle et structurelle, la vulnérabilité appelle à des politiques et des stratégies macroéconomiques (emploi, inégalités, etc.) permettant d'agir sur l'environnement global entourant les populations vulnérables pour le rendre moins « vulnérabilisant ». D'ailleurs, d'après Brodiez-Dolino A., (2016) la vulnérabilisation des individus a pour origine la société et non l'inverse.

### II. La résilience comme facteur déclencheur des dynamiques entrepreneuriales féminines

Selon Moench (2009) cité par Proag V., (2014) la résilience<sup>27</sup> peut avoir deux significations : résilience dure ou *Hard resilience* et résilience douce ou *soft resilience*. La première interprète la puissance d'une structure ou d'une institution placée sous pressions. Définit, souvent, comme le contraire de la fragilité dans un contexte de perturbation, la résilience permet de réduire les dégâts intenses infligés par le risque parvenu. La seconde fait référence

---

<sup>27</sup>Ce n'est qu'à la fin du XXe siècle selon Barroca B., et al., (2013) que le concept de résilience est utilisé par la langue française dès lors qu'il existe bien avant en anglais (1824).

L'émergence du concept de résilience revient à son utilisation en physique durant les années 60. Puis après dans les années 70 et 80, cette notion est utilisée en écologie en s'intéressant à la problématique de durabilité des écosystèmes. C'est de ce fait qu'en 1973 et par Holling (1986) que fut introduite la notion de « *systèmes résilients* » (cité par Barroca B., et al., 2013). Selon cet auteur, la résilience représente « *l'importance d'une perturbation qu'un écosystème peut encaisser sans changer de structure* » (Barroca B., et al., 2013, 3).

L'origine de la résilience en premier lieu en physique par rapport à la capacité des matériaux à résister aux chocs et/ou à la déformation. On comprend que le terme de résilience découle du verbe latin *resilio*, « *sauter en arrière* ». Par la suite le concept apparaît en psychologie pour décrire la capacité de surmonter un traumatisme. Puis après, le concept a connu un usage polysémique et fait l'objet d'étude de plusieurs disciplines (Laissus-Benoist P., 2016).

au fait qu'un système peut être plus résistant face à un phénomène perturbateur sans subir un changement fondamental. Elle décrit cette disposition à absorber et à récupérer l'impact et les effets de ces événements sans modification dans la fonction ou de la structure initiale.

La résilience d'un système sous-entend que chaque système présente certaines caractéristiques spécifiques lui permettant le retour ou la récupération de son état d'origine (Proag V., 2014). Ce dernier qui devrait fonctionner de manière normale se trouve écarté de son équilibre par un événement perturbateur. En effet, il devient résilient en réduisant l'ampleur et la durée de cet écart de façon efficace par rapport à ses niveaux de performance ciblés habituels (Proag V., 2014).

La résilience se définit selon Proag V., (2014) par les trois capacités d'absorption, d'adaptation et de restauration.

Les valeurs et les normes socioculturelles du genre incarnées dans la société se conjuguent avec d'autres facteurs sociétaux provocants, ainsi, des inégalités marginalisant les femmes. Celles-ci se manifestent à l'intérieur et à l'extérieur du ménage. Les femmes subissent des inégalités sur le marché du travail en matière d'accès à l'emploi et des revenus influant leur résilience et leur niveau d'exposition et d'adaptation aux aléas et aux stress (Le Masson V. et al., 2016).

La résilience d'un système se traduit par une récupération et/ou un maintien de son état initial avant l'absorption d'une force extérieure. Il doit être apte à garder son équilibre et maintenir ses fonctions et son comportement antérieurs (Aschan-Leygonie C., 2000).

Le Blanc A. (2014, 5) définit « *la résilience comme la capacité d'un système (notamment social) à s'adapter de manière proactive et à se remettre d'une perturbation non ordinaire et inattendue* ». Le concept est issu d'autres disciplines : en psychologie, il renvoie à la capacité d'un individu à se reconstruire après un traumatisme, en écologie à celle d'un système à absorber des chocs, en physique il caractérise l'élasticité d'un matériau, etc. Il indique également que le concept n'est pas appréhendé de la même manière par tout le monde, qu'il peut être perçu négativement (car il évoque les risques, les catastrophes, la maladie...) ou positivement. C'est donc un concept multiforme. Il précise que la résilience est à la fois la capacité d'adaptation et une stratégie d'action.

La résilience est la capacité de reprendre et se construire malgré toutes les difficultés et les obstacles et toutes les pressions supportées tout au long de son vécu. En d'autres termes, c'est la combinaison de plusieurs facteurs internes et externes permettant à un individu de se reconstruire.

Barroca B. et al., (2013) soutiennent que le concept de résilience a une origine anglaise, « *Resilience* » ou « *resiliency* », attestant la naissance de deux définitions complémentaires avant de les jumeler. La première est liée au fait d'être capable de faire face à des tensions ou pressions et de reprendre son état initial. La seconde ajoute le fait de pouvoir s'adapter à tout type de changement et/ou malheur.

Liée toujours à l'étude d'un système écologique, la résilience donne et/ou permet à ce dernier de persister face aux différents types d'aléas auxquels il est ou peut être soumis. Sur ce, un système peut être qualifié de résilient selon Vickers (1965) « *s'il perdure malgré les chocs et perturbations en provenance du milieu interne et/ou de l'environnement externe* » (cité par Paquet G., 1999, 2).

Le concept de résilience en lien avec l'économie du développement permet de jeter un regard sur les individus et leurs conditions de vie (pauvreté). Elle souscrit la capacité à supporter une situation de crise « *le développement de la résilience est la capacité d'une personne, d'un ménage ou d'une autre unité agrégée à faire des heures supplémentaires pour éviter la pauvreté face à divers facteurs de stress et à la suite d'une myriade de chocs. Si et seulement si cette capacité est et reste élevée, alors l'unité est résiliente* » (Barrett CB., et Constan MA., 2013, 2).

La résilience correspond à la capacité de reprendre et de construire malgré toutes les difficultés, les obstacles ainsi que les pressions supportées qui se présentent tout au long du vécu. En d'autres termes, c'est la combinaison de plusieurs facteurs internes et externes qui permettent à un individu de se reconstruire. La résilience ressemble à une énergie interne vitale qui donne un plaisir de vivre différemment, d'une autre manière, de renoncer au besoin et c'est avant tout une renaissance et une réparation interne pour la personne elle-même.

La résilience en économie selon Paquet G., (1999, 1) est « *la capacité de retomber sur ses pieds, de garder le cap, d'assurer la pérennité d'un organisme ou d'une société, le maintien d'une certaine permanence dans un environnement turbulent* ».

D'après Lallau (2011), la résilience s'appréhende par le triptyque de résistance, adaptation et de transformation (cité par Laissus-Benoist P., 2016, 1).

La résilience permet de faire une lecture positive des phénomènes en se posant des questions, comme le dit Twigg, sur ce que les communautés peuvent faire pour elles-mêmes et comment renforcer leurs capacités (Laissus-Benoist P., 2016).

### 2.1. Les formes et types de résiliences

En 2014, le Groupe de travail technique sur la mesure de la résilience, regroupant plusieurs agences onusiennes et bailleurs multilatéraux, aborde la résilience à partir de « *la capacité qui garantit que des facteurs de stress et des chocs adverses n'aient pas de conséquences négatives durables sur le développement* » (Laissus-Benoist P., 2016, 3). Quant aux spécialistes des sciences sociales, ils font référence à l'existence de deux types de résilience la « *résilience passive* » et la « *résilience proactive* » (Barroca B., et al., 2013, 3). Dovers and Handmer (1992) cité par Povitolo D., (2009) déterminent deux formes de résilience : réactive<sup>28</sup> et proactive<sup>29</sup>.

La capacité adaptative qui définit la résilience se manifeste par trois formes selon Provitolo D., (2009, 11):

- **Anticipative ou proactive** : correspond à la prédisposition de réagir avant l'avènement de la perturbation, par observation ou même par perception. Par exemple, les employées du secteur informel peuvent décider dans le cas où elles sont gênées par un phénomène quelconque d'abandonner leur poste avant qu'elles ne soient licenciées ou surexploitées pour créer leur propre entreprise et de se lancer dans le milieu entrepreneurial ;
- **Autonome et spontanée** : ne résulte pas d'un acte réfléchi mais provient de manière spontanée ou imprévue ;
- **Réactionnelle** : c'est pouvoir gérer les conséquences du changement ou des perturbations pendant et après.

### 2.2. La résilience entrepreneuriale

Entreprendre c'est se créer un autre mode de vie, une autre personnalité, un facteur déclencheur de changement personnel et professionnel. Ce passage d'une situation donnée tel que le chômage ou l'exploitation, d'une femme soumise à une femme indépendante et

---

<sup>28</sup> La résilience réactive implique résistance du système au changement pendant l'évènement.

<sup>29</sup> La résilience proactive équivaut à la capacité des personnes à anticiper, à apprendre, à s'adapter, à faire face et à se remettre d'un évènement.

autonome qui prend des risques et assume des responsabilités à une autre bien meilleure traduit selon nous la résilience entrepreneuriale.

Être résilient c'est pouvoir convertir sa conjoncture et ses circonstances à un nouvel événement qui se manifeste par une intention de créer et de développer une entreprise. Cette initiative entrepreneuriale résulte d'une volonté réfléchie par une personne qui supporte un amalgame de pressions et de gênes infranchissables développés par la famille, l'entourage et même dans le milieu professionnel.

Elle se définit à partir de la nature du traumatisme personnel et/ou professionnel spécifique à l'individu et aux capacités de ce dernier à surpasser les contraintes engendrées. Dans notre cas nous faisant référence à l'entrepreneur que nous préférons appeler une situation de malaise, de sous estimation ou d'une exploitation telle que définit par Bernard M-J. (2006, 16) « *la notion de résilience présuppose qu'il y a un traumatisme, un choc important qui interpelle la personne au plus profond d'elle même, dans son identité* ».

Un enchevêtrement entre les caractéristiques personnelles et environnementales produit un entrepreneur résilient. En outre, « *la résilience s'incarne dans des comportements, à travers des attitudes, et des représentations de soi vis à vis de soi même d'abord, et de représentation de sa place et de son rôle par rapport à l'environnement de la personne. La résilience est à la fois un processus psychologique interne aux individus, et c'est aussi un processus d'interactions entre ces personnes et les dimensions sociales, culturelles, économiques de la société* » (Bernard M-J., 2016, 3). En effet, elle ressemble à une énergie interne vitale qui donne un plaisir de vivre différemment, d'une autre manière, de renoncer au besoin et c'est avant tout une renaissance et une réparation interne pour la personne elle même. La résilience est la capacité de reprendre et se construire malgré toutes les difficultés et les obstacles et toutes les pressions supportées tout au long de son vécu. En d'autres termes, c'est la combinaison de plusieurs facteurs internes et externes permettant à un individu de se reconstruire.

### **2.3. Vulnérabilité et résilience : quels liens ?**

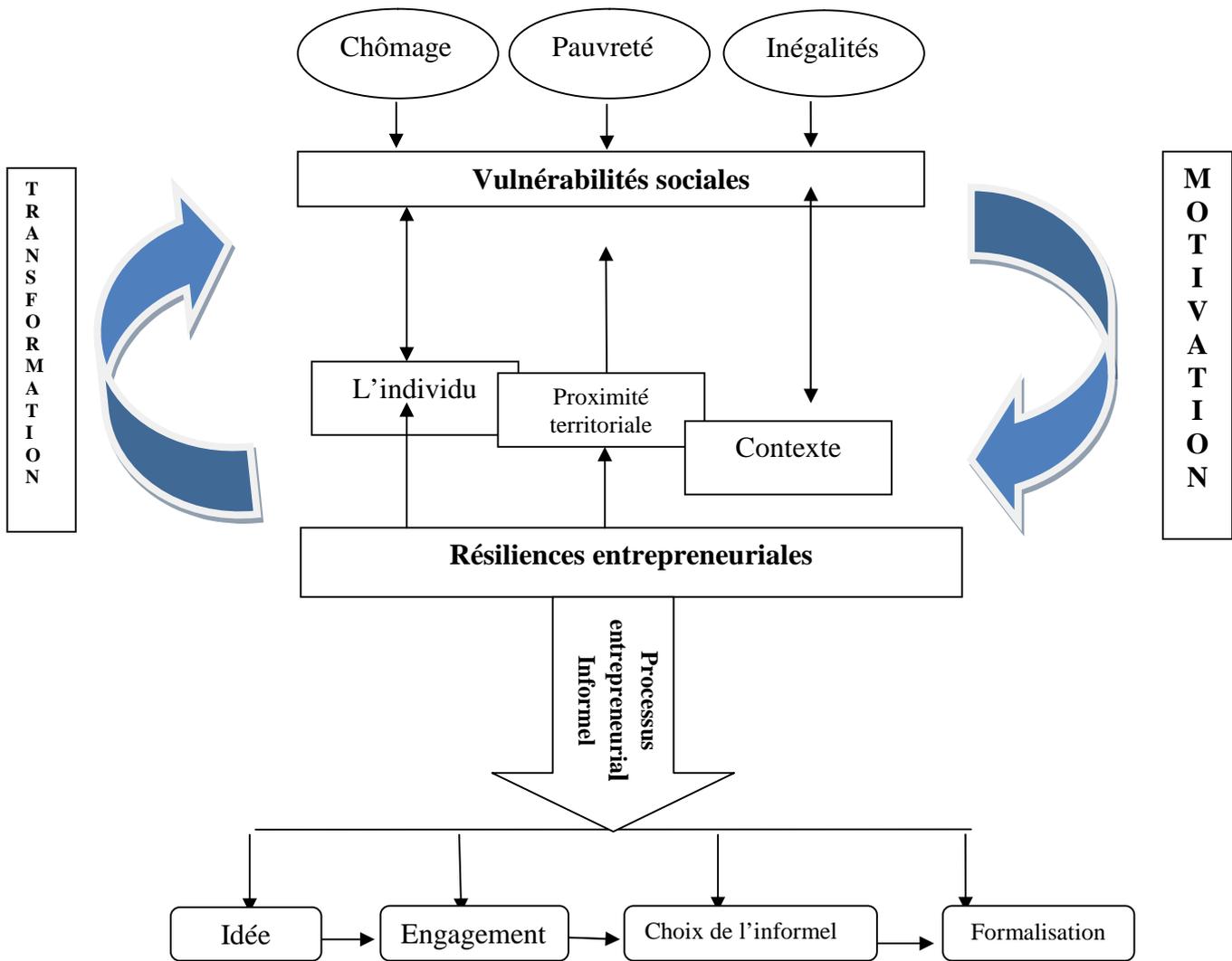
Provitolo D., (2009) met en avant l'existence de deux approches différentes pour étudier la vulnérabilité liée aux perturbations de différentes natures et à dimensions multiples: négative ou positive. Quelques travaux de recherches utilisent les deux concepts de résilience et de vulnérabilité leurs donnant le même sens sans percevoir de différences qui puissent exister entre les deux en sachant qu'ils développent dès leurs origines des approches différentes (Barroca B., et al., 2013).

La différence qui existe entre résilience et vulnérabilité réside dans le fait que la première représente une qualité pendant que la seconde reflète un état ou une situation bien définie. Ceci n'empêche qu'elles partagent un point en commun celui de la « *capacité à faire face* » (Barroca B., et al., 2013, 5). Les travaux réalisés autour de la notion de résilience font ressortir respectivement quelques caractéristiques illustratives, entre autres *la capacité de résistance et de récupération, l'apprentissage et la mémoire, la capacité de résistance, d'absorption, de récupération la capacité à corrélérer le fonctionnement et la demande, à trouver des organisations territoriales adaptées, et à résister* (Barroca B., et al., 2013, 5).

Pour faire ressortir la différence entre vulnérabilité et résilience Barroca B., et al., (2013, 6) recourent à des synonymes pour montrer que la résilience est liée aux notions « *de renouvellement, de réorganisation, d'émergence ou bien encore de bifurcation* ». Ils ajoutent que la résilience se détermine de façon générale par la « *persistance, résistance, adaptation, flexibilité, élasticité, renaissance, reconstruction, etc.* » Pour en conclure avec le concept de vulnérabilité qui au contraire est attachée à des sentiments de « *fragilité, sensibilité, faiblesse, défaillance, déficience, traumatisme, blessure* ».

Par contre Adger (2000) évoqué par Barroca B., et al., (2013, 5) se base uniquement sur l'aspect social de la résilience en considérant que le sens de la résilience dépasse largement ces liens. Il note ainsi qu' « *il s'agit de la capacité des communautés humaines à supporter les chocs ou les perturbations externes et à se relever de telles perturbations* ». Ce même auteur ajoute qu'on plus de ce pouvoir de faire face aux situations de crises, la résilience va au-delà pour en finir par franchir et traverser la crise.

Figure N°04: Schéma de l'impact des vulnérabilités sociales et des résiliences entrepreneuriales sur le processus des femmes activant dans l'informalité



Source: Synthèse conçue par nous-mêmes.

### Conclusion

Depuis plus d'une quarantaine d'années, le débat sur les concepts de l'informel ne cesse de s'élargir. Terminologiquement, le concept lui-même est traduit de l'anglais *informal* indiquant un système irrégulier et non officiel (Abrika B., 1999). L'informalité fait référence à plusieurs concepts utilisés dans la littérature sans distinction entre secteur informel, emploi informel et économie informelle. Entre secteur informel et emploi informel, l'ambiguïté n'est pas levée malgré le nombre important de recherches effectuées en la matière. Un autre concept s'ajoute aux deux précédents pour les englober est celui d'économie informelle (Charmes J. et Adair P., 2014). De ce fait, la littérature autour de l'informalité reste controversée en grande partie par le nombre important de travaux de recherche effectués sur

le sujet (Bounoua C., 2002). L'usage du concept d'informalité est devenu multiple au point où il perd sa signification. Les appellations utilisées pour le désigner varient entre secteur informel, économie informelle, souterraine, illégale, non structurée, etc. Or, chaque concept a sa propre définition et fait référence à une forme ou à une activité bien distincte (Bounoua C., 2002).

A cet effet, le présent chapitre nous a permis de distinguer entre emplois et secteur informel. Le secteur informel fait référence aux caractéristiques des entreprises individuelles (unités de production) regroupant entre entreprises d'employeurs et indépendants (compte propre). Ces entreprises présentent des caractéristiques spécifiques sur le plan administratif, social et fiscal. Les critères permettant de distinguer ces entreprises du secteur informel révèlent leurs caractères de non enregistrement, d'absence d'une comptabilité complète et/ou régulière, d'une petite taille (moins de 5 et 10 emplois). L'emploi informel par contre fait allusion aux caractéristiques des occupés des entreprises formelles et informelles. La mesure de cette problématique d'informalité par ces deux composantes peut résulter de trois sources à savoir les enquêtes ménages, entreprises et/ou mixtes. Chaque méthode a ses propres avantages et inconvénients.

La question du choix ou non de l'informel est problématique par sa complexité et son caractère indéfini. Elle englobe plusieurs facteurs, spécifiques, ne pouvant faire l'objet d'une unanimité vue l'hétérogénéité des acteurs et des activités composant le secteur informel et du contexte d'émergence de ce dernier.

L'ensemble de ces éléments font du secteur informel une question à contextualiser et à analyser en prenant en considération les spécificités des acteurs, des activités et des territoires. L'explication de la notion de résilience ne peut pas se limiter au seul facteur de vulnérabilité, même si de nombreux liens sont soulevés et observés par un certain nombre de chercheurs. Car on ne peut pas dire que tous les entrepreneurs résilientes évoluent dans un contexte vulnérable ou ont subi un choc externe. Mais le contraire est vrai toute vulnérabilité suppose que l'individu, la société ou l'organisation ne soit pas résiliente. Cette problématique d'actualité reste complexe et forme un enchevêtrement qui nécessite une analyse plus profonde surtout lorsqu'il est question de l'associé aux activités relevant du domaine de l'informalité.

**CHAPITRE IV :**  
**L'informel dans**  
**la dimension**  
**genre en Algérie**

### Introduction

Le secteur informel en Algérie est une problématique complexe. Son éruption remonte à des processus évoluant dans des contextes historiques multiples. Le passage d'une société à dominance paysanne vers la salarisation des rapports de production, l'exode rural et l'explosion démographique constituent des signaux énonciateurs de changements qualitatifs qui sont opérés au sein de la société. Un ensemble de facteurs regroupant à la fois les causes inhérentes au système économique, à la culture dominante, à la lourdeur bureaucratique et à la complexité de l'environnement institutionnel constitutifs de l'évolution de l'économie algérienne, explicite l'état des lieux de la conjonction de l'informalité et de la dimension genre.

L'approche de l'informalité en Algérie est souvent corrélée au rôle et à la place des institutions de l'Etat dans la régulation de l'activité économique. Les pouvoirs publics n'arrivant pas à satisfaire la demande d'emploi, en évolution durant la période d'indépendance, à travers le secteur formel, a donné naissance à d'autres formes d'emplois et d'organisations agissant dans la sphère informelle. En effet, les faiblesses du secteur formel, en parallèle à la situation désastreuse qu'a connu l'économie algérienne, appuyées par les incidences de l'application du Plan d'Ajustement Structurel (PAS) sur le pouvoir d'achat sont, essentiellement, les facteurs principaux ayant donné lieu à l'émergence et à la prolifération de l'informalité en Algérie particulièrement depuis les années 1990.

A la lumière des trois premiers chapitres retraçant le cadre théorique de notre problématique, ce présent chapitre constitue une transition relevant la place de la femme entrepreneure dans l'informalité en Algérie avant de passer aux trois chapitres suivants consacrés au cas de la wilaya de Tizi-Ouzou à travers l'analyse des résultats de l'enquête. Ce chapitre a aussi pour objectif de faire une esquisse globale sur l'environnement prédominant en Algérie incitant les agents économiques à recourir et à se maintenir dans l'informalité.

Il est divisé en trois sections. La première traitera des différentes approches de l'informel en Algérie en parallèle aux différentes périodes de son évolution. La seconde tachera de nous livrer en premier lieu un aperçu global sur l'environnement conditionnant la création d'entreprises en Algérie et fera l'objet d'une analyse de la part des femmes dans l'informalité en Algérie à travers l'analyse des enquêtes ménages de l'ONS en second lieu. La troisième sera consacrée au contexte d'émergence du statut de femmes entrepreneures en Algérie et à une revue de littérature portant sur cette thématique.

### Section 1 : Emergence et approches de l'informel en Algérie

L'émergence de l'informalité en Algérie ne peut être circonscrite à la période d'indépendance. Ses origines peuvent être situées à la période coloniale où la majorité de la population vivait en marge des institutions coloniales. Les algériens subissaient plusieurs discriminations : exclusion du système éducatif, de la formation et occupés des emplois ingrats.

#### I. Origine et prétextes de l'informalité en Algérie

L'informalité sous différentes facettes se propage dans la société algérienne touchant à tous les secteurs d'activités de plus en plus. Cette floraison marquante est le résultat d'une évolution ancêtre de la période coloniale.

##### 1.1. Le secteur informel de la colonisation à la période poste indépendance

Le secteur informel en Algérie, comme dans d'autres pays, existait même avant la période coloniale et bien avant la conceptualisation de l'économie informelle en 1972. Ce dernier été désigné à l'époque par la marginalité et le sous-emploi (Lautier B., 1994).

Plusieurs facteurs ont contribué au déclenchement et à l'expansion du secteur informel en Algérie durant cette période. Parmi ces derniers nous trouvons l'exode rural, l'amplification du chômage excessive et l'essor de la pauvreté.

Comme conséquence à la politique coloniale discriminatoire en matière d'emplois, d'habitat et de protection sociale les effets de la guerre de libération, l'économie algérienne a connu une dualité (Prenant A., 2002) entre les activités dites traditionnelles<sup>1</sup> et coutumières des indigènes et celles de l'économie moderne ou capitaliste détenue par les colons (CNES, 2004).

Les effets de la colonisation tel que les différentes discriminations en matières d'emplois, d'habitat, d'expropriations, etc. ont engendré une précarisation des populations autochtones. La pauvreté s'installe face aux changements survenus par la politique coloniale. L'ensemble des destructions et des déracinements ayant vu le jour pendant la période coloniale ont induit un fort besoin à la recherche d'autres moyens de subsistance des populations. Ajouter à cela, la guerre de libération nationale ayant aggravé leur situation. Cette conjoncture a poussé la population autochtone à créer d'autres activités de type traditionnelles et/ou coutumières comme réponse forcée (CNES, 2004). En effet, la pauvreté et la misère caractérisant cette période de colonialisme appuyée par les faibles taux d'emplois dans l'économie moderne,

<sup>1</sup> « L'économie traditionnelle de statut individuel ou familial couvrait un ensemble d'activités artisanales, domestiques et d'échanges coutumiers, ne remplissait pas les critères de sa reproduction et de sa modernisation - accumulation, profit, épargne, etc. » (CNES, 2004).

dominée par des entreprises françaises, a poussé les populations autochtones à créer de telles activités et emplois informels. Ces activités ont touché quasiment tous les secteurs. Les principales activités qui dominaient en cette période étaient ce qu'a qualifié Prenant A. (2002) de l'informel de misère comprenant le commerce informel<sup>2</sup>, les services aux ménages<sup>3</sup> et le travail à domicile (Bellache Y., 2010).

Au cours de la période coloniale, en plus des effets de la mécanisation de l'agriculture, les mécanismes d'expropriation des « indigènes » ont été établis par les colons. Ceux-ci ont poussé les paysans algériens à quitter leurs villages pour aller vers les villes<sup>4</sup>. Ce phénomène de l'exode rural, des paysans à la recherche d'un emploi dans les villes, a provoqué une hypertrophie en termes de population urbaine et de demandeurs d'emplois. Ces derniers recourent au secteur informel pour la majorité (Bellache Y., 2010).

Après l'indépendance, la population algérienne a connu un chômage endémique (CNES, 2004) en plus de l'exode rural et de l'amplification des villes aggravant la crise de logement (Chakour S-C. et Perret C., 2007) déjà existant.

À partir de là, le chômage a vu son expansion durant cette période. Cette évolution remarquable du taux de chômage urbain peut être expliquée par d'autres éléments. En plus de la forte demande d'emplois des migrants, les secteurs de l'industrie et du BTP ont connu entre autre une situation de crise d'emploi où la plupart des emplois créés dans ces secteurs sont informels. De plus, la situation de chômage affectant le pouvoir d'achat des agriculteurs s'est répercutée sur les artisans. Ces derniers ont perdu leurs principaux clients qui sont les agriculteurs dépourvus de leurs sources de revenu. Ces paysans rentrent dans le cercle de pauvreté amoindrissant leur niveau de vie (Bellache Y., 2010).

### **1.2. Les effets de l'économie administrée (1967-1985) sur le secteur informel**

Cette période correspond à celle de l'économie administrée où l'Etat avait le monopole sur toutes les activités économiques. Période durant laquelle l'Etat-providence été chargé de contrôler toute l'économie. Elle a été caractérisée par le plein emploi dans les administrations et dans les entreprises publiques, même au niveau des unités en difficulté (Mabtoul A., 2015). Durant cette période, l'Etat algérien a investi dans les secteurs de l'industrie et du BTP créant, ainsi, des opportunités d'emplois pour un grand nombre de la population après

---

<sup>2</sup> La vente de fruits et légumes sur le marché, vente de cigarettes à l'unité et de journaux, brocante, friperie, etc.

<sup>3</sup> *Cireurs de chaussures, port de valise, travail des domestiques.*

<sup>4</sup> 731000 paysans ont abandonné leurs villages pour rejoindre les villes durant la période de 1954 et 1960 (Bellache Y., 2010).

l'indépendance. Le taux de chômage a connu une baisse drastique de 33% en 1966 à 14% en 1985 (CNES, 2004).

L'évolution de l'économie informelle pendant la période de l'économie administrée (rigidité du marché et de l'économie) s'est accompagnée par une forte surévaluation du dinar algérien engendrant, par conséquent, de nouveaux phénomènes tels que les pénuries<sup>5</sup> caractérisant le marché et de nouvelles pratiques<sup>6</sup> non conformes à la réglementation (Abrika B., 1999).

Durant les années 1980, la demande nationale de biens de consommation n'a pas pu être satisfaite par l'offre générée qui a entraîné la prolifération d'autres formes ou sources parallèles à l'offre officielle : le *Trabendo*, le commerce de la valise, la vente sous table et la vente concomitante, etc. (CNES, 2004).

Le monopole de l'Etat et la rigidité des prix sur le marché des biens et services importés par les organismes publics a accéléré l'évolution du marché noir et du marché parallèle de la devise (CNES, 2004). Cette politique et stratégie de l'Etat interventionniste régulateur de l'économie, détenant le monopole, ont produit des effets néfastes<sup>7</sup> : clientélisme, détournement, corruption, etc. (Bounoua C., 1999).

Le marché de la devise<sup>8</sup> été alimenté en grande partie par l'épargne des émigrés permettant le financement des importations.

---

<sup>5</sup> « *Le Programme Anti-Pénuries (PAP) et l'autorisation des Importations Sans Paiement de biens de consommation (ISP) tels que les véhicules et les biens d'équipement et des produits de large consommation (pièces détachées pour véhicules et machines, biens électroniques et électroménagers) ont créé un mode de consommation artificiel et contribué largement à l'augmentation des pratiques illégales et à l'enrichissement facile* » (CNES, 2004).

<sup>6</sup> Par conséquent, la crise a affecté la demande intérieure (effondrement de la production nationale) ralentissant, ainsi, la croissance économique. De ce fait, l'encouragement des différents agents économiques publics et privés pour l'alimentation du marché été une solution d'urgence de l'Etat Algérien en dépit des comportements transgressant la réglementation en vigueur. Depuis, l'économie nationale a vu l'apparition de circuits de commercialisation et de distribution informels responsables de la réorganisation du marché interne. Ces réseaux ont été derrière la création de relations illégales de corruption avec les institutions de l'Etat. L'incertitude entourant l'environnement institutionnel durant cette période a poussé les agents économiques à abandonner les investissements productifs pour d'autres à gains rapides créant, de ce fait, une informalité comme adaptabilité avec l'environnement institutionnel immédiat (Bounoua C., 2013).

<sup>7</sup> « *L'émergence de ces nouvelles formes liées à la criminalité économique atteste de l'importance des dysfonctionnements institutionnels de l'économie algérienne dans un contexte de transition à l'économie de marché. Cette situation inédite interpelle directement l'Etat en tant que garant de l'ordre juridique et de l'ordre économique et pose la question de son rôle dans la construction des institutions de l'économie de marché* » (Bounoua C., 1999, 1).

<sup>8</sup> La devise issue de l'immigration en générale se voit échangée contre la monnaie nationale à travers des réseaux informels ayant construit un marché parallèle de la devise et bénéficiant de grandes sommes en faisant l'échange devise-dinar.

### 1.3. Le secteur informel de la période de transition à l'économie de marché

La crise économique qui a touché l'Algérie en 1986 a eu des conséquences socioéconomiques. Celle-ci a été suivie par trois plans de redressement mis en œuvre suite aux conditionnalités du FMI (1989, 1991 et 1994), ayant comme effet le rééchelonnement de la dette extérieure en 1994. De plus, l'application du PAS, comme outil de stabilisation et de rééquilibrage de la situation interne et externe détériorées suite à la crise (CNES, 2004) sont autant d'événements conduisant l'émergence de l'informalité durant cette période.

En outre, le système économique durant cette période a connu deux phénomènes ayant soutenu en partie le développement du secteur informel en Algérie. Le monopole de l'Etat (fixation des prix bas sur le marché régularisé) et la faiblesse de l'offre ont produit l'extension de l'informalité sous différentes formes sur un marché parallèle (Mabtoul A., 2015). En effet, pendant les années 1990, l'Algérie a entamé une période de restructurations avec l'application du PAS. Ce dernier a entraîné l'économie algérienne dans une récession impliquant des conséquences socioéconomiques alarmantes (Abrika B. 2013) se manifestant essentiellement par la prolifération de l'économie informelle en Algérie. En effet, suite aux restrictions qui ont accompagné la libéralisation de l'économie, la population algérienne se retrouve, pour une partie, dans une extrême pauvreté. Cette situation a poussé ceux-ci à chercher d'autres alternatives de survie. Selon Prenant A., (2002) durant cette époque l'informel été considéré comme étant un informel de luxe.

Deux phénomènes émergent par conséquent : la société algérienne a connu de nouvelles formes et de nouveaux comportements de fraude, d'évasion fiscale, de corruption, etc. ; la précarité généralisée des emplois en Algérie après l'application de toutes les restrictions du FMI, a donné naissance à une multiplication d'activités informelles en milieu urbain dans le commerce et les services (Bounoua C., 2002).

Depuis, l'Algérie est entrée dans un nouveau système celui de l'économie de marché en substitution à celui d'une économie administrée (Bounoua C., 1999). Un ensemble de mesures<sup>9</sup> et d'instruments ont été mis en place à fin de faciliter cette transition. Les conséquences de toute cette restructuration et de tous ces bouleversements sont apparues sur

<sup>9</sup> « la restructuration du secteur productif public (industrie, BTP, agriculture) et sévère réduction de l'investissement entraînant le ralentissement de l'activité économique; l'augmentation du nombre des entreprises du secteur privé; le rétrécissement du marché de l'emploi et déréglementation du travail ; l'entrée des jeunes et des chômeurs dans le « trabendo » le « bazar »... ; la mise en œuvre du dispositif emploi des jeunes dès 1988 et son élargissement non maîtrisé, non contrôlé et non suivi ; la progression nette de l'effectif des femmes occupées partiellement (FPO) et dans les travaux à domicile (TD), échappant à toute réglementation et à toute forme de normalisation ; l'occupation précaire des personnes âgées et des travailleurs libérés par les secteurs structurés public et privé suite aux compressions d'effectifs pour raison économique ; la situation sécuritaire du pays propice au développement de l'informel, etc. » (CNES, 2004, 85).

le plan social et économique par l'élévation de plusieurs indicateurs donnant lieu à un nouveau regard socioéconomique. Le chômage est passé de plus de 15% en 1986 à environ 25 % en 1994 pour atteindre 28 % en 1995 suite à la perte des emplois dans le secteur public. De même, l'augmentation du taux d'inflation résultant de la libéralisation des prix et à dévaluation de la monnaie nationale. Enfin, la situation sécuritaire des années 1990 a contribué fortement à la prolifération des activités informelles et a fragilisé pour sa part la situation socioéconomique du pays (CNES, 2004). La phase de libéralisation des prix ainsi que la levée du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur n'ont pas été suivies par la mise en place de nouveaux mécanismes de régulation, ce qui se traduit par les mutations qui ont eu lieu dans l'économie informelle : l'ouverture anarchique avec une tendance du passage d'un monopole d'Etat à un monopole privé beaucoup plus néfaste a donné lieu à de nouvelles pratiques informelles. Nous assistons à une multiplication des petites activités informelles se concentrant surtout dans le petit commerce et les services, comme mode de survie dans un marché de l'emploi en crise. A cet aspect, se sont greffés la fraude fiscale, la corruption et les détournements des fonds publics.

De ce fait, l'informalité s'est développée dans plusieurs dimensions touchant à plusieurs secteurs économiques en absorbant une part considérable des demandeurs d'emploi exclus du secteur formel. Ceci a donné lieu à une diminution de la part des salariés permanent par rapport aux autres formes de travail liés au secteur informel. Ce dernier englobait des travailleurs indépendants, des travailleurs occasionnels, des aides familiaux, des apprentis, et des travailleurs à domicile.

La création et l'installation d'organismes publics de soutien et d'accompagnement de jeunes promoteurs, ayant pour objectif l'encouragement de la culture de l'auto-emploi et de l'esprit d'entreprise en général a réduit, en partie et temporairement, l'emploi informel, engendrant par la suite d'autres formes d'informalité liées à l'entrepreneuriat à savoir le semi formel et la précarité des emplois voire le retour à l'informel.

### **II. Les approches du secteur informel en Algérie**

Le secteur informel est peu étudié en Algérie comparativement à l'ampleur de celui-ci dans l'économie nationale (Adair P. et Bellache Y., 2012 ; Bellache Y., 2010, 2013). Il fait référence à une problématique complexe en corrélation avec les différentes périodes caractérisant l'économie algérienne.

#### **2.1. L'informel dans une logique de soumission et de subordination**

L'industrialisation qu'a connue l'Algérie après son indépendance a induit une forte salarisation. En parallèle, une forte croissance démographique a accentué l'exode rural vers

les villes engendrant une urbanisation envahissante (Abrika B., 2002). Cette dernière implique d'autres moyens et d'autres formes nouvelles de recherche de revenus permettant la survie des populations. D'autant plus que le secteur formel n'arrivait pas à satisfaire toute cette forte demande en milieu urbain. Les revenus des ménages deviennent, pour la majorité, insuffisants nécessitant des revenus supplémentaires. Pour ce faire, d'autres activités commencent à apparaître et à voir le jour. Celles-ci se développent autour d'un secteur dit non structuré prédominé selon Bernard C. (1988) par la Petite Production Marchande (PPM). Leur premier objectif étant la satisfaction des besoins du ménage.

L'approche de PPM est caractérisée par l'accroissement de petites activités marchandes et par l'émergence de nouvelles formes d'emploi atypique contrairement au salariat protégé (Adair P. et Bellache Y., 2012). Bounoua C. (1992) considère cette PPM, relevant du secteur informel, comme étant exploitée par le secteur capitaliste. Elle s'intègre dans l'approche fonctionnelle du fait qu'elle contribue à l'augmentation du capital en contre partie d'une sélection d'une main d'œuvre à exploiter contre une autre à rejeter (Charmes J., 1987).

L'approche par la PPM suit deux logiques. La première logique suivie par exemple par Liabès J. (1984) considérant cette dernière comme étant au service du capitalisme en amont et en aval. Elle représente des activités de soumission et de subordination (Bellache Y., 2010 ; 2012 ; 2013). La seconde logique par contre, préconisée par Hugon P. (1980), considère que la PPM joue le rôle de co-capitaliste accompagnant et soutenant les activités capitalistes ou modernes dans une logique plutôt complémentaire et/ou de concurrence (Bellache Y., 2010 ; 2012 ; 2013). Pour le cas par exemple des apprentis, qualifiés comme étant des exploités du secteur informel, cette période d'apprentissage est bénéfique pour eux dans le sens où elle est moins coûteuse et les incite, souvent, à entreprendre (Bellache Y., 2010 ; 2012 ; 2013). Ceci explique la relation de complémentarité existante entre les deux secteurs.

La PPM se caractérise par une faible échelle des activités et une organisation non capitaliste du travail (Bernard C., 1988).

Celle-ci a été classée par ce dernier en trois catégories. La première catégorie regroupe la production domestique et les petits métiers. Elle se caractérise par une production de biens et services en fixant des prix, essentiellement, selon une estimation personnelle du producteur en négociation avec les consommateurs. Cette dernière ne suivant pas la même logique du marché tel est le cas de la couture, activité exercée par des femmes à domicile. Elle permet la contribution avec des revenus complémentaires au revenu principal, souvent, insuffisant au ménage. La seconde catégorie contrairement à la précédente, qualifiée comme étant une

production non exploiteuse, concerne la production de biens et services où les prix suivent la même tendance du marché. Elle est dite non exploiteuse parce qu'elle ne fait appel qu'à un nombre minime d'employés. De plus, cette production, reconnue, ne demande pas de grands moyens techniques. Elle regroupe elle-même deux types d'activités, celles dites artisanales modernes de type familial de petite dimension (réparation par exemple) et celles dites micro-industrielles (textile, plastique, conserves, etc.). La troisième catégorie représentée par des activités non intégrées ou clandestines. Ces dernières résultent soit de la faiblesse des revenus et/ou du cadre réglementaire et législatif en cours. Dans ce cas, la PPM fait référence soit à une pluriactivité exercée dans un cadre déclaré ou à des activités menées dans une clandestinité totale.

### **2.2. L'informalité comme conséquence d'une économie planifiée**

Elle fait référence à l'économie parallèle de biens et services, de la monnaie ainsi qu'à celle des facteurs de production et à la fraude caractérisant l'économie algérienne (Henni A., 1991). Elle se déroule sous forme de réseaux informels spécifiques loin du cadre réglementaire légal, fiscal et social (Bellache Y., 2010 ; 2013).

Ce type d'économie peut être un préparatif pour un passage vers une économie industrielle ou de transition. Elle résulte d'un dysfonctionnement de l'économie administrée, de la survenue du secteur privé et une stratégie du secteur capitaliste entretenant des liens avec le secteur informel pour bénéficier des avantages de l'informalité (Bellache Y., 2010 ; 2012 ; 2013).

Les entreprises du secteur informel ne sont pas systématiquement dans une logique de capital mais sont pour la plupart motivées par une logique sociale (Bellache Y., 2010 ; 2012 ; 2013). L'économie parallèle se définit par l'existence d'un double marché et d'un double système de prix (Henni A., 1991). D'un côté, l'économie parallèle apparaît dans une économie dirigée où les prix sur marché formel sont administrés. Concurrément, d'un autre côté, on trouve un marché parallèle où les prix sont fixés librement. C'est justement le déséquilibre entre l'offre et la demande qui engendre des modifications des revenus sans modification des prix à l'origine (Bounoua C., 1995). La rareté des produits et services sur le marché administré créant ce déséquilibre a incité les consommateurs à solliciter le marché parallèle. L'objectif derrière ce comportement étant la satisfaction de leur demande indisponible sur le marché administré. Par conséquent, les prix fixés sur le marché parallèle deviennent libres et parfois nettement plus élevés.

L'économie parallèle fait partie de l'économie non observée<sup>10</sup> qui est une notion plus globale (Bellache Y., 2010). Durant la période de planification centralisée, l'économie parallèle a constitué la forme la plus dominante de l'économie informelle (Bellache Y., 2010 ; 2012 ; 2013).

### 2.3. Approche de l'économie illégale

A la suite de la période de l'économie parallèle ou administrée du début des années 1990, une nouvelle forme d'informalité en Algérie a vu le jour comme conséquence considérable aux transformations de cette période. Durant cette période, les lois et réglementations en vigueur n'ont pas été respectées par les agents économiques. En effet, l'économie algérienne a connu une transgression de la législation sous différentes formes « *fraude et évasion fiscale, corruption, fuite de capitaux, vol de la propriété publique...* » (Bounoua C., 1999, 3). Certains agents économiques, faisant partie de l'économie informelle, font recours à une formalisation de leurs activités (légalité) pour couvrir en quelque sorte leurs procédures illégales. En d'autres termes, les entrepreneurs du secteur formel, respectant toutes les obligations institutionnelles (cadre légal), utilisent des mécanismes d'illégalité dans leur processus entrepreneurial dit formel. Selon Bounoua C. (1999), le comportement de ces agents économiques se modifie de plus en plus pour devenir une règle du système économique et social. De ce fait, le concept d'économie informelle ne permet pas la distinction entre ce qui est légal et ce qui ne l'est pas. Bounoua C., (1999) a proposé le concept « d'illégalisation » qui permet d'expliquer la nouvelle réalité caractérisant l'économie algérienne durant la phase de transition vers l'économie de marché.

Le concept d'illégalisation fait référence à un phénomène expliquant la transmission rapide d'un nouveau comportement des agents économiques au sein de l'économie algérienne de nature informelle nécessitant d'être abordé par une approche juridique de la légalité. Cette dernière décrit tout acte répondant en totalité<sup>11</sup> aux obligations de la loi en vigueur (système juridique en cours). De même, tout acte qui sort et qui ne respecte pas ces normes définies et dictées par la loi est vue comme étant illégal (Bounoua C., 1999). La spécificité de cette approche réside dans sa focalisation sur les aptitudes des agents économiques (Bounoua C., 1999) à se soumettre à la réglementation (contournement sous couverture légale). Autrement dit, leur premier objectif est l'optimisation de leurs gains.

---

<sup>10</sup> Celle-ci regroupe à la fois l'économie illégale, domestique, informelle et souterraine (Bellache Y., 2010).

<sup>11</sup> La part des agents économiques ne respectant pas strictement ces règles est importante et multiforme pour créer une illégalisation rampante de l'économie algérienne (Bounoua C., 1999).

L'illégalisation caractérise le contexte de transition de l'Algérie vers une économie de marché à partir des années 1990.

L'économie souterraine telle que présentée dans les travaux de Bounoua C., (1999, 2002), représente la forme la plus dominante au sein de l'économie algérienne durant la phase de transition vers l'économie de marché.

Ce concept d'illégalisation de l'économie a été défini par Bounoua C., (1999, 5) comme « *un ensemble d'activités économiques qui apparaissent tout à fait légales du point de vue du droit mais qui trempent de plusieurs manières dans l'illégalité* ». En effet, face à un contexte caractérisé par une ambiguïté des lois et de leur application appuyée par leur aspiration incessante vers la réalisation de gains, les agents économiques fuient la loi d'une manière ou d'une autre par des comportements illégaux malgré qu'ils s'inscrivent parfaitement dans la légalité sur le plan juridique. L'objectif derrière ces contournements est la réalisation d'un maximum de gains tout en restant dans une démarche légale. De cette façon, l'agent économique prend une décision volontaire et rationnelle de tirer profit des avantages de la formalisation au même temps de ceux de l'informalité (Bounoua C., 1999).

Il existe une relation mutuelle entre les entreprises et les institutions. D'une part, les entreprises, définies comme étant des organisations, s'influencent par leur environnement et sont contraintes par la réglementation et les normes instaurées (l'environnement détermine en grande partie le profil de ces entreprises et leur comportement), « *il y a lieu de relever l'influence considérable du système économique, politique, social et culturel derrière l'informalité des comportements des acteurs économiques* » (Bounoua C., 2013, 5). D'autre part, elles sont libres d'influer elles-mêmes sur les règles du jeu institutionnel (elles peuvent modifier, voir être dans la conformité ou non de ces règles).

L'informalité des agents économiques résulte des normes et valeurs socioculturelles admises dans une société par tradition et habitude de pratiques quotidiennes. Les règles du jeu sur le marché (règles formelles)<sup>12</sup>, face aux défaillances de l'Etat, se transforment en règles informelles<sup>13</sup> imposés par les différents acteurs économiques constituant des réseaux informels dans leurs rapports quotidiens sur le marché (Bounoua, 2013). « *Adopter alors un*

---

<sup>12</sup> Les règles formelles représentent l'ensemble des règles politiques et juridiques (constitutions, lois et règlements) dont l'application des dispositions revient au pouvoir politique et législatif (Bounoua C., 2013).

<sup>13</sup> Les règles informelles sont composées de normes de comportement, de conventions sociales et codes de conduite, des habitudes, des traditions.... (Bounoua C., 2013).

*comportement informel*<sup>14</sup> devient une norme sociale puisqu'elle est le produit d'un consensus entre les acteurs économiques qui participent à l'échange » (Bounoua, 2013, 5).

Cette approche de l'illégalisation de l'économie reflète la nature de l'Etat dans sa fonction institutionnelle en tant qu'acteur régulateur de l'économie et la capacité de celui-ci à contrôler et à surveiller l'application des règles et des lois (Bellache Y., 2010 ; 2012 ; 2013).

### **Section 2 : Déterminants et facteurs d'émergence de l'entrepreneuriat informel en Algérie**

L'environnement des affaires est considéré comme étant un facteur dissuasif à l'enregistrement des entreprises. La nature et l'efficacité des services publics, la réglementation commerciale, administrative et fiscale mise en place et l'état global du cadre institutionnel détermine l'avenir de l'entrepreneuriat dans un pays. L'orientation des entrepreneurs vers l'informel dépend non seulement d'un choix déterminé par les caractéristiques intrinsèques des individus mais aussi de leur environnement influant lourdement leurs pratiques formelles ou informelles.

#### **I. L'environnement socioéconomique déterminant le choix du secteur informel en Algérie**

Les changements socioéconomiques qu'a connus l'Algérie d'après indépendance ont fortement contribué au façonnement de l'environnement caractérisé par l'informalité pour divers acteurs et activités.

##### **1.1. Raisons socioéconomiques et démographiques**

Selon Hammouda N-E., (2006) la floraison et l'ampleur du secteur informel à l'origine sont dues à deux facteurs. En premier lieu, l'informalité est liée à la faiblesse de l'emploi formel, facteur en commun entre les différents pays quelque soit leur degré de développement, source du développement et du maintien du secteur informel par rapport à une population active en évolution. En effet, le boom démographique des années 70/80 ayant accompagné inversement les conditions économiques désastreuses du pays a contribué en grande partie au déclenchement de l'informalité en Algérie. De plus, la population urbaine s'est presque doublée (surpeuplement des villes) dans les villes et leurs périphéries. Le marché de l'emploi dans le secteur formel, par contre, n'arrive pas à satisfaire, durant cette période, toute la

---

<sup>14</sup> Cette norme caractérisant l'économie algérienne devient une obligation pour chaque acteur impliqué dans l'échange étant obligé de se soumettre aux nouvelles règles de jeu pour ne pas disparaître (Bounoua C., 2013).

demande d'emplois des migrants ruraux vers les villes (la demande a dépassé l'offre d'emploi existante).

En second lieu, les faibles revenus ayant caractérisés la période de crise économique des années 1980 (récession économique) ont pesé lourdement sur le niveau de vie des populations. En outre, les revenus du secteur public sont revus à la baisse, suite aux conséquences néfastes de l'application des PAS, engendrant par conséquent une baisse du pouvoir d'achat des populations. Ce qui les incite à recourir au secteur informel, à la recherche de revenus d'appoints ou de ressources supplémentaires pour subvenir à leurs besoins.

### **1.2. Causes institutionnelles**

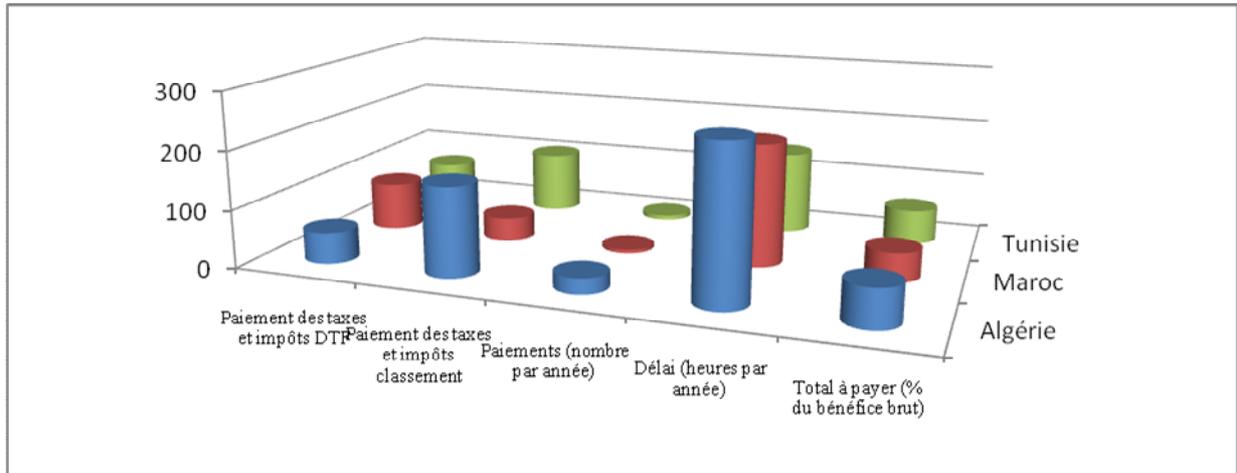
Les facteurs institutionnels sont souvent évoqués pour justifier les causes de subsistance de la sphère informelle. Les fonctionnaires des organes de contrôle étatiques qui portant applique les instructions émanant des pouvoirs publics sont ciblés par les entrepreneurs. *« L'environnement institutionnel algérien n'apparaît pas comme un cadre adéquat pour le développement des activités entrepreneuriales, par exemple la fiscalité est lourde et non transparente, les droits de propriété (physique et intellectuelle) ne sont pas totalement protégés, le système de crédit vers les entreprises privées n'est pas très développé et est peu favorable »* (Bounoua, 2013, 9). Les politiques publiques des gouvernements et la qualité des institutions de gouvernance ont largement influencé l'optique du développement du secteur informel. Un environnement qui ne favorise pas l'éclosion de l'entrepreneuriat en Algérie.

#### **1.2.1. Une imposition excessive**

Les forts taux d'imposition sont considérés comme l'une des causes de la progression de l'entrepreneuriat informel avec une multitude de conséquences sur les décisions d'un entrepreneur. D'ailleurs, la plupart des nouveaux entrepreneurs, non immatriculés et non soumis à l'impôt, préfèrent ne pas se plier à la réglementation (OCDE, 2015).

Une imposition excessive en Algérie (voir figure ci-dessous) participe en grande partie à la prolifération des activités informelles. Les entrepreneurs refusent de payer des sommes importantes réduisant, ainsi, leur profit les freinant pour le développement de leur entreprise.

Figure N°05: La place de l'Algérie par rapport au paiement des taxes et impôts par les entreprises dans la région du Maghreb



Source : Etabli par nous même en se basant sur les données *doing business* 2017

L'Algérie est classée au niveau mondiale, dans le rapport de *doing business*, par rapport au paiement des taxes et impôts par les entreprises à la 155<sup>ème</sup> position contre 106<sup>ème</sup> place pour la Tunisie et seulement 41<sup>ème</sup> place pour le Maroc. Toutefois, l'Algérie a gagné en une période restreinte 15 places dans son classement mondial en passant de la 170<sup>ème</sup> position en 2013<sup>15</sup> à la 155<sup>ème</sup> en 2017 sur les 190 pays concernés. Le taux des taxes et impôts à payer en Algérie est de 65,6 % du bénéfice brut réalisé par l'entreprise contre 60,2% pour la Tunisie alors qu'il est seulement de 49,3% pour le Maroc. Ce taux d'imposition sur les entreprises en Algérie a connu une légère baisse passant de 76,9% en 2005 à 72% en 2013 et à 65,6% en 2017 (*doing business*). Malgré cela, sa place reste toujours très loin par rapport à d'autres pays.

Le nombre de fois qu'une entreprise en Algérie doit payer des impôts dans l'année est de 27 contre 39 en 2005 (*doing business*). On observe alors une amélioration dans le nombre de fois qu'une entreprise est censée payer des impôts. Toutefois, cette amélioration reste insuffisante du moins en le comparant avec les pays voisins avec 8 fois pour la Tunisie et 6 fois seulement au Maroc.

La lourdeur fiscale est la principale raison pour laquelle les entrepreneurs décident de choisir le secteur informel pour l'exercice de leurs activités (Billami M., et Bounoua C., 2016). Ces données expliquent la raison pour laquelle l'entrepreneuriat informel est en perpétuelle augmentations en Algérie.

<sup>15</sup> D'après l'étude faite par Klouche I., et Khendek S., (2013). Cette dernière a énoncé à travers une étude faite par l'OCDE(1994) que l'Algérie est le pays où les micro-entreprises et les indépendants payent le plus d'impôts sur sept pays en développement (Algérie, Equateur, Jamaïque, Niger, Swaziland et Tunisie). Selon cette même étude environ 90% des entreprises en Algérie payent plus d'un impôt, raison pour laquelle le secteur informel est un refuge pour ces dernières.

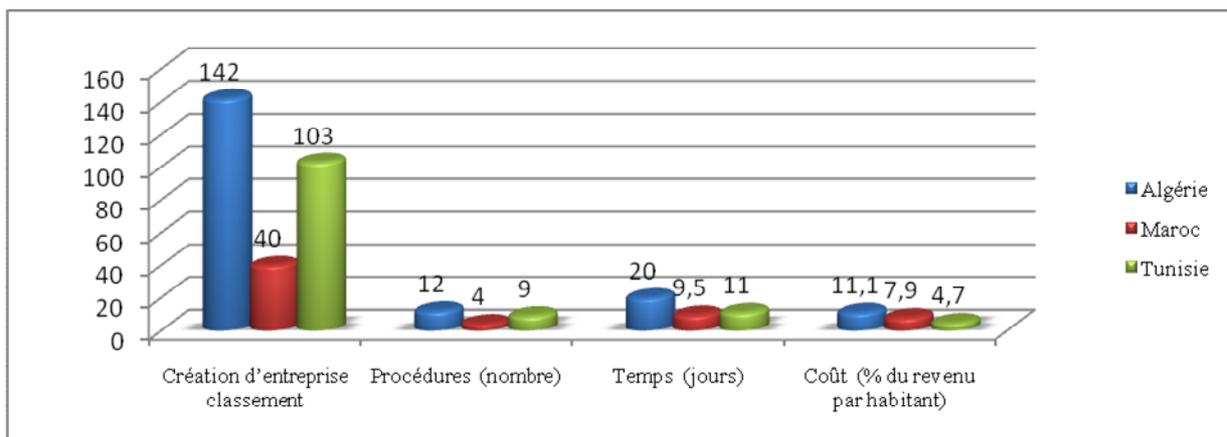
### 1.2.2. Le poids de la réglementation

Les lourdeurs bureaucratiques de l'administration en Algérie sont légendaires. L'arsenal juridique et le nombre de pièces à fournir pour la création d'une entreprise découragent les initiatives entreprises par les entrepreneurs et les poussent à rejoindre la sphère informelle.

#### 1.2.2.1. La création et le développement d'une entreprise

L'exercice d'activités dans un cadre réglementaire nécessite un processus coûteux pour l'entrepreneur et lui demande beaucoup de temps à consacrer dans les démarches commerciales notamment pour les nouveaux entrepreneurs (employeurs et indépendants). Ceci étant donné que cette catégorie est en début d'activité et qu'elle est fragile financièrement. Parfois même, ils ne peuvent percevoir le fruit de leur activité face aux différentes charges liées à la création de l'entreprise. Selon Schneider et al., (2010) les contraintes réglementaires<sup>16</sup> s'ajoutent aux taux d'imposition élevés pour influencer négativement sur le secteur informel (OCDE, 2015).

Figure N°06: La place de l'Algérie dans la région du Maghreb par rapport à la réglementation liée à la création d'entreprise



Source : Etabli par nous même en se basant sur les données doing business 2017

L'Algérie occupe en 2017 la 142<sup>ème</sup> place au niveau mondial en termes de création d'entreprise (2013 été en 156<sup>ème</sup> position). Ce qui explique la lourdeur et la complexité du processus de création d'entreprise en Algérie (Klouche I., et Khendek S., 2013).

<sup>16</sup> De plus, un système de sécurité sociale au sein d'un pays peut influencer directement l'entrepreneuriat formel pour encourager la floraison de l'entrepreneuriat informel. Ainsi, il existe des facteurs ou des éléments dans les systèmes de sécurité qui sont incontestablement dissuasifs exprimant une certaine attractivité de l'entrepreneuriat informel par rapport à l'entrepreneuriat formel. En effet, pour certaines catégories d'allocataires sociaux (les chômeurs, les handicapés) le recours et la préférence de l'entrepreneuriat informel manifeste une réaction contre la perte des aides dont ils bénéficient. De plus, un système sécuritaire étendu permet de créer des failles dans les comportements des bénéficiaires essentiellement ceux qui veulent profiter de cette réglementation pour se lancer dans le secteur informel (OCDE, 2015).

Le Maroc et la Tunisie sont mieux classés par rapport à l'Algérie avec respectivement 40<sup>ème</sup> et 103<sup>ème</sup> rang mondial.

Pour ce qui est des procédures nécessaires pour débiter son activité, en Algérie on exige 14 procédures (restant fixes depuis 2011) contre 10 pour la Tunisie et seulement 6 pour le Maroc. De même, les délais qu'exigent les procédures de création d'entreprise en Algérie sont de 20 jours contre 12 jours pour le Maroc et 11 jours pour la Tunisie.

### **1.2.2.2. Obtention de crédits**

La création et le développement d'une entreprise nécessite des capitaux importants dont l'entrepreneur, parfois, ne dispose pas en partie et/ou en totalité. Le recours à un prêt bancaire ou institutionnel exige des procédures, souvent, contraintes pour celui-ci. Ces contraintes diffèrent d'un pays à un autre et influence directement le processus de l'entrepreneur. L'étude de la facilité d'accès à un prêt en Algérie permet d'avoir une idée sur le financement de l'entrepreneuriat formel et par conséquent les raisons du recours aux différentes formes de financement informel.

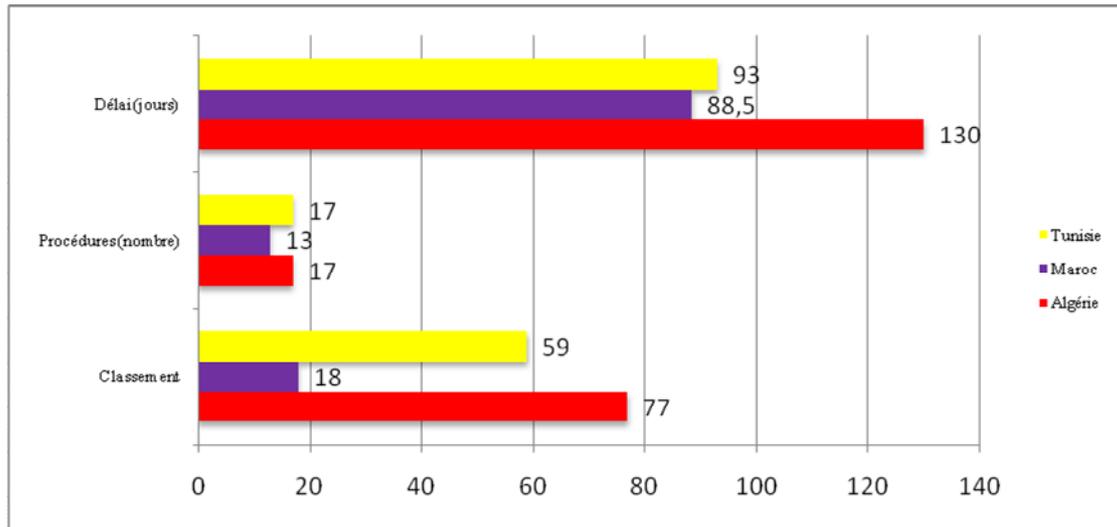
Selon les données de *doing business* en 2017, l'Algérie est classée à la 175<sup>ème</sup> position pour l'octroi d'un crédit, reculant, ainsi, d'une place par rapport à l'année 2016. Ceci démontre la complexification des procédés et des exigences pour l'obtention d'un crédit pour la création ou le développement d'une entreprise en Algérie de plus en plus notamment depuis les effets issus du contexte de crise économique causé par la chute des prix des hydrocarbures de 2015.

### **1.2.2.3. Obtention d'un permis de construction**

Parmi les réglementations facilitant et incitant à l'entrepreneuriat dans un pays étudié dans les rapports de *doing business* nous trouvons la facilité d'obtention d'un permis de construction par un entrepreneur.

Dans le rapport de *doing business* (2017), l'Algérie est mal classée occupant la 70<sup>ème</sup> position sur les 190 pays par rapport à ce critère. Les délais et les procédures nécessaires à l'octroi d'un permis de construction en Algérie pour la même année sont respectivement de 130 jours et de 17 procédures (contre 220 jours et 17 procédures pour l'année antérieure).

Figure N°07 : Procédures et délais d'obtention d'un permis de construction



Source : *doing business 2017*

En comparant la situation de l'Algérie par rapport à ses pays voisins, nous déduisons qu'il présente les plus longs délais en nombre de jours et les plus longues procédures. Ces mêmes résultats sont présentés par Klouche I., et Khendek S., (2013) dans leur étude concluant que « l'Algérie est le pays qui présente le plus grand nombre de procédures et le plus grand nombre de procédures et le plus long délai pour l'obtention d'un permis de construction ».

Cette lenteur et cette complexité administrative constituent des obstacles qui, généralement, conduisent les entrepreneurs à la recherche d'autres moyens et sources de financement (personnel, familial, amical, etc.) de type informel (Billami M., et Bounoua C., 2016).

### 1.2.3. Corruption et processus entrepreneurial en Algérie

L'environnement global hostile en Algérie ne favorisant pas le développement d'entreprises. L'hétérogénéité des activités et des acteurs ne peut échapper à ce système. Toutefois, les différences apparaissent selon Abrika B. (2013) en fonction des formes (actives et passives) et des degrés de la corruption (petite corruption de type clientéliste et grande). Les liens relationnels favorisent le développement de la corruption à petite échelle. Les pots-de-vin ou *bakchich* versés dans les administrations, à des fins différentes, représentent un outil systématique auquel font recours les entreprises algériennes. Ces dernières dans l'intention d'accéder, de faciliter ou d'accélérer le processus de création d'une entreprise en Algérie, jugé très lent et complexe, font appel à des réseaux de corruption. De plus, les mécanismes de corruption ne se limitent pas dans l'amont de la création de l'entreprise, ils s'acheminent en accompagnant l'entrepreneur tout au long de son processus (approvisionnement, production et commercialisation) en soudoyant différents organismes de contrôle. Ces derniers sont

représentés, essentiellement, dans les obligations fiscales en vigueur. L'entrepreneuriat en Algérie se trouve face à un fléau réel (Abrika B., 2013) empêchant son développement.

L'existence de ces formes de corruption dans un pays donné facilite l'émergence et la prolifération des activités dites informelles.

### II. Illustration par les chiffres de la dimension genre de l'informalité en Algérie

Les femmes sont, souvent, identifiées par des activités dites invisibles (domestiques, à la tâche, aides familiaux dans des entreprises familiales, etc.) engendrant une précarisation des emplois caractérisés par une faible rémunération, des emplois occasionnels et instables et une irrégularité au niveau de la sécurité sociale, etc. En outre, les rapports sociaux du genre influencent directement le choix de la nature des activités et du lieu d'exercice de celles-ci. Les femmes préfèrent l'exercice des activités rémunérées à domicile parfois suite à une exigence du tuteur ou à une volonté d'être à proximité du ménage pour pouvoir assurer leurs responsabilités quotidiennes et familiales. Ajouter à cela, l'émergence d'une ségrégation (horizontale et verticale) et des inégalités entre les deux sexes sur le marché du travail en matière de salaires et d'accès à des emplois (OIT, 2008).

Pour cette raison, l'étude et l'analyse des liens entre les rapports sociaux du genre sur le marché du travail et leurs impacts sur les activités féminines notamment dans leur choix de l'informalité dans un contexte de vulnérabilité est indispensable étant donné que celles-ci sont le produit de ces relations sociales (OIT, 2008).

#### 2.1. Les femmes sur le marché du travail

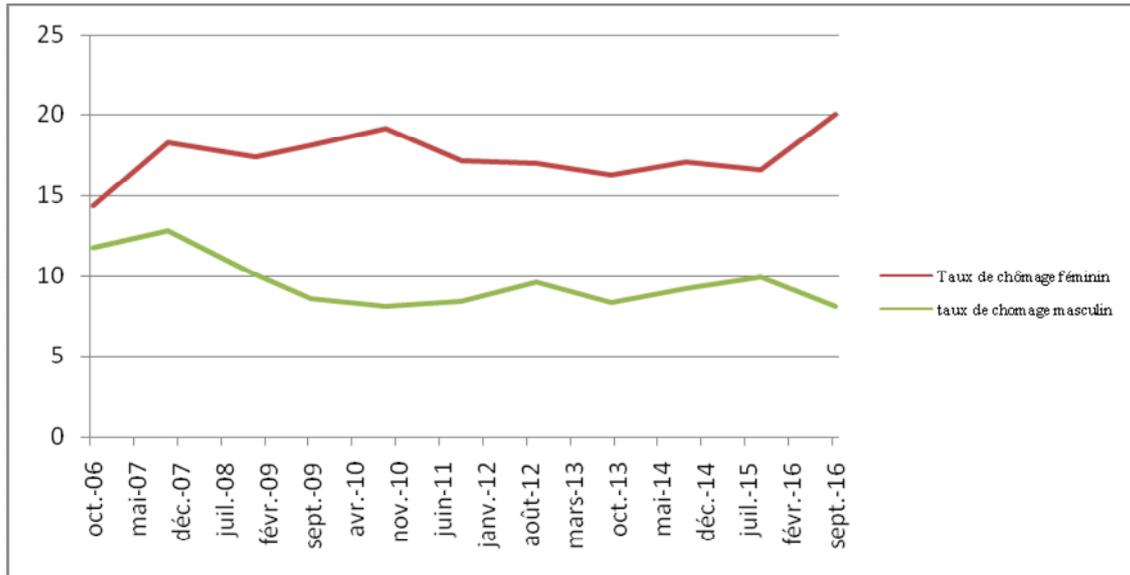
Le marché du travail des femmes en Algérie a connu une évolution et une transformation dans sa structuration dans le temps. Depuis l'indépendance elles commençaient à s'installer sur le marché du travail pour pouvoir faire face aux besoins du ménage. Malgré leur analphabétisme généralisé, les femmes ont pris une certaine conscience de l'importance du travail, de la formation et de l'instruction. Chemin faisant, on assiste à l'émergence annonciatrice de la domination de l'emploi féminin dans certains secteurs tels que la couture, le paramédical et l'enseignement. La scolarisation et les changements culturels dans la société algérienne vis-à-vis du travail des femmes durant les années 70-80 ont donné naissance à une nouvelle génération de femmes instruites et cadres dans plusieurs secteurs d'activités avant de connaître l'émergence du chômage féminin<sup>17</sup> entre 80-90. Durant cette même période, l'esprit d'entreprise chez les femmes commence à apparaître sur le marché du travail sous la catégorie

---

<sup>17</sup> 14% en 1987 et 38% en 1995 et de 23,7% en 2001

de femmes entrepreneures. L'évolution de l'insertion des femmes sur le marché du travail est différente d'un secteur à un autre. La population féminine occupée en grande partie été dans le secteur primaire pour rejoindre vers les années 80-90 le secteur secondaire et tertiaire. Le marché du travail en Algérie présente des discriminations entre hommes et femmes (Lassassi M. et Hamoudda N-E., 2012) rendant l'introduction des femmes plus contraignante.

Figure N° 08: Evolution du chômage féminin durant la période 2006-2016

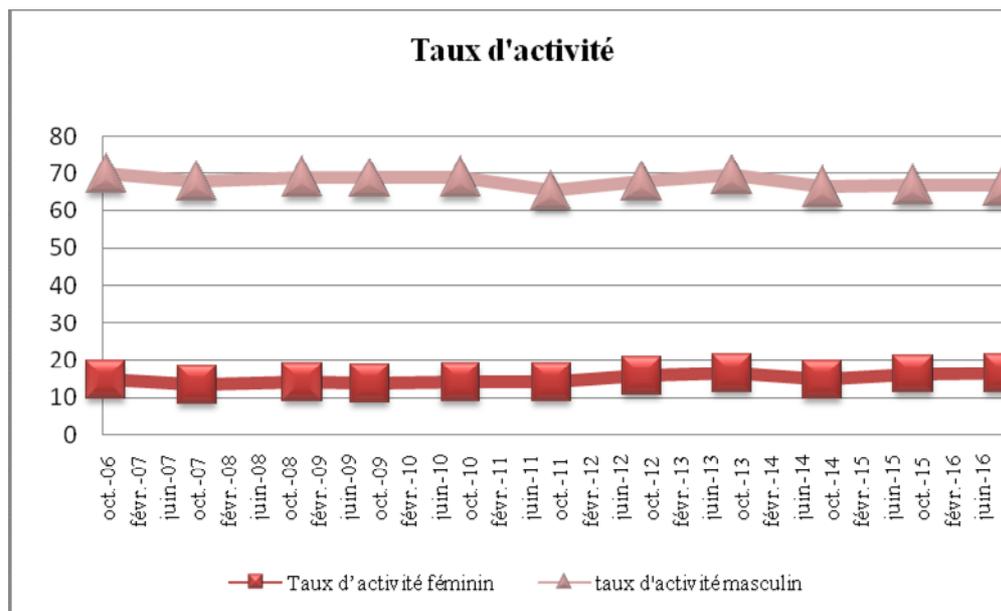


Source : Etabli sur la base des données de l'ONS (2016)

L'évolution du taux de chômage féminin durant cette période allant de 2006 à 2016 a connu une trajectoire différente avec celle du chômage masculin. Le taux de chômage des hommes est plutôt stable durant cette période avec une baisse tendancielle. Il exprime pour l'année 2016 le taux le plus bas durant ces dernières années soit 8,1%. Par contre, les femmes présentent pour cette même année le taux le plus élevé avec 20%. Nous constatons qu'à partir de 2009, le taux de chômage féminin représente le double du chômage masculin.

Nous relevons aussi dans graphique ci-dessus que le taux de chômage féminin est en perpétuelle augmentation avec quelques variations entre environ 17% et 20% de 2010 et 2016. Ceci exprime une forte ségrégation sur le marché du travail algérien en défaveur des femmes, faisant d'elles des victimes du chômage, raison pour laquelle la plupart de ces femmes décident d'intégrer l'informalité, par nécessité, soit sous la forme entrepreneuriale ou salariale.

Figure N° 09 : Evolution du taux d'activité des femmes de 2006 à 2016



Source : Elaboré sur la base des données de l'ONS (2016)

L'intégration des femmes au marché du travail est relativement lente et varie durant cette période entre 14% et 16%. Cependant, celui enregistré par les hommes est autour de 60% et 70%. De ce fait, nous déduisons que les disparités et les inégalités sur le marché du travail algérien, malgré les efforts fournis par les femmes, s'expriment à travers les rapports du genre.

### 2.2. Analyse et présentation de la part des femmes dans la population occupée (2016)

La population occupée (personnes ayant un emploi), a été estimée à 10,845 millions de personnes en septembre 2016 avec 82,4% d'hommes contre seulement 17,6% de femmes.

A partir du tableau dressé ci-dessus, nous discernons une forte concentration de la population occupée féminine en milieu urbain. En effet, sur un total de 1 912 000 femmes occupées 78,2% d'entre elles sont en milieu urbain contre 21,8% au milieu rural.

La situation dans la profession est l'un des critères déterminants de l'informalité. Pour toutes les catégories d'emploi citées dans le tableau nous remarquons que la présence des femmes est plus importante dans le milieu urbain (indépendants et employeurs, salariés permanents, salariés non permanents et apprentis).

Tableau N°11: La part des femmes dans la population active pour l'année 2016 (en milliers)

	Urbain		Rural		Total
	Effectif	%	Effectif	%	
Population occupé du moment	1495	78,2	418	21,8	1912
Employeurs et indépendants	275	69,8	119	30,2	394
Salariés permanents	787	85,5	133	14,5	920
Salariés non permanents et apprentis	420	74,7	142	25,3	562
Aides familiaux	13	35	24	65	37
Population en chômage	363	75,8	116	24,2	479
Population active du moment	1858	77,68	534	22,32	2392
Taux de chômage	/	19,5	/	21,8	20
Taux d'activité économique	/	18,8	/	11,8	16,6

Source : Construit sur la base des données de l'ONS (2016).

Par contre, pour ce qui est des aides familiaux la tendance s'est renversée avec une forte présence au milieu rural avec 65% contre 35% au milieu urbain. Cette situation peut être expliquée à notre connaissance par le fait qu'au milieu rural les formes d'entraides existent davantage notamment pour des activités particulières et au sein des entreprises familiales. Ceci donne une idée sur la part de l'emploi informel pour cette catégorie au milieu rural (travailleurs non rémunérés informels).

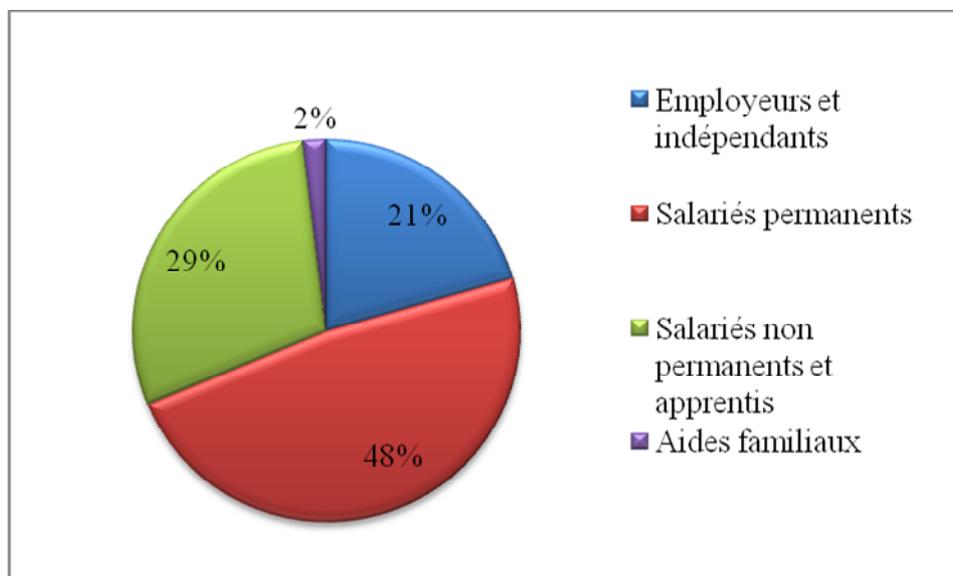
De même au sein du milieu rural le taux de chômage est nettement supérieur au taux de chômage urbain soit 21,8% contre 19,5% pour le chômage rural. Par conséquent, le taux d'activité des femmes<sup>18</sup> est plus élevé au milieu urbain avec 18,8% contre 11,8% au niveau rural expliquant, d'une part, la part des activités et de l'emploi informels qu'exercent les femmes dans l'informalité dans le milieu rural et l'influence de la culture et des valeurs sociales dans ce milieu sur le travail des femmes d'autre part. De plus, la ruralité présente des conditions particulières<sup>19</sup>, souvent, défavorables voire insuffisantes, notamment celles liées au genre, incitant les femmes soit à entreprendre dans l'informalité ou à faire recours à l'emploi informel. Ces estimations ne donnent pas la situation de l'emploi réel des femmes occupées en zone rurale où beaucoup d'activités de nature artisanales, agricoles et/ou secondaires sont méconnues et non déclarées dans les statistiques nationales malgré leur importance. Ces

<sup>18</sup> Le taux d'activité des femmes a connu une évolution remarquable dans le temps passant de 9,31% en 1987 à 14,20% en 2003 pour atteindre le summum en 2016 de 16,6 %.

<sup>19</sup> Cette situation est paradoxale du fait qu'au niveau rural ou urbain le niveau et le taux de scolarisation des femmes s'est amélioré dans le temps

dernières génèrent des revenus importants pour les ménages et permettent à la femme de participer directement ou indirectement à l'amélioration de leurs conditions de vie.

Figure N° 10: La part des femmes selon les statuts professionnels de la population occupée (2016)



Source : Etabli sur la base des données de l'ONS pour l'année 2016

Pour une population occupée de 1 912 000 femmes, nous trouvons 20,6 % dans l'entrepreneuriat en tant qu'employeurs ou auto-entrepreneurs (indépendants).

La part des femmes dans le salariat permanent prédomine avec 48,1% des femmes occupées (presque la moitié de la population féminine occupée). De même, celle dans le salariat non permanent et apprentis est considérable et représente environ un tiers soit 29,4%. Cette dernière catégorie démontre l'importance de l'exclusion des femmes sur le marché du travail et leur présence marquante dans le travail occasionnel non stable et précaire par conséquent.

Tableau N°12 : La part des femmes dans la population occupée selon les secteurs d'activité en 2016 (en milliers)

Secteur d'activité	Urbain		Rural		Total
	Effectif	%	Effectif	%	
Agriculture	9	0,6	43	10,4	52
Industrie	286	19,1	105	25,3	391
BTP	20	1,3	6	1,4	26
Commerce et services	1181	79,0	263	63,0	1444
Total	1495	100	418	100	1912

Source : Etabli sur la base des données de l'ONS (2016).

Les femmes sont plus présentes dans le secteur du commerce et des services dans le milieu urbain (79%) et rural (63%). Elles représentent en moyenne 75,5% des femmes dans la population occupée (1912). L'industrie arrive en deuxième position pour les deux espaces urbain et rural avec respectivement 19,1% et 25,3%. Pour le secteur du BTP, les femmes sont moins présentes voire quasiment absentes que ce soit dans le milieu urbain (1,3%) que rural (1,4%).

### 2.3. Analyse de la part de l'emploi féminin formel/informel (2001-2014)

A partir des données des enquêtes de l'ONS de la période de 2001 à 2014 nous procéderons à l'analyse de la part de l'emploi féminin dans les deux sphères formelles et informelles.

#### 2.3.1. Evolution de l'emploi féminin entre 2001-2014

Sur une période de 14 ans, l'étude de l'évolution de l'emploi féminin (voir tableau ci-dessous) présente une progression marquante. En effet, l'emploi féminin est passé de 773 000 en 2001 à 1 669 000 en 2014 soit une population occupée féminine qui a plus que doublée. En termes d'effectifs, l'emploi féminin formel a connu durant presque toute cette période une augmentation rapide contrairement à l'emploi féminin informel qui a enregistré des fluctuations d'une année à l'autre.

Tableau N°13 : Evolution de l'emploi féminin formel/informel entre 2001-2014 (en milliers)

Année	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Emploi féminin	773	830	1056	1096	1311	1288	1281	1335	1379	1515	1698	1820	1669
Emploi formel	504	573	612	723	731	851	809	850	793	1072	1252	1363	1265
%	65,2	69,0	57,9	65,9	55,7	66,1	63,1	63,7	57,5	70,8	73,7	74,9	75,8
Emploi informel	270	257	444	373	580	437	472	485	586	443	446	457	404
%	34,9	31,0	42,1	34,1	44,3	33,9	36,9	36,3	42,5	29,2	26,3	25,1	24,2

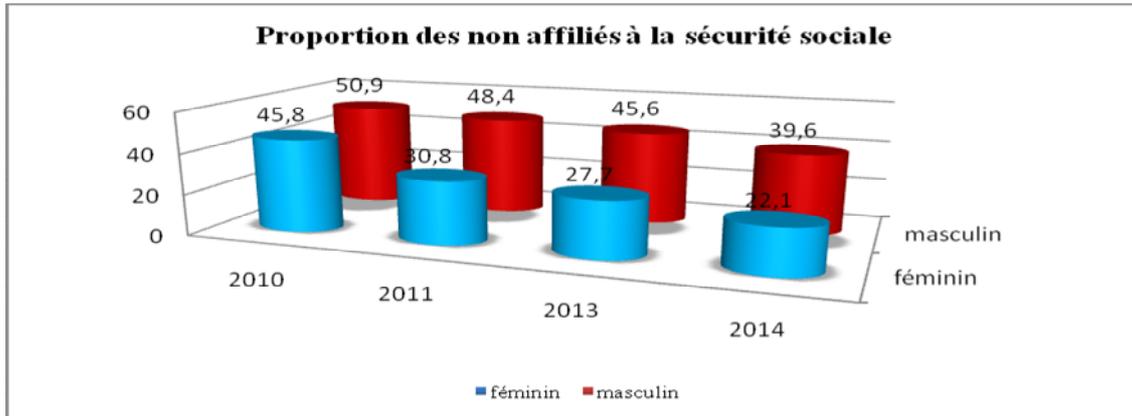
Source : Construit par nous-mêmes avec les données de l'enquête auprès des ménages 2014

La part de l'emploi féminin formel dans l'emploi féminin total durant la période allant de 2001 à 2014 est en évolution notamment entre 2010 et 2014. Par contre, l'emploi féminin informel pour la période (2010-2014) a connu une baisse passant de 42,5% en 2010 à 24,2%.

2.3.2. Analyse de l'emploi féminin informel

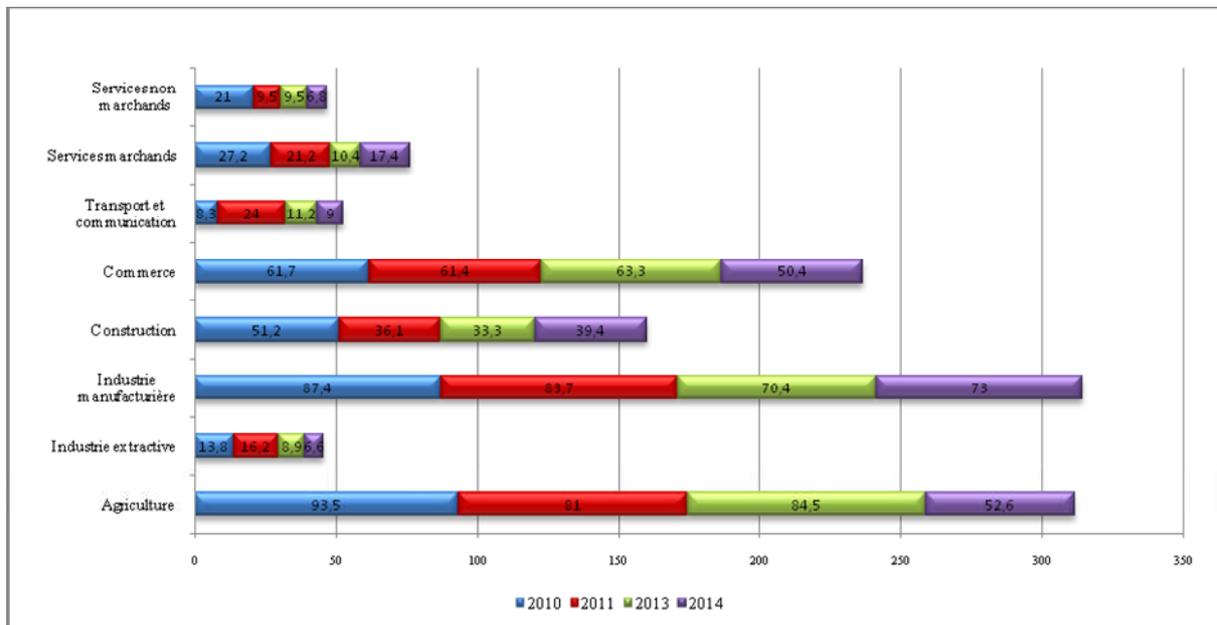
En se basant sur les résultats des enquêtes emploi auprès des ménages pour les années 2010, 2011, 2013 et 2014<sup>20</sup> nous présentons dans les figures suivantes l'évolution de la proportion de l'emploi non affilié à la sécurité sociale par sexe ; et les secteurs de présence des femmes non affiliées à la sécurité sociale selon les secteurs d'activité.

Figure N°11 : La population occupée non affiliée à la sécurité sociale selon le sexe pour les périodes 2010 à 2014.



Source : Etabli par nous-mêmes sur la base des enquêtes emploi auprès des ménages (ONS).

Figure N° 12: Secteurs de présence des femmes non affiliées à la sécurité sociale (2010-2011-2013 et 2014) selon le secteur d'activité

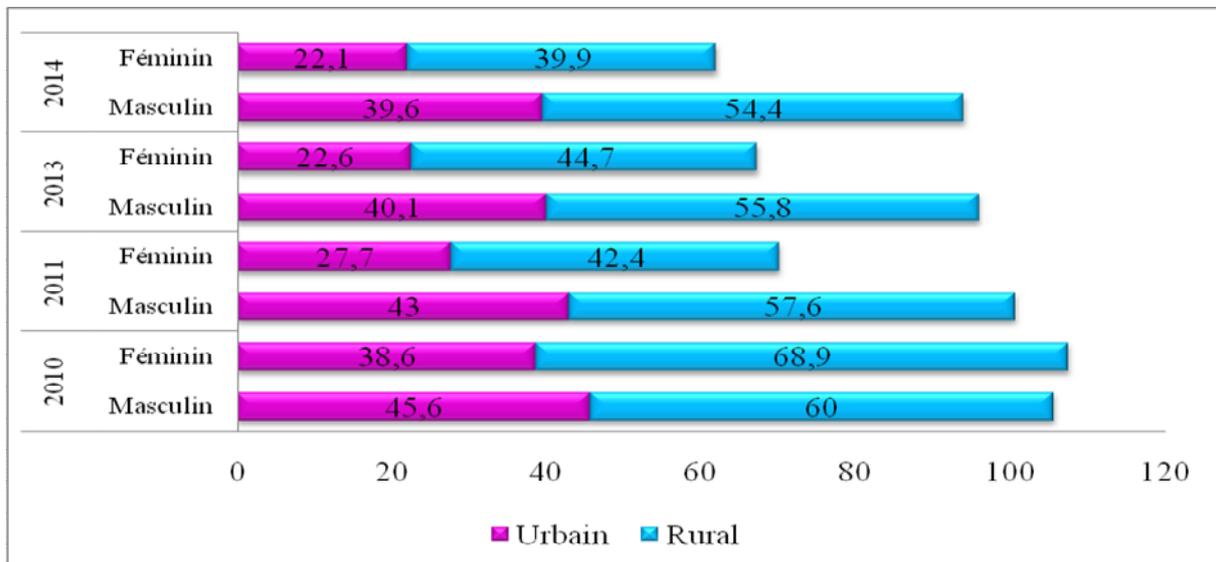


Source : Construit sur la base des enquêtes emploi auprès des ménages de l'ONS.

<sup>20</sup> Les données de l'année 2012 ne sont pas disponibles.

L'emploi informel des femmes non inscrites à la caisse de la sécurité sociale, est présent dans les différents secteurs d'activités avec des proportions plus ou moins importantes. Depuis toujours, les femmes étaient plus présentes dans l'agriculture. Néanmoins, à partir de 2010 leur présence dans ce secteur commence à reculer. En effet, sa part dans l'agriculture été en 2010 de plus de 93% suivi de l'industrie manufacturière avec 87,4% et du commerce avec 61,7% et en dernière position le secteur du transport et des communications avec seulement 8,3%. Ces ratios reculent respectivement pour les années 2010 et 2014 de 93,5% à 52,6% pour le secteur de l'agriculture, de 87,4% jusqu'à 73% pour l'industrie manufacturière et de 61,7% à 50,4% dans le commerce.

Figure N°13 : La population occupée féminine non affiliée selon le milieu de résidence (2010-2014)



Source : Construit sur la base des enquêtes emploi auprès des ménages de l'ONS.

La non affiliation à la sécurité sociale prédomine plus en zone rurale qu'en zone urbaine telle que représenté dans le graphique ci-dessus pour les deux sexes. Pour les femmes, la non affiliation en zone urbaine représente un peu moins de la moitié qu'en zone rurale (exemple en zone urbaine elle est de 22% en 2014 contre 40% en zone rurale). En zone rurale, l'emploi non affilié à la sécurité sociale des femmes est en diminution allant d'environ 70% en 2010 jusqu'à 40% en 2014. Toutefois, celui des hommes a marqué une légère diminution entre 2010 et 2014 avec successivement 60% et 54,4%.

## Chapitre VI : L'informel dans la dimension genre en Algérie

Tableau N°14 : La population occupée non affiliée selon le niveau d'instruction (2013-2014<sup>21</sup>)

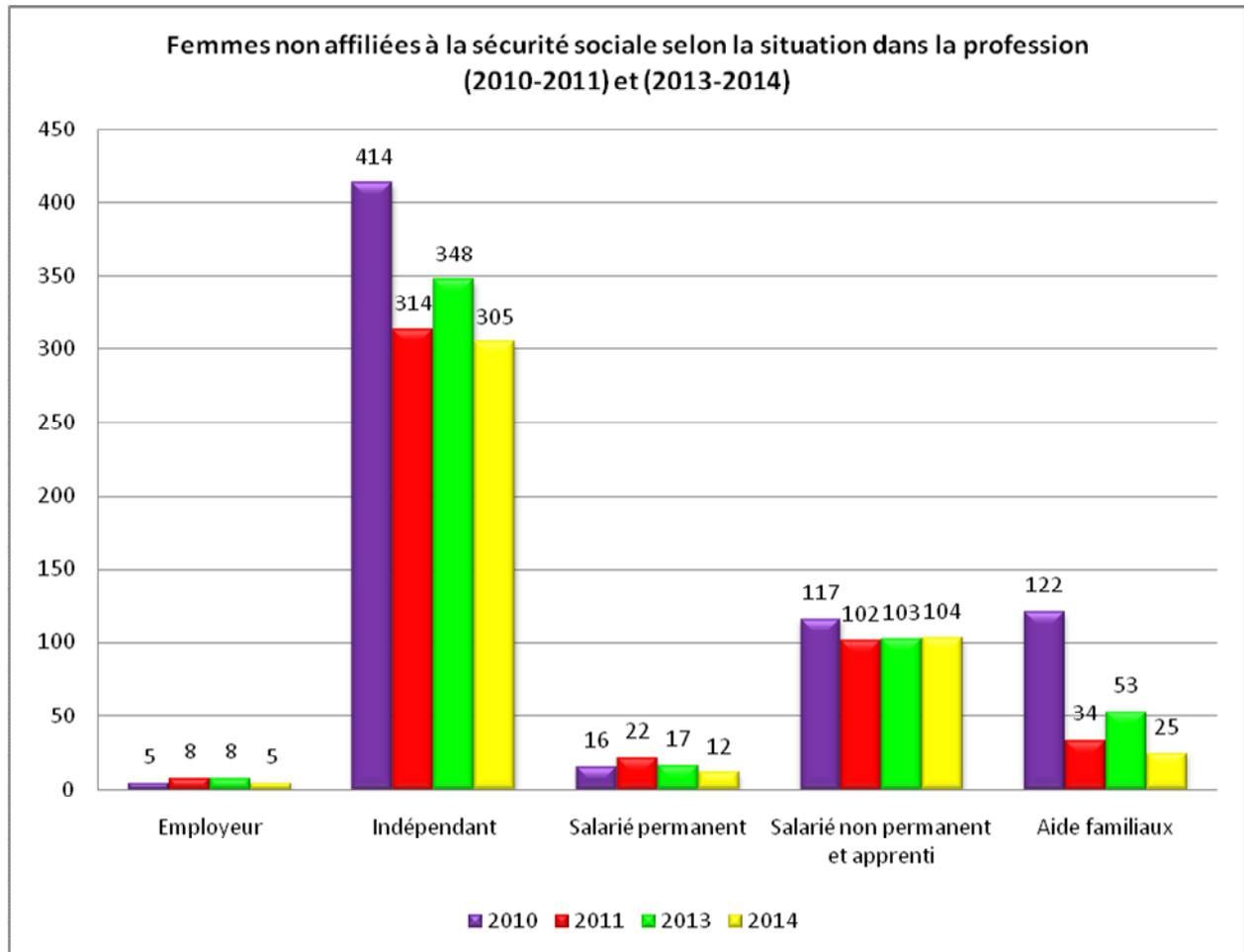
	2013					2014				
	Masculin		Féminin		Total	Masculin		Féminin		Total
	Effectif	%	Effectif	%		Effectif	%	Effectif	%	
Sans instruction	528	64,2	110	69,5	638	426	61	83	70,9	510
Primaire	1022	60,0	93	59,7	1115	906	58,3	79	58,9	985
Moyen	1844	52,6	174	50,3	2018	1821	53,9	159	53,2	1980
Secondaire	550	29,4	122	25,6	672	556	29,2	103	23,1	660
Supérieur	104	10,6	29	3,8	134	107	10,9	26	3,5	133
Total	4049	45,6	528	27,7	4577	3817	44,8	450	26,2	4267

Source : Construit sur la base des enquêtes emploi auprès des ménages de l'ONS.

Les résultats de l'enquête emploi auprès des ménages de l'ONS pour l'année 2014 présentent une structure de l'emploi féminin non affilié auprès de la caisse de la sécurité sociale selon le niveau d'instruction. Cette enquête montre que les femmes sont plus présentes dans l'emploi informel pour les niveaux inférieurs ou égaux au niveau moyen avec respectivement 70,9%, 58,9% et 53,2%. Par contre, celles ayant un niveau supérieur sont beaucoup moins présentes avec seulement 3,5% de l'emploi féminin informel. En effet, pour les diplômés de l'enseignement supérieur les hommes sont plus présents que les femmes avec environ 11%.

<sup>21</sup> Les enquêtes emplois auprès des ménages antérieurs n'intègrent pas la répartition par sexe par rapport au niveau d'instruction en lien avec l'affiliation.

Figure N° 14: Evolution de la part des femmes non affiliées à la sécurité sociale selon la situation dans la profession



Source : Etabli sur la base des enquêtes emploi auprès des ménages de l'ONS.

Durant cette période, la part des femmes non affiliées à la sécurité sociale selon la situation dans la profession dégage une forte présence de la catégorie des indépendants. En effet, entre 2010 et 2014 la part des indépendants non affiliés varie entre 90% et 96,4%. Pour cette même catégorie, nous déduisons que moins d'un dixième sont affiliés à la sécurité sociale. Ainsi, les indépendants ou les auto-entrepreneurs deviennent une forme généralisée de l'informalité pour les femmes. Ces chiffres permettent d'expliquer l'influence de l'imposition sur l'entrepreneuriat des femmes décidant de fuir l'impôt pour exercer leurs activités dans l'informalité en tant qu'auto-entrepreneurs. De même, le statut des aides familiales qui enregistrent une quasi-totalité dans l'informalité se situent entre 92% et 97,7% pour la même période 2010-2014. Cette proportion, nettement élevée, exprime l'importance des réseaux et des liens familiaux dans l'entrepreneuriat informel notamment pour les femmes sollicitant la main d'œuvre familiale pour mener leur projet. Par contre, les salariés non permanents et apprentis marquent une diminution considérable durant cette période. Ces taux passent de

31,8% en 2010 à 16,5% en 2014. Enfin, la situation est complètement inverse pour la part des salariés permanents des femmes non affiliées à la caisse de la sécurité sociale qui est presque insignifiante ne dépassant pas les 3% en 2010 et beaucoup moins en 2014 soit 1,7%. Cette forme de salariat est peu présente pour les femmes.

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

En plus de la complexité de l'environnement économique entourant les entrepreneurs en général en Algérie, celui de l'entrepreneuriat féminin présente des contraintes spécifiques. Sa spécificité revient à de multiples facteurs d'ordre économique, social, culturel, etc. L'ensemble de ces facteurs se croisent avec l'émergence et l'évolution de l'informalité en Algérie. En effet, la présence des femmes dans l'entrepreneuriat est en rapport direct avec l'emploi et le secteur informel en Algérie. Elles expriment, particulièrement, un changement de statut à travers la création d'entreprises.

#### 1. Contexte d'émergence de l'entrepreneuriat féminin en Algérie

L'entrepreneuriat, en Algérie, a toujours été le domaine des hommes et ce n'est qu'à partir des années 1980 qu'il commence à connaître l'arrivée des femmes. L'émergence de l'entrepreneuriat féminin est venue après la période poste fordiste ayant accentué davantage ce statut « *en effet, avant les années 80, entrepreneurship était synonyme d'entrepreneurship masculin. Les recherches sur ce sujet portaient essentiellement sur les hommes entrepreneurs: leurs caractéristiques, motivations et résultats, leurs entreprises et leurs défis. Les chercheurs généralisaient sans même se demander si les résultats étaient appropriés aux femmes entrepreneures. Celles-ci étaient autant ignorées dans les recherches que dans l'imagination populaire* » (Lee-Gosselin et al., 1991 cité par Kounta S-A., 1997, 17). En Algérie, avant les années 80, pour des raisons économiques, sociales, culturelles et politiques (Tahir-Métaïche F., 2013), les femmes n'étaient pas présentes dans le domaine de l'entrepreneuriat. L'entrepreneuriat féminin en Algérie a été traité par quelques chercheurs en faisant un état des lieux des femmes entrepreneures.

Qualifié par Gillet A. (2007) comme un processus entrepreneurial complexe et multiforme, l'entrepreneuriat féminin résulte de la dynamique de la condition féminine en Algérie. Celles-ci se lancent dans l'entrepreneuriat, après une période de crise économique, pour plusieurs motifs. Parmi lesquels, nous notons essentiellement la montée du chômage et la crise du salariat caractérisant cette période. Les circonstances ont fait que les femmes étaient dans

l'obligation de tourner à l'auto emploi, en créant une entreprise pour pouvoir échapper au chômage en premier lieu. Par la suite, l'éducation et la formation des femmes ont fait accroître leur présence dans le domaine de l'entrepreneuriat. L'évolution de la société a participé implicitement dans l'émergence de l'entrepreneuriat féminin en Algérie. D'ailleurs, l'intérêt porté par les chercheurs et les gouvernements au travail des femmes en Algérie révèle un ensemble de mutations socioculturelles et économiques (Ghiat B., 2014). Ceci nous permet de dire que les femmes sont le fruit de leur contexte socioculturel (Dif A. et al., 2014), faisant d'elles un champ de recherche singulier et spécifique (Lévy Tadjine 2004, 2005 ; Dif A. et al. 2014 ; Tahir-Métaïche F., 2013).

A partir de la synthèse faite par Dif A., et al. (2014, 485), en se basant sur quelques travaux antérieurs (Gillet A., 2003 ; Benghabrit- Remaoun N. et al. 2006; Taya, 2008 ; Dif A., 2008; Tahir-Métaïche F., 2013), nous distinguons les principaux facteurs permettant de mesurer les conditions d'émergence de l'entrepreneuriat féminin en Algérie que nous résumant sous quatre facteurs déterminants :

- Le triple rôle de la femme (tâches et responsabilités familiales) impliquant les rapports de pouvoir ;
- l'accès et le contrôle des ressources économiques et sociales ;
- l'incertitude caractérisant l'environnement économique ;
- les compétences féminines spécifiques et la gestion d'entreprise.

Plusieurs phénomènes d'ordre socioéconomiques ont contribué implicitement et/ou explicitement au façonnement de la situation actuelle des femmes entrepreneures en Algérie :

- L'accroissement incessant du taux d'activité des femmes ces dernières années ;
- l'élévation de leur niveau d'instruction et de leur présence dans les différents paliers d'éducation par rapport aux hommes ;
- baisse du taux de fécondité de plus en plus dans la société (les femmes ont moins d'enfants donc moins de tâches et de responsabilités familiales) ;
- le changement et l'évolution du fonctionnement de la cellule familiale où l'homme partage de plus en plus les tâches et les responsabilités familiales et ménagères avec la femme ;
- l'émergence et la propagation de la tertiarisation des activités, secteur de présence traditionnelle des femmes;

- la salarisation dominée notamment par l'emploi des femmes (effet du mimétisme et changement de culture vis-à-vis de l'emploi des femmes) et la précarisation qui l'accompagne (insatisfaction au travail) ;
- l'exclusion à la fois économique et sociale, des femmes de l'emploi.

D'autres chercheurs renvoient l'évolution de l'entrepreneuriat à d'autres facteurs qui résultent, selon par exemple Albagli C., (1995), de la « culture » en considérant l'entrepreneuriat comme une appropriation « *simultanément comme le produit et le producteur d'une culture* » (cité par Dif A. et al. 2014, 480).

Par contre, Maruani M. (2000, 5) évoque plusieurs raisons issues de « *changements structurels massifs et durables* » pouvant donner naissance à l'évolution des statistiques de l'emploi féminin. En particulier, la part considérable des femmes dans la salarisation, la tertiairisation des activités, le changement dans le comportement des femmes vis-à-vis de l'emploi et des activités et enfin l'accroissement du nombre de femmes et leur réussite dans les systèmes éducatifs en général. De même, les facteurs ayant contribué et facilitant l'intégration de la femme sur le marché du travail algérien selon Gillet A., (2007) sont particulièrement le fruit d'un ensemble de mutations sociales. Ceci s'est fait à long terme grâce à ces facteurs, de différentes natures, favorisant l'autonomie des femmes (Gherbi H., 2013). La généralisation de l'éducation suivie par la crise économique et l'augmentation du taux de chômage sont autant de facteurs ayant contribué dans cette évolution (Ghiat B., 2014). Par conséquent, l'inscription des femmes dans l'entrepreneuriat en Algérie exprime des mutations de la société Algérienne (Medouni Y. et Bedrani S., 2016). D'autres facteurs, d'origines sociodémographiques existent. Ils se manifestent d'abord par une baisse du taux de fécondité<sup>22</sup> suivie du recul de l'âge de mariage<sup>23</sup> (Gillet A., 2007). De plus, la stratégie de l'Etat Algérien de soutien aux jeunes pour la création d'entreprises, pour sa part, via les différents dispositifs mis en place (ANSEJ, ANGEM, CNAC), a propulsé, en grande partie, l'émergence d'activités entrepreneuriales masculines et féminines (Ghiat B., 2014).

### 2.1. Salarisation et féminisation de l'emploi

Le travail des femmes, sous différentes formes, a toujours existé parmi les activités féminines. Par contre, le salariat est une nouvelle forme où les femmes s'inscrivent, donnant lieu par la suite à une nouvelle configuration prédominante dans l'emploi féminin (Maruani M., 2000). A l'indépendance de l'Algérie la situation insoutenable de la plupart des familles ayant vécu la guerre a contribué considérablement à l'incarnation de l'introduction des femmes sur le

<sup>22</sup> Passant de 7,9% en 1970 à 3,6% en 1996.

<sup>23</sup> Passant de 18,3 ans en 1966 à 25,9 % en 2007

marché du travail. En effet, la majorité de ces femmes, devenues veuves et/ou chefs de ménage avec enfants à charge, se trouve dans l'obligation de quitter le foyer pour se trouver un emploi rémunéré (Bouanani L., 2011). Durant cette période, les femmes algériennes commencent à chercher des emplois. Les secteurs de présence de ces femmes reflètent le niveau d'analphabétisme déterminé à l'époque. Par la suite et avec l'obligation de scolarisation pour toute la population algérienne la situation avait commencé à changer. Les femmes s'inscrivent de plus en plus dans des activités diversifiées (santé, textile, etc.) et bien plus tard dans l'enseignement (Bouanani L., 2011, 119).

En plus des motifs cités précédemment, justifiant l'intégration graduelle des femmes sur le marché du travail, d'autres ressortent. Des mutations sociales ayant des répercussions considérables sur la présence des femmes et sur leur nouveau statut dans la société. Celles-ci ont accentué ces transformations et contribuent à une redéfinition du statut des hommes et des femmes dans la société (Maruani M., 2000). Ceci donnera lieu à un repositionnement des femmes sur le marché du travail et à un rééquilibrage entre hommes-femmes en termes de taux d'activités entre les deux sexes.

Par la suite, la présence graduelle des femmes dans le salariat a renversé le marché du travail pour créer un déséquilibre se manifestant par une prédominance féminine dans l'emploi. On assiste ces dernières années à une hausse surprenante (Maruani M., 2000) de la présence des femmes par des activités hétérogènes.

Avant les hommes occupaient à eux seuls le marché du travail, depuis les années 1980 les femmes commencent à s'inscrire graduellement pour occuper, ces dernières années, la part dominante par rapport aux hommes « *après l'euphorie de l'attrait des femmes sur le marché du travail, survient la période où la tension sur ce marché s'accroît de manière aiguë pour les femmes plus que pour les hommes* » (Triki S., 2006, 40).

Parmi les avantages et/ou conséquences de cette salarisation féminine, on trouve la fixation (Maruani M., 2000) maintenue dans le temps des femmes dans l'activité. En effet, les femmes insérées dans le marché du travail n'acceptent plus l'abandon et le délaissement de celui-ci pour éviter de retourner à leur situation initiale et du moins pour satisfaire leurs besoins économiques. Pour Oufriha (1998) « *le dynamisme féminin ne s'arrête plus aux seules activités salariées ou découlant d'un niveau d'instruction élevé* ». Cette auteure affirme "qu'une nouvelle race de femmes ... Elle note que "ce sont des femmes qui ont été insérées à un moment donné dans le salariat, mais veulent maintenant être indépendantes tout en restant

*partie prenante du processus initié par la libéralisation des initiatives individuelles »* (Medouni Y. et Bedrani S., 2016, 126).

### 2.2. Le rôle de la scolarisation

Pendant les années 1970, la société Algérienne a connu une évolution remarquable et un nouveau rapport des femmes au travail résultante de la scolarisation des filles et au rôle joué par la formation professionnelle « *la scolarisation des femmes est un élément déterminant qui explique la percée des femmes sur le marché du travail* » (Maruani M., 2000, 27). L'obligation de la scolarisation de toute la population sans discrimination a accéléré, en partie, les changements d'ordres sociaux et culturels au sein de la société algérienne (Ghiat B., 2014). La société commence à comprendre et à valoriser l'instruction et la formation notamment pour la femme, et à donner plus l'importance à l'emploi des femmes diplômées et au revenu généré par celles-ci (Bouanani L., 2011)<sup>24</sup>.

### 2.3. Tertiairisation et emploi féminin

La désertification des villages par l'exode rural, l'abandon des activités agricoles et l'hypertrophie des villes, grâce aux multiples fonctions attractives qu'elles offrent, sont autant de facteurs qui ont participé à la reconstruction d'un nouveau modèle de travail productif pour les femmes (Bisilliat J. et Verschuur C., 2001). En effet, le déclin de l'agriculture et de l'industrie a profité massivement aux femmes. La prédominance des femmes dans le tertiaire explique la progression de l'activité féminine (Maruani M., 2000). Les femmes durant cette période transitive connaissent une privatisation de leurs fonctions productives et de leurs conditions d'existence qui se modifient dans le temps (Bisilliat J. et Verschuur C., 2001). Suite à ces mutations (salarisation et tertiairisation), les femmes intègrent le marché du travail de plus en plus « *l'emploi salarié et tertiaire a permis l'afflux des femmes sur le marché du travail* (Maruani M., 2000, 14).

### 2.4. Féminisation du chômage

En se basant sur les travaux de Oukaci L., (1998) Bouanani L., (2011, 132) explique la condition féminine en Algérie par le chômage « *la réponse au chômage féminin est donc stratégique du point de vue d'un changement social* ».

Après l'arrivée pesante des femmes et la féminisation de l'emploi, le phénomène du chômage émerge. L'une des conséquences néfastes de cette présence été le chômage qui change de figure « *la féminisation du chômage au Maghreb qui survient après l'entrée massive des*

---

<sup>24</sup> « *A l'école comme à l'université, les filles sont plus nombreuses que les garçons et elles y réussissent mieux* » (Maruani M., 2000, 28).

*femmes sur le marché du travail s'explique par la conjugaison des déterminants de l'accroissement de l'offre de travail féminin et de la conjoncture économique (crise d'endettement et post ajustement) ..... , cette offre de travail féminin est déterminée dans une large mesure par différents facteurs sociodémographiques. Ces mêmes facteurs vont par conséquent déterminer aussi le chômage féminin » (Triki S., 2006, 40).*

Avant les années 2000 le taux de chômage masculin était supérieur par rapport au taux de chômage féminin. Après les années 2000 la situation commence à s'inverser : c'est la féminisation du chômage. En Algérie et selon les statistiques de l'ONS, à partir des années 2000 les taux de chômage ont connu des fluctuations frappantes modifiant, ainsi, la figure traditionnelle du chômage. En effet, les taux de chômage féminin commencent à dépasser largement les niveaux masculins « *pour l'Algérie, comme pour le boom du travail féminin n'est survenu que dans les années 90, près de 20 ans après la Tunisie et environ une décennie après le Maroc, le chômage masculin a continué à dépasser celui des femmes jusqu'à la fin des années 90* » (Triki et S., 2006, 40).

Autrement dit, durant les années 70 et 80, le taux de chômage masculin dépassait le chômage des femmes et que ces taux étaient plus élevés chez les populations les moins instruites. La situation s'est renversée à partir de la seconde moitié des années 90 pour marquer des taux de chômage féminin plus élevés pour les femmes et plus particulièrement pour les catégories les plus instruites (Triki S., 2006). Les femmes détenant un niveau d'instruction secondaire et supérieur trouvent plus de difficultés à intégrer le marché du travail (le chômage plus élevé par niveau d'instruction pour les femmes).

Les taux de chômage féminin élevés en Algérie, poussent les femmes exclues du salariat à entreprendre pour créer leur propre emploi (Medouni Y. et Bedrani S., 2016).

### **2.5. Conséquences de la féminisation du chômage : l'émergence et la prolifération des activités informelles**

Durant la période de restructuration<sup>25</sup>, le taux de chômage au féminin a enregistré une hausse<sup>26</sup> donnant lieu à une poussée de l'informel et des activités domestiques<sup>27</sup>. Le licenciement causé essentiellement par la restructuration, à la dissolution de quelques entreprises voire même au manque d'investissement à l'époque a contribué pour sa part à cette évolution. « *la dynamique du secteur informel drainant davantage de femmes (et*

<sup>25</sup> Pour parler des effets des ajustements structurels sur l'emploi des femmes en Algérie

<sup>26</sup> En 1994 il était de 24% alors qu'il passe à 29.7% en 2000.

<sup>27</sup> 14% en 1994 et 17% en 1997

qui)[...]au-delà de ses aspects économiques et sociaux négatifs [...]a contribué à [...] la réduction du chômage réel » (Bouanani L., 2011, 125).

Pour ce qui est de l'informalité féminine on la retrouve sous de multiples facettes. Cette présence dans l'informel peut être due à un choix ou à une obligation. Un choix pour ne pas être affectées par l'imposition étant donné que celles-ci ont un manque d'expérience et de formation dans la gestion. Toutefois, l'obligation concerne les employées informelles (non déclarées par un employeur formel ou informel) ainsi que les femmes exerçant des activités domestiques non protégées par la sécurité sociale. Elle est soutenue par une double sous estimation du statut et des droits (Selhab F-A., 2011). « *Les stratégies de bricolage qu'elles développent naissent de la prise de conscience que le travail est devenu une condition de survie et apparaît comme un élan vital face aux contraintes tels que les représentations traditionnelles de la femme, les « réticences » de leur mari, le chômage chronique de celui-ci ou un handicap majeur ou encore l'impossibilité de recourir aux systèmes bancaires formels* » (Amri-Chaffai H., 2011, 147).

### 2.6. Changements socioculturels et activités féminines

Les femmes se présentent, de plus en plus, sur le marché du travail « *brisant les pesanteurs sociologiques ayant caractérisé leur comportement dans le passé* » (Bouanani L., 2011, 123). Trois points au moins peuvent expliquer ces mutations socioculturelles et leur influence sur le travail des femmes.

Le premier est en lien avec les besoins économiques du ménage algérien. En Algérie, société patriarcale, la perception des femmes dans leurs rôles ne fait pas l'exception. La société en général limite le statut de la femme à une mère responsable d'entretenir son foyer (Selhab F-A., 2011) n'ayant pas par conséquent la disponibilité d'accéder par exemple à des études supérieures, optent, ainsi, au projet de mariage comme première priorité de la femme. Durant les années 80-90, l'Algérie a connu une période de crise dû à la chute des prix des hydrocarbures suivis par une période de réformes économiques (Boutaleb et Boualali A., 2003) accentuant la situation économique des ménages (pauvreté). La détérioration des conditions de vie du ménage algérien a remodelé le rôle des femmes dans la vie sociale. Elle devient un acteur d'appui au revenu du ménage (source de revenu supplémentaire) et parfois même une source principale, souvent c'est le cas par exemple des veuves et divorcés (Selhab F-A., 2011). Avec la crise économique en Algérie, le pouvoir d'achat du couple avait commencé à se détériorer (Boutaleb et Boualali A., 2003). Depuis, la vision a changé et le sexe masculin accepte de plus en plus de céder face à l'une des principales coutumes

résistantes de la société Algérienne qu'est « *quand l'époux, blessé dans sa fierté de mâle, accepte difficilement la frustration de ne pas être le seul à pouvoir nourrir sa famille* » (Bouanani L., 2011, 115). Le changement, malgré qu'il soit insuffisant, du regard de la société vis-à-vis de l'intégration de la femme au marché du travail, sous ses différentes formes, est tombé dans une période où le ménage algérien était dans un fort besoin d'augmenter les revenus initialement produits par des hommes, « *lorsque le travail féminin a commencé à se généraliser et être mieux accepté aux yeux de la société, c'est encore pour des raisons économiques avant tout évidemment* » (Bouanani L., 2011, 115).

Le second, fait allusion à la volonté de la femme d'améliorer sa situation et son statut dans la société. Les femmes ont participé dans le façonnement de leur devenir par l'introduction sur le marché du travail, sous sa forme salariale et/ou à travers, des activités entrepreneuriales émergentes. Les femmes entrepreneures dépassent leur statut d'« *agents de reproduction* » pour devenir des « *agents de production* » voire même le « *principal pourvoyeur économique du groupe familial* » (Amri-Chaffai H., 2011, 147). Elles sont des actrices de ce changement « *elles n'ont pas accompagnés le mouvement, elles ont très fortement contribué à le produire* » (Maruani M., 2000, 10).

Enfin, le changement revient au fait que les femmes ne se contentent plus de se limiter aux seules activités de reproduction mais elles recherchent davantage leur autonomisation économique et leur désir de réussir. Selon Maruani M. (2000, 9) le « *changement de mentalités, de l'émergence de nouveaux courants socioculturels : les femmes en veulent plus, comme on dit, elles s'accrochent à leur travail, elles affirment leur désir d'indépendance économique* ».

L'accès des femmes au marché du travail, notamment dans l'entrepreneuriat, reflète une évolution, malgré qu'elle reste lente, sur le plan socioculturel de la société Algérienne (Ghiat B., 2014). Nonobstant, la société algérienne souffre de plusieurs obstacles et n'arrive toujours pas à trouver une situation d'équilibre malgré son stade actuel d'évolution et/ou de développement « *le nombre croissant de femmes participant à des activités entrepreneuriales serait un indicateur du niveau de transformation dans les domaines économiques et soci(ét)aux des pays* » (Andria A. et Gabarret I., 2016, 92). Toutes les stratégies de développement, adoptées par celle-ci ne sont pas suffisantes et ne libèrent pas la femme de ses contraintes d'ordre social et culturel « *numériquement, les femmes furent [...] peu nombreuses, même en cette période, les règles traditionnelles ne furent pas totalement détruites* » (Boucanai L., 2011, 130). Gillet A. (2007) confirme que les rôles attribués par la société aux hommes et aux femmes en Algérie sont discriminatoires. Face à de telles

contraintes socioéconomiques, les femmes entrepreneures en Algérie se trouvent dans l'obligation de négocier et d'affirmer un nouveau statut, de femmes entrepreneures, dans la société (Gillet A., 2007).

### 3. L'entrepreneuriat féminin en Algérie : synthèse des travaux

L'entrepreneuriat à travers la création d'entreprise contribue à la croissance et le développement des nations. Dans le contexte Algérien, caractérisé par un environnement économique défavorable, les femmes entrepreneures peuvent jouer un rôle pertinent dans le développement socioéconomique (Gillet A., 2007). Malgré que « *l'environnement socioculturel reste un obstacle difficile à surmonter* » (Ghita B., 2014, 7). Cette importante contribution des femmes entrepreneures a stimulé la recherche en la matière depuis la fin des années 80 (Tahir-Métaiche F et Bendiabdellah A., 2016). Pour sa part, Léger-Jarniou C. (2013) rappelle une diversité des études ces dernières années. Néanmoins, la plupart des travaux de recherche sur l'entrepreneuriat féminin proviennent des pays développés (Orser B., 2007). Les recherches sur la problématique de l'entrepreneuriat féminin, telle qu'elle a été abordée dans la littérature internationale, développent quelques thématiques concernant les motivations de ces femmes, leur profil, l'environnement et son influence sur le développement de l'entrepreneuriat féminin, etc. (Tahir-Métaiche F., 2012). En revanche, De Bruin et al. (2007) déclare que malgré cette diversité en la thématique, il existe un grand manque d'appui théorique au niveau des articles publiés. De Bruin et al. (2007) renvoie par contre ce manque de travaux académiques sur les femmes entrepreneures à la non visibilité et à la non reconnaissance du rôle joué par la femme. Cette friabilité méthodologique selon Tahir-Métaiche et Bendiabdellah A., (2016) amplifie la problématique de la rareté des études existantes en la thématique.

Gillet A. (2007, 108) a signalé l'absence de données chiffrées officielles fiables et complètes sur l'entrepreneuriat féminin en Algérie. Il signale la difficile accessibilité aux données sur le volume et sur la nature des activités des femmes entrepreneures en Algérie. Il y a un grand manque dans les chiffres en Algérie vis-à-vis de cette catégorie d'entrepreneures (Tahir-Métaiche F. et Bendiabdellah A., 2016). Pour essayer de répondre à cette défaillance et ce déficit, la plupart des chercheurs exposent les données des différents dispositifs existants en Algérie (ANSEJ, ANGEM, CNAC) qui restent discutables.

Les études de recherches sur l'entrepreneuriat féminin sont vraiment rares en Algérie (Gillet, 2007 ; Ghat B., 2014 ; Tahir-Métaiche, 2013 ; Tahir-Métaiche et Bendiabdellah A., 2016).

De plus, la réalité inconnue des chiffres officiels accentue cette ambiguïté. Notamment, lorsqu'on intègre les entreprises créées par des femmes dans l'informel, la question des chiffres se rétrécit davantage. Autrement dit, les données officielles, ne prenant pas en compte les entreprises informelles en général, amoindrissent le nombre et la pertinence des recherches par l'ignorance de classification des données par genre (Tahir-Métaïche F et Bendiabdellah A., 2016).

La dimension genre est quasiment absente des données sur l'entrepreneuriat des recherches antérieures (Gillet A., 2007 ; Ghiat B., 2014 ; Tahir-Métaïche F. et Bendiabdellah A., 2016). Les chercheurs par conséquent trouvent des difficultés pour cerner la problématique de l'entrepreneuriat féminin en Algérie à cause de l'inaccessibilité à l'information.

L'intérêt de l'analyse des dynamiques entrepreneuriales prend de plus en plus d'ampleur dans les recherches académiques en Algérie depuis les années 1990. Par contre, celles qui se focalisent en particulier sur les femmes entrepreneures n'ont vu le jour qu'avec l'étude de Gillet A. (2007). Ce dernier atteste que l'analyse de cette catégorie de femmes entrepreneures est fondamentale sur deux volets. Le premier concerne l'importance de la participation féminine sur le plan économique, en tant qu'actrices du développement, à travers la production et la création d'emplois. Le second, touche plutôt l'évolution et l'ensemble des mutations qu'a connu le travail des femmes dans la société algérienne.

La non précision et la divergence des résultats obtenus par les travaux de recherches sur l'entrepreneuriat féminin en Algérie (absence de consensus) s'explique en grande partie par le manque de statistiques par genre. La plupart des enquêtes se sont faites grâce à l'aide d'associations de femmes et/ou en faisant recours aux dispositifs pour rencontrer et enquêter sur place les femmes entrepreneures (Gillet A., 2003 ; Dif A., 2010 ; Dif A. et Adel F-Z., 2014 ; Tahir-Métaïche F., 2012 ; 2013).

Nous déduisons, à partir de ce qui précède, que la problématique de l'entrepreneuriat féminin en Algérie n'est toujours pas cernée dans sa globalité. Ajouter à cela, l'informalité des activités entrepreneuriales féminines sont encore plus rares. Nous terminons par la synthèse de quelques travaux portant sur l'entrepreneuriat féminin en Algérie (mémoires de master, communications, thèses de magister) dans le tableau suivant.

Tableau N°15 : Synthèse des travaux de recherche portant sur l'entrepreneuriat féminin en Algérie

Auteurs	Problématique	Méthodologie d'enquête	Principaux éléments de conclusions
<p><b>Gillet A. (2003)</b></p> <p><b>Gillet A. (2007)</b></p>	<p>1. Les femmes créatrices de petites et moyennes entreprises en Algérie : motivations, parcours socioprofessionnels et stratégies d'existence.</p> <p>2. Emploi et entrepreneuriat des femmes en Algérie : des dynamiques entre traditions et innovations</p>	<p>Une enquête de terrain a été réalisée en 2003 par des entretiens semi-directifs auprès de femmes entrepreneures Algériennes.</p>	<p>Etant le premier chercheur à traiter la question de l'entrepreneuriat féminin en Algérie (formel). Elle fait recours à l'approche comparative hommes-femmes entrepreneurs dans une société caractérisée par des différences sociales selon le sexe. La place de la femme dans la société est le résultat de traditions, de représentations et de pratiques (marquées, imposées et cadrées) construites dans la société.</p> <p>L'introduction des femmes sur le marché du travail revient, en premier lieu, à des besoins économiques. Leur recrutement est influencé par le poids du réseau familial et social.</p> <p>Le profil de ces femmes entrepreneures, celui des entreprises créées par celles-ci, l'influence de la famille et de la société sur la place de la femme sur le marché du travail ainsi que la spécificité et les points de divergences avec les hommes entrepreneurs sont les principaux points traités.</p> <p>Les rôles attribués par la société aux hommes et aux femmes en Algérie sont discriminatoires.</p> <p>La difficile accessibilité aux données sur le volume et sur la nature des activités des femmes entrepreneures en Algérie.</p> <p>Face à de telles contraintes socioéconomiques, les femmes entrepreneures en Algérie se trouvent dans l'obligation de négocier et d'affirmer un nouveau statut dans la société de femmes entrepreneures.</p> <p>Les femmes entrepreneures en Algérie souffrent d'une non reconnaissance de leur statut au sein de la société.</p> <p>Donc l'entrepreneuriat féminin ne libère pas forcément la femme de sa position sociale traditionnellement de dominée.</p>
<p><b>Dif A., (2010)</b></p>	<p><i>Qu'est-ce qui motive ou dé motive la femme algérienne à</i></p>	<p>Une enquête quantitative menée en 2010 auprès de 100</p>	<p>La question de l'entrepreneuriat féminin a été abordée plutôt sous l'angle du contexte socioculturel tout en faisant une comparaison avec les hommes dans l'objectif de se renseigner sur les facteurs motivants ou démotivants</p>

<p><b>Dif A. et Adel F-Z., (2014)</b></p>	<p><i>entreprendre ? En quoi le contexte socioculturel favorise-t-il cet entrepreneuriat ?</i></p>	<p>jeunes étudiantes universitaires suivie d'une autres auprès de 20 femmes entrepreneures du dispositif ANSEJ en optant pour un entretien non directif (dont 7 ont répondu favorablement à l'entretien et 13 ont refusé). Présentation des résultats d'une deuxième enquête faite en 2014 auprès de 30 femmes entrepreneures du secteur formel lors de leurs visites aux centres d'accompagnement dans la wilaya d'Oran en utilisant un guide d'entretien.</p>	<p>l'entrepreneuriat féminin en Algérie pour relever les points de divergence par rapport à leurs homologues masculins. Il existe des contraintes socioculturelles à l'entrepreneuriat féminin mais qui peuvent être surmontables. Les facteurs socioculturels peuvent faire l'objet de barrière et/ou de catalyseurs (déclencheurs) à l'entrepreneuriat féminin en Algérie. Ces chercheurs concluent par une typologie de la femme entrepreneure algérienne qui se différencie en trois types de figures : premièrement la femme « prête-nom » créant une entreprise pour faire bénéficier un membre de sa famille de sexe masculin (mari, fils, frère, cousin ou autres). Deuxièmement, la femme « Décidé à prendre le contrôle ». C'est une femme qui a un caractère d'entrepreneure, elle s'impose aux conditions environnementales sociales, culturelles et économiques. Enfin, la femme « Influencé par les stéréotypes ». Elle subit son environnement et réagit en faveur des stéréotypes sociaux.</p>
<p><b>Tahir-Métaiche F. (2012 ; 2013)</b></p>	<p><i>Quelles ont été (ou quelles pourraient être) les entraves qui ont pu (ou qui pourraient) ralentir éventuellement le projet entrepreneurial féminin en Algérie?</i></p>	<p>Présentation des résultats d'une enquête qualitative menée en 2010 auprès de 36 femmes entrepreneures du secteur formel sur le territoire national diffusée via un site web</p>	<p>Elle a étudié les entraves ralentissant le projet d'une femme entrepreneure en Algérie, dans l'objectif de justifier le faible taux de l'entrepreneuriat de celles-ci. Les femmes, dans le monde entier, souffrent des mêmes barrières à l'entrepreneuriat. Lors de son enquête atteste que les entraves à l'entrepreneuriat des femmes en Algérie sont presque identiques (formation, information, financement et autres facteurs socioculturels spécifiques à chaque pays). Elle a exposé cette problématique sous forme d'un modèle composé de cinq facteurs à savoir : l'accès à la formation, l'accès au financement, l'intégration aux réseaux professionnels, conciliation vie privée- professionnelle, l'autocensure liée au</p>

		à travers l'aide de l'association SEVE.	contexte socioculturel. Les résultats obtenus par cette enquête révèlent que l'ensemble de ces freins sont dus aux lourdeurs bureaucratiques, au poids des charges fiscales, à la difficulté d'accès à la formation et au financement et enfin à l'intégration des réseaux entrepreneuriaux. Un autre résultat a été tiré de cette étude contredisant d'autres recherches sur l'environnement socioéconomique comme contrainte majeure à l'entrepreneuriat des femmes. Cette étude montre d'un côté que les femmes entrepreneures en Algérie ne connaissent aucune forme de discrimination et qu'elles ont acquis une reconnaissance de leur statut social. En termes de relations, elles sont considérées, au même titre que leurs homologues masculins des actrices de la société.
<b>Ghiat B. (2014)</b>	Contraintes socioculturelles des femmes entrepreneures en Algérie	Enquête par questionnaire auprès de 30 femmes entrepreneures de la wilaya d'Oran.	Il a présenté une étude des facteurs socioculturels influant les performances des femmes entrepreneures en Algérie tout en intégrant les facteurs psychologiques et le style de management de celles-ci. En faisant un lien entre l'environnement socioculturel et le statut social des femmes entrepreneures, il conclue que la société Algérienne perçoit insuffisamment la présence des femmes dans l'entrepreneuriat à côté de leurs homologues hommes. Malgré que 63% des femmes entrepreneures enquêtées déclarent l'amélioration de leur statut dans la société grâce à l'entrepreneuriat, 53% réclament un changement radical des mentalités Algériennes pour assurer la réussite et le succès des entreprises créées par des femmes. La même étude déclare que malgré la perception parfois négative des hommes entrepreneurs vis-à-vis des femmes entrepreneures (46,7%), le harcèlement sexuel ne se pose pas (60%). Il confirme que le mari joue un rôle considérable dans la vie d'une femme entrepreneure. Il peut être, parfois, un stimulateur et un soutien pour sa femme. Parmi les facteurs socioculturels affectant ces femmes entrepreneurs (les capacités et contraintes managériales, les relations entre genres, l'effet de la création d'entreprises par des femmes sur leur statut social, et les relations des femmes entrepreneurs avec leurs époux, etc.).

<p><b>Ben Habib A. et al. (2014)</b></p>	<p>Comment les facteurs environnementaux et individuels influencent l'intention d'entreprendre de la femme algérienne ?</p>	<p>Une enquête auprès de 290 étudiantes de l'université de Tlemcen.</p>	<p>Cette étude a pu montrer que contrairement à ce qui est véhiculé au niveau social et économique, les variables individuelles ont un impact négatif sur l'attitude envers l'entrepreneuriat alors que les variables environnementales exhibent des valeurs positives sur l'intention d'entreprendre. En outre, la famille constitue un handicap majeur dans l'intention entrepreneuriale des Algériennes diplômées de l'enseignement supérieur. Elle demeure une contrainte dans l'intention entrepreneuriale. La culture externe, ainsi, que les groupes de référence constituent un atout nécessaire mais non suffisant dans l'intention entrepreneuriale. Par contre, les institutions et les médias restent passifs envers l'intention entrepreneuriale.</p>
<p><b>Adjout S. et Arabi K., (2014)</b></p>	<p>Les femmes entrepreneures : Caractéristiques personnelles et trajectoires socioprofessionnelles, cas de la wilaya de Bejaia.</p>	<p>Enquête avec 39 femmes entrepreneures de la wilaya de Bejaia</p>	<p>Cette enquête a permis de faire ressortir les caractéristiques pressionnelles (âge, situation matrimoniale, le nombre d'enfants à charge, etc.) et les trajectoires socioprofessionnelles (formation, expérience, motivations, etc.) de ces femmes entrepreneures.</p>
<p><b>Ben Makhlof Y. (2014)</b></p>	<p><i>Selon le contexte socioculturel ambiant dans la wilaya de Tizi-Ouzou, comment les structures d'aides à la création d'entreprises impactent-elles l'entrepreneuriat féminin ?</i></p>	<p>Une enquête de terrain auprès de 40 promotrices des trois dispositifs ANSEJ, ANGEM et CNAC.</p>	<p>Ces deniers n'arrivent à inciter l'entrepreneuriat féminin dans la wilaya de Tizi-Ouzou. La formation est assurée pour un groupe, avec homogénéisation malgré qu'elles soient différentes, en une durée de quatre jours ne leur permettant pas d'assimiler toutes les informations nécessaires à la gestion d'entreprise. De plus ces derniers n'orientent pas ces femmes dans l'étude de marché en amont et en aval de la création. Pour ce qui est des facteurs socioculturels et d'après les résultats de l'enquête, ils peuvent favoriser l'entrepreneuriat féminin (la famille et l'éducation, etc.) comme ils peuvent freiner les femmes entrepreneures (l'exhérédation, mode de financement, etc.)</p>
	<p><i>Dans un contexte socioculturel ambiant</i></p>	<p>Des entretiens directifs avec 10 femmes</p>	<p>La vie quotidienne de la femme entrepreneure algérienne devient le résultat d'une interaction permanente entre sa vie professionnelle et sa vie familiale. Plusieurs</p>

<p><b>Demmene Debbih Z., (2015)</b></p>	<p><i>en Algérie, comment la politique publique d'aide à la création d'entreprises impacte-t-elle l'entrepreneuriat féminin ?</i></p>	<p>entrepreneures de dix wilayas (Alger, Constantine, Oran, Tlemcen, Biskra, Annaba, Tizi-Ouzou, Jijel, Sétif et Bejaia).</p>	<p>de ses choix sont guidés par sa position dans la société et par le type d'infrastructure que la société met à sa disposition</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Malgré la dynamique de création d'entreprises et les avantages financiers et fiscaux qu'ils procurent, les dispositifs d'aide à la création n'arrivent pas à garantir un accompagnement individualisé pour les femmes entrepreneures</li> <li>- Le contexte social des femmes: la vie de famille, les coutumes et traditions clairement influencé le choix des femmes dans la construction;</li> <li>- Le financement, le manque d'expérience restent les principaux obstacles auxquels les femmes entrepreneurs maghrébines font face.</li> </ul> <p>La recherche envisage d'atteindre un certain nombre d'objectifs dont le premier est assurément de répondre à la question spécifique de la recherche formulée.</p>
<p><b>Sellami M., (2015)</b></p>	<p>L'intention entrepreneuriale chez les universitaires en fin de cycle</p>	<p>Un échantillon de 139 étudiantes en dernière année, de différentes spécialités, à l'université d'Ouargla</p>	<p>Problématique de la rareté de femmes universitaires s'adressant au domaine de l'entrepreneuriat.</p>
<p><b>Berrfas I., (2016)</b></p>	<p>Quelle est la réalité de l'entrepreneuriat féminin en Algérie ?</p>	<p>Une approche quantitative regroupant entre la collecte de données chiffrées des différents dispositifs et une enquête questionnaire conduite auprès de 400 étudiantes universitaires dans différentes spécialités à l'université de Mascara. Une autre approche complémentaire avec des entretiens semi-</p>	<p>Découvrir les facteurs explicatifs de l'intention entrepreneuriale des jeunes femmes issues du milieu universitaire</p> <p>Les principaux résultats indiquent une forte intention entrepreneuriale chez les jeunes femmes étudiantes dans la wilaya de Mascara. Aussi, la participation des femmes Algériennes dans la création d'entreprise est omniprésente dans tous les secteurs d'activité (services, artisanat, industrie...).</p>

		directifs avec 8 femmes entrepreneures de 8 wilayas différentes (4 à Mascara, 1 à Alger, 1 à Bejaia, 1 à Tlemcen, 1 à Oran).	
<b>Ouadah Rebrab S., (2016)</b>	L'entrepreneuriat féminin en Algérie. Etude statistique sur la dispersion de l'entrepreneuriat féminin en Algérie	Une démarche méthodologique basée sur l'exploitation des différentes données fournies par l'ANSEJ sur les femmes entrepreneures à travers l'étude de quelques régions d'Algérie (Oran, Constantine, Tlemcen, Bejaia).	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Les jeunes femmes entrepreneures algériennes sont plutôt jeunes (entre 25 et 30 ans).</li> <li>Elles sont généralement diplômées (primaire, moyen, ou expérience professionnelle).</li> <li>• le nombre d'entrepreneures femmes pour les 48 wilayas est faible par rapport aux hommes entrepreneurs.</li> <li>• les femmes investissent particulièrement dans les secteurs de services, professions libérales et artisanales.</li> <li>• Les taux de l'entrepreneuriat féminin les plus élevés sont concentrés dans quatre wilayas (Alger, Oran, Tizi-Ouzou et Bejaia)</li> </ul>
<b>Medouni Y. et Bedrani S., (2016)</b>	Etat des lieux sur l'entrepreneuriat féminin dans la wilaya de Djelfa	Une enquête de type <i>focus groups</i> (Groupe d'expression et d'entretien dirigé) auprès de femmes inscrites dans le cadre des dispositifs ANGEM (4 <i>focus groups</i> de 10 promotrices chacun) et ANSEJ (un <i>focus group</i> regroupant 8 promotrices) réalisées	Présentation de quelques obstacles à l'entrepreneuriat des femmes telles que la commercialisation des produits, l'accès à des crédits bancaires et la difficile conciliation vie privée- vie professionnelle. Malgré une politique volontariste d'aide à l'entrepreneuriat, se manifestant à travers les différents dispositifs, le taux de femmes entrepreneures est nettement inférieur à celui des hommes. <i>Le fait que les femmes constituent la majorité des bénéficiaires des avantages de l'ANGEM est un indicateur de la faible position des femmes dans les politiques de promotion de l'entrepreneuriat.</i> Ce dernier vise plutôt à maintenir les femmes chez elles dans des activités domestiques sous forme d'auto emploi. Alors que pour le reste des dispositifs la part des femmes est clairement moins importante : 11% pour l'ANDI, 8% pour l'ANSEJ et 6% pour la CNAC. Les stéréotypes autour de la division des rôles entre les hommes

		<p>entre 2013 et 2014. Complétée par la collecte des données globales des différentes institutions ANSEJ, ANGEM, ANDI et CNAC afin de déceler les problèmes rencontrés par ces femmes au cours de la mise en activité de leur projet.</p>	<p>et les femmes au sein de la société sont transculturels. Le choix du secteur d'activité par ces femmes entrepreneures se fait, souvent, dans les services pour reproduire l'ordre social déjà établi.</p>
--	--	---	--

## **Conclusion**

Ce présent chapitre nous a permis d'exposer les conditions d'émergence du secteur informel en Algérie et de celui de la femme entrepreneure. L'introduction des femmes sur le marché du travail en général et à celui de l'entrepreneuriat en particulier est venu tardivement par rapport à leurs homologues masculins. Il existe plusieurs facteurs justifiant ces changements dans la société algérienne. La scolarisation, la tertiairisation des emplois, la salarisation et la féminisation du chômage sont les principaux facteurs ayant incité les femmes à entreprendre en Algérie. Cette décision d'entreprendre peut se résumer à l'ensemble de changements socioculturels qu'a connu la société. Leur présence, par contre, dans le secteur informel est venue en parallèle à la prolifération de l'informalité en Algérie suite aux conditions instables et insatisfaisantes durant les différentes périodes historiques. Ces dernières ont induit des conditions de vie pénibles de la population, ce qui a incité d'une part, les femmes à la création de leurs propres activités et au choix du secteur informel d'autre part.

Après avoir présenté l'environnement global de l'entrepreneuriat en Algérie dans ce présent chapitre à travers sa dimension informelle et celle du genre, les prochains chapitres visent à contextualiser la question des femmes entrepreneures au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou : facteurs d'émergence et présentation et analyse des résultats de l'enquête menée.

**CHAPITRE V : De la  
méthodologie  
d'investigation et  
d'échantillonnage à  
l'analyse du  
processus  
d'émergence des  
activités enquêtées**

### **Introduction**

Chaque territoire présente des réalités socioéconomiques particulières, faisant de lui un espace distinct, et nécessitant par conséquent une connaissance de celles-ci pour pouvoir comprendre et analyser des faits problématiques.

Après avoir décrit le contexte global relatif à l'entrepreneuriat féminin en Algérie en mettant l'accent sur la dimension genre et celle de l'informalité, nous procédons dans ce présent chapitre à la contextualisation de ces faits au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou. Cette dernière présente des particularités dans les rapports sociaux du genre en lien avec les activités entrepreneuriales féminines en amont et en aval.

La part des activités de types artisanales est liée, en grande partie, à ce contexte caractérisant la société kabyle faisant d'elle un champ d'investigation à part entière. Nous procédons tout au long de ce travail de recherche à l'analyse de la problématique de l'entrepreneuriat féminin des deux secteurs formel et informel. La prédominance à la fois des activités artisanales et informelles sur ce territoire implique une jonction entre plusieurs phénomènes permettant la compréhension d'une même réalité complexe. La présentation du contexte global déterminant cette problématique est indispensable. Dans un objectif de recherche des causes et effets de l'entrepreneuriat féminin dans la wilaya de Tizi-Ouzou et d'une caractérisation de celui-ci, nous avons jugé utile de présenter la démarche méthodologique de l'investigation et de l'échantillonnage du panel expliquant la procédure de sélection de l'espace et des activités à enquêter directement pour pouvoir se rapprocher de ces femmes et de mieux cerner cette problématique.

L'abondance des activités féminines sur ce territoire nous met dans l'obligation de définir au préalable, en fonction de cette prédominance des activités artisanales, un cadrage territorial. L'approche territoriale en interaction avec les notions d'entrepreneuriat, du genre et de l'informalité est la mieux indiquée, à notre sens, pour cerner la particularité de ce phénomène. Celle-ci implique un enchevêtrement de plusieurs dimensions historique, culturelle, économique et sociale nous permettant de répondre à notre problématique. La condition de la femme kabyle exprime justement cette spécificité en lien avec le choix des activités et de l'espace d'exercice de celles-ci. De ce fait, dans la première section nous allons présenter notre méthodologie adoptée pour la réalisation de l'enquête auprès de ces femmes entrepreneures, l'échantillonnage, une description des activités visées et des communes arrêtées et enfin des contraintes rencontrées lors de l'enquête. La deuxième section vient pour contextualiser la condition féminine dans la société kabyle en lien avec le processus

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

---

d'émergence et d'évolution des activités féminines. Cette deuxième section permet d'avoir une idée globale sur l'environnement causant cette prédominance des activités féminines entrepreneuriales dans l'artisanat et sur les éléments déterminants ces changements socioéconomiques de la femme rurale kabyle s'inscrivant dans un nouveau statut de femme entrepreneure.

### **Section 1 : Délimitation et caractérisation des activités et de l'espace d'investigation**

Notre thèse traite de la problématique de la présence des femmes entrepreneures de la wilaya de Tizi-Ouzou, dans les deux sphères formelle et informelle, et ce afin de cerner les liens de causalités, dans une approche territoriale de développement, en s'inscrivant concrètement dans une réalité socioéconomique vulnérable impliquant une divergence dans les faits en amont et en aval. La diversité des activités féminines dans la wilaya et l'hétérogénéité géographique de leur répartition impliquant une difficulté de détection de celles-ci justifient la nécessité d'arrêter une méthode d'investigation spécifique.

Les méthodes d'échantillonnage sont nombreuses. La complexité de notre problématique nécessite une méthodologie spécifique résultant des méthodes d'échantillonnage. Pour apporter les éléments de réponse empiriques aux questions soulevées et vérifier les hypothèses déterminées, nous avons opté de combiner entre plusieurs méthodes d'échantillonnages.

Le recours à la technique de sondage résulte de l'incapacité et de l'impossibilité d'aboutir au recensement de toute la population mère. Nous avons arrêté le choix de ce type d'enquête parce que la base de données de la population, objet d'étude, est vaste et variée confinant plusieurs dimensions, d'autant plus qu'elle intègre les activités dites informelles (non reconnues). Ce qui traduit la difficulté d'enquêter les femmes entrepreneures de la wilaya de Tizi-Ouzou dans leur totalité. De plus, de nombreuses contraintes inhérentes à la logistique se posent. Ce genre d'enquête nécessite une observation sur des périodes plus au moins longues ce qui implique la mobilisation d'une équipe permanente spécialisée dotée de moyens matériels et financiers. Nonobstant cela, nous avons opté à ce type d'enquête par sondage afin de faciliter la collecte d'informations sur l'entrepreneuriat féminin en questionnant une partie de celles-ci. Cette dernière dite « échantillon » est perçue comme une réduction de la population envisagée. L'échantillon permet à chaque élément de la population mère d'avoir une probabilité d'appartenir à l'échantillon choisi ou délimité.

Afin que les résultats de l'enquête sur la population totale étudiée soient fiables, il est primordial d'avoir un échantillon représentatif. Celui-ci permettra d'extrapoler les résultats

obtenus sur toute la population mère. Pour atteindre ce but, la précision, le détail et la représentativité de l'échantillon doivent se faire soigneusement.

### **1. Description du processus de l'enquête**

La description du processus séquentiel de notre enquête peut être déroulée en quatre phases principales. D'abord celle de la pré-enquête qui correspond essentiellement à la collecte des données existantes sur l'entrepreneuriat féminin sur le territoire de l'étude de la wilaya de Tizi-Ouzou. La seconde phase consiste à analyser ces données dans le but d'opérer les choix délimitant les champs de notre enquête, plus précisément il s'agit de la temporalité et de l'espace ainsi que la sélection des activités en plus de l'échantillon à enquêter. La troisième phase de ce processus est liée à l'enquête menée à l'aide d'un questionnaire auprès des femmes entrepreneures. Enfin, la dernière phase retrace les péripéties avec une première lecture caractérisant l'enquête.

#### **1.1. Collecte de données institutionnelles sur l'entrepreneuriat féminin dans la wilaya**

L'enquête s'est faite sur plusieurs étapes. La première était consacrée à la collecte d'informations globales sur les femmes entrepreneures dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Durant cette étape, nous avons sollicité les organismes concernés de la wilaya de Tizi-Ouzou (territoire d'étude). Nous nous sommes adressés directement aux différents dispositifs d'accompagnement dédiés à la création d'activités entrepreneuriales afin de se renseigner sur la part des femmes entrepreneures dans chaque dispositif. L'objectif de départ était de pouvoir délimiter la population totale pour extraire ensuite un échantillon le mieux représentatif.

Nous découvrons à notre grand étonnement que la plupart des dispositifs ne disposent pas de données détaillées distinguées par genre, par espace géographique ni par activités. Ces derniers classent leurs promoteurs selon le seul critère de secteurs d'activités. De plus, la non convenance des données chiffrées fournies par ceux-ci a davantage complexifié notre étude. Chaque dispositif opte pour une classification différente et qui change d'une période à une autre (données annuelles ou moins). En effet, pour une période donnée, ils font une classification sur des secteurs et après quelques temps, soit ils font ressortir un nouveau secteur à part, ou parfois rassemblent les secteurs en un seul.

De même, nous nous sommes rapprochés du centre national du registre de commerce antenne locale de Tizi-Ouzou (CNRC). Ce dernier aussi ne dispose pas de détail par genre sur les activités exercées par les femmes. De plus, il ne prend pas en considération la variable du genre dans la classification des entreprises créées selon leur répartition géographique. Sur ce,

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

---

la délimitation des femmes entrepreneures par activités et par espace d'abondance de celles-ci nous est inaccessible.

La délimitation des activités et de l'espace d'étude ne peut se faire en s'appuyant sur les seules données de l'ensemble de ces organismes. Le seul organisme qui nous a fourni des données détaillées sur les femmes entrepreneures est la Chambre de l'Artisanat et des Métiers (CAM) de Tizi-Ouzou. De ce fait, ces premiers résultats de la pré-enquête justifient l'option du choix comme référence la base des données de la CAM.

### **1.1.1. Présentation de la CAM de Tizi-Ouzou**

La chambre est placée sous la tutelle du ministère de l'aménagement du territoire, du tourisme et de l'artisanat<sup>1</sup>. Elle constitue un forum de représentation des artisans et un partenaire privilégié au niveau local pour le développement des activités artisanales.

La CAM est chargée essentiellement de :

- ✓ tenir et de gérer le registre de l'artisanat et des métiers ;
- ✓ proposer aux autorités concernées un programme de développement des activités artisanales et des métiers de leur circonscription et d'en assurer sa mise en œuvre après approbation du ministre chargé de l'artisanat ;
- ✓ procéder à l'authentification des produits de l'artisanat traditionnel et de délivrer tout acte, certificat et visas relatifs à la qualité des services ;
- ✓ soumettre aux pouvoirs publics en relation avec la Chambre nationale de l'artisanat et des métiers toutes recommandations, propositions et suggestions sur les changements souhaitables en matière de législation et de réglementation artisanale et fiscale ;
- ✓ entreprendre toute action visant la promotion et le développement du secteur de l'artisanat et des métiers, notamment en matière d'exportation et d'investissement ;
- ✓ organiser des expositions nationales et internationales ;
- ✓ entreprendre des actions de formation de perfectionnement au profit des artisans relevant de leur circonscription ;
- ✓ créer des établissements liés à leurs missions notamment, des antennes, des écoles de formation et de perfectionnement, des établissements de promotion (galeries d'exposition-vente)<sup>2</sup>.

Pour assurer convenablement ses fonctions, la chambre est soumise à un cadre juridique déterminant la nomenclature des activités de l'artisanat et des métiers. Son élaboration a été

---

<sup>1</sup> Conformément à l'ordonnance 96-01 du 10 janvier 96, il est entendu par artisanat et métiers toute activité de production, de création, de transformation, de restauration d'art, d'entretien, de réparation ou de prestation de service, à dominante manuelle (DTA).

<sup>2</sup> Documents fournis par la CAM de Tizi-Ouzou.

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

dictée par l'ordonnance N°96-01 du 19 Chaabane 1416 correspondant au 10 janvier 1996 fixant les règles régissant l'artisanat et les métiers. Cette ordonnance a défini au préalable, à travers le décret N°97-140<sup>3</sup>, trois domaines d'activités à savoir :

- ✓ domaine I : l'artisanat et l'artisanat d'art<sup>4</sup> ;
- ✓ domaine II : l'artisanat de production de biens<sup>5</sup> ;
- ✓ domaine III : l'artisanat de production de services<sup>6</sup>.

La nomenclature compte, en plus des trois domaines d'activités, vingt quatre secteurs et trois cent trente huit activités. Cette nomenclature, souvent, copiée sur celles des pays développés peut-elle correspondre au tissu artisanal local ?

### **1.1.2. La présence des femmes au niveau de la CAM de Tizi-Ouzou**

La population totale regroupe environ 3400 femmes entrepreneures inscrites au niveau de la CAM de Tizi-Ouzou en tant qu'artisans (chiffre arrêté le 31/12/2015). Cette population se divise en plusieurs activités réparties sur tout le territoire de la wilaya.

De ce qui précède, il ressort qu'une caractérisation préalable de la population mère est indispensable. A partir de cela, nous avons délimité quelques activités féminines à enquêter sur le territoire de la wilaya.

Ces femmes inscrites auprès de la CAM de T-O exercent des activités variées reflétant un patrimoine ancestral et des savoir-faire transmis, souvent tacitement, de générations en générations. Parmi lesquelles nous pouvons citer, entre autres, la couture, le tissage de la laine, la poterie, l'art culinaire, etc. De plus, durant les dernières années, d'autres activités féminines émergent et se multiplient mais restent insignifiantes par rapport à l'artisanat traditionnel.

La femme kabyle a hérité des savoir-faire ancestraux lui permettant de se procurer un revenu d'appoint à sa famille et au maigre revenu du conjoint.

Cependant, les activités pratiquées, essentiellement, par la femme kabyle (les tâches ménagères, les travaux dans le champ, le pâturage, la cueillette des olives, la cuisine,

<sup>3</sup> Modifié et complété par : Décret exécutif n°07-339 du 19 Chaoual 1428 correspondant au 31 octobre 2007 modifiant le décret exécutif n°97-140 du 23 Dhou El Hidja 1417 correspondant au 30 avril 1997 fixant la nomenclature des activités artisanales et des métiers.

<sup>4</sup> Se définit comme étant toute fabrication, principalement manuelle, parfois assistée de machines, par un artisan, d'objets utilitaires et/ou décoratifs à caractère traditionnel et revêtant un caractère artistique permettant la transmission d'un savoir-faire ancestral. L'artisanat est considéré comme artisanat d'art lorsqu'il se distingue par son authenticité, son exclusivité et sa créativité (DTA).

<sup>5</sup> Dénommée aussi artisanat utilitaire moderne, toute fabrication de biens de consommation courante n'ayant pas un caractère artistique particulier, destinés aux ménages, à l'industrie et à l'agriculture (DTA).

<sup>6</sup> L'ensemble des activités exercées par un artisan et fournissant un service d'entretien, de réparation et de restauration artistique, à l'exclusion de celles régies par des dispositions législatives spécifiques (DTA).

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

---

l'éducation des enfants et les nombreuses activités féminines en milieu rural), constituaient, pour la plupart, des activités non marchandes, domestiques et vivrières de proximité.

Le caractère marchand des activités féminines relève d'un nouveau phénomène en émergence avec l'ensemble des transformations socio-économiques que connaît la société dans le temps. En effet, la reconnaissance de l'importance de la rémunération du travail, autrefois gratuit, de la femme est un facteur essentiel, à notre sens, de l'accroissement des activités entrepreneuriales féminines de ces dernières années.

La femme kabyle, pilier sur lequel repose toute la cellule familiale, assure des responsabilités multiples et pénibles. Elle assure à la fois, les tâches de nourrir (agriculture) et de vêtir (tissage) sa famille à travers des savoir-faire qu'elle possède et qu'elle exploite pour l'intérêt général.

Elle se trouve dans l'obligation d'accomplir des tâches que la société lui attribue de façon exclusive. Celles-ci sont menées, en grande partie, au détriment de son épanouissement personnel.

### **1.1.3. Les femmes et l'artisanat : un choix justifié par la gestion du temps**

Le choix par les femmes des activités artisanales, traditionnellement féminines, malgré leur faible rémunération revient selon Charmes J. et Remaoun M. (2012) au triple emploi du temps de celles-ci. Les activités artisanales sont les plus proches des tâches domestiques exercées dans la tradition par la femme. Elles représentent un prolongement des rôles assignés par la société traditionnelle à la femme. Le temps alloué aux activités artisanales est en cohérence avec celui consacré aux fonctions attribuées par la nature à la femme à l'intérieur de son domicile. En effet, le recours aux activités artisanales pour les femmes représente un moyen de gestion de leur temps amoindri que celui des hommes vu leur charge en termes de responsabilités quotidiennes. Elles se trouvent face à une situation de répartir leur budget temps en trois parties dans la journée. Chaque fonction des triples rôles des femmes est représentée conjointement avec un budget et un temps à consacrer. D'ailleurs, cette répartition se fait au détriment des activités rémunératrices et en faveur de celles non rémunérées. Selon ces mêmes auteurs, il existe des inégalités du genre issues de la division sexuelle du travail en matière de budget temps et de son affectation. Les femmes passent plus de temps que les hommes dans les fonctions sociales non reconnues et non rémunérées en plus du temps consacré aux tâches ménagères. En effet, la division sexuelle du travail et de l'espace en défaveur des femmes marque une invisibilité statistique des faits impliquant une surcharge dans l'emploi du temps des femmes dont la valeur n'est pas socialement ni économiquement

reconnue. Les activités marchandes pour les femmes prennent moins de temps créant, ainsi, des disparités conséquentes en matière de pauvreté. Cette dernière se manifeste a priori par une moindre participation dans les prises de décisions dans l'affectation du revenu du ménage (Charmes J. et Remaoun M., 2012).

En plus des inégalités du genre, les femmes font face à d'autres formes d'inégalités pesantes qualifiées par Charmes J. et Remaoun M. (2012) par un troisième emploi du temps des femmes ou leur « temps social<sup>7</sup> ». Ces auteurs définissent l'emploi du temps des femmes par une journée regroupant à la fois un temps physiologique, une partie consacrée aux soins personnels, à l'éducation et à la formation, aux loisirs et à la socialisation qui en découle et au bénévolat.

Les activités marchandes et non marchandes des femmes consomment plus de temps comparativement à celles exercées par des hommes engendrant, ainsi, un écart stimulé par leur forte présence dans les aides familiales. C'est ce qui explique d'ailleurs, en grande partie, la féminisation de la pauvreté « *les femmes sont plus nombreuses que les hommes à être pauvres parce qu'elles n'ont pas suffisamment accès aux ressources monétaires qui leur assureraient une plus grande autonomie. Elles ne le peuvent pas parce qu'une grande partie de leur temps est consacré à un travail non rémunéré, culturellement et socialement associé au rôle et au statut féminin* » (Charmes J. et Remaoun M., 2012, 197).

En décrivant la journée de la femme kabyle et de ses multiples tâches, Laoust-Chantréaux G., (1990) a noté que « *la journée de travail est donc toujours chargée* ».

### 1.2. Délimitation des activités objet d'étude

La CAM de Tizi-Ouzou nous a fourni le listing des femmes entrepreneures inscrites auprès de cet organisme à vocation artisanale. Celles-ci se trouvent dans des activités hétérogènes réparties inéquitablement sur le territoire de la wilaya. Quelques territoires recèlent une forte concentration d'activités féminines contrairement à d'autres. Ces inégalités spatiales ou géographiques sont apparentes non seulement en terme de localisation géographique au niveau de quelques communes mais aussi nous relevons que les mêmes activités reviennent à chaque fois dans ces mêmes territoires. Ainsi, ces données nous ont permis de faire ressortir

---

<sup>7</sup> À côté du travail rémunéré et du travail non rémunéré, l'emploi du temps d'une journée est constitué d'un temps physiologique (dormir, se nourrir, se reposer), d'un temps consacré aux soins personnels, d'un temps consacré à l'éducation et à la formation, d'un temps consacré aux loisirs (faire du sport, regarder la télévision, aller au spectacle) et d'un temps consacré à la « socialisation » qui ressortit principalement aux loisirs (discuter, palabrer, recevoir des amis, participer à des cérémonies familiales ou chez des amis), mais qui peut aussi ressortir au travail lorsqu'il s'agit par exemple de se consacrer à des activités associatives ou communautaires bénévoles. « Les emplois du temps montrent que le temps consacré par les femmes aux activités sociales est moindre que le temps qu'y consacrent les hommes » (Charmes J. et Remaoun M. 2012, 196).

## Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées

une double concentration que nous avons exploité pour identifier les activités prédominantes à enquêter ainsi que les espaces dans lesquelles elles se présentent le plus.

Sur les 3400 femmes entrepreneures inscrites auprès de la CAM, les activités qui règnent par excellence (voir tableau suivant) dans la wilaya sont respectivement la couture de vêtements traditionnels, la coiffure et les gâteaux traditionnels.

Tableau N° 16: La part des activités à enquêter

Activités	Effectif	Proportion
Couture de vêtements traditionnels	1182	34,76 %
Coiffure dame	790	23,24 %
Gâteaux traditionnels	450	13,24 %
Autres activités	978	28,76 %
Total	3400	100 %

Source : Etabli sur la base des données statistiques de la CAM de Tizi-Ouzou arrêtées au 31/12/2015.

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que les trois activités regroupent, à elles seules, environ 71% des activités féminines dans la wilaya.

En se référant à la nomenclature des activités artisanales, nous avons procédé à une clarification juridique pour les activités à enquêter afin d'éviter certaines confusions, notamment à cause de la méconnaissance de la dénomination juridique, qui peuvent nuancer les résultats de notre étude.

Les trois activités retenues pour l'enquête sont classées différemment dans la nomenclature des activités de l'artisanat<sup>8</sup>.

- ✓ les gâteaux traditionnels est une activité classée dans le domaine I et du secteur I représentant l'alimentation et codifiée comme activité n°004. Elle se distingue de la fabrication de pain traditionnel qui est une activité à part relevant du même domaine et du même secteur mais codifiée sous le n°007 ;
- ✓ la couture de vêtements traditionnels fait partie du domaine I, du secteur 06 relatif au travail des tissus ou textiles, classée et codifiée comme activité n° 003. Celle-ci se distingue de l'activité de la confection des vêtements et couture, de celle de l'artisan

<sup>8</sup> Cela ne veut dire en aucun cas que les femmes entrepreneures respectent totalement cette nomenclature. La plupart, introduisent et fusionnent entre deux activités qui se ressemblent de manière informelle.

couturier modéliste et de celle de l'artisan couturier de prêt à porter relevant du domaine II ;

- ✓ la coiffure féminine, dite coiffure pour dame, quant à elle relève du domaine III représentant les activités liées à l'hygiène et à la santé des ménages (secteur 22), activité n°004.

### 1.3. Délimitation de l'espace d'étude

Le choix et le classement des communes ne s'est pas fait de manière aléatoire. Cependant, la base de données de la CAM de Tizi-Ouzou nous a permis *a priori* de classer les activités par communes ensuite d'établir une classification de ces dernières selon leur degré de concentration des activités féminines. En effet, les communes concentrant plus d'activités féminines ont été retenues comme espace d'investigation. En se basant sur cette base de données et en s'appuyant sur le critère d'abondance des activités, nous avons sélectionné notre espace d'étude qui est composé de sept communes.

Par ailleurs, après avoir délimité les activités à enquêter, nous avons inscrit celles-ci dans une dimension géographique. Nous avons choisi d'enquêter auprès de sept communes sur les 67 que compte la wilaya, un taux qui avoisine les 10% de celles-ci afin d'assurer une bonne représentativité géographique sur le territoire d'étude.

De ce fait, la représentativité en termes d'activités féminines des communes a fait ressortir respectivement sept communes à savoir : Tizi-Ouzou, Braa Ben Khedda, Azazga, Boghni, Draa El Mizan, Ouadias et Beni Douala. La proximité géographique et relationnelle, critères indispensables pour bien mener une enquête de terrain essentiellement portant sur des activités liées à la sphère informelle difficile à détecter et où le réseau relationnel peut jouer un rôle déterminant dans le déroulement de celle-ci, nous ont incitées à intégrer la commune de Beni-Zmenzer comme huitième commune. Ces huit communes déterminées concentrent, à elles seules, 40% des activités féminines de la wilaya de Tizi-Ouzou.



## Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées

Nous notons que la CAM distingue dans sa classification des activités artisanales selon leur localisation géographique par communes urbaines et rurales. Cette distinction fait ressortir 43 communes rurales contre 24 communes urbaines.

Les critères de classification pris en considération dans la distinction entre communes rurales et urbaines, par l'ONS en 2008, sont essentiellement les données démographiques (la taille de l'agglomération), administratives et celles des activités (agricoles ou non).

Cette classification n'illustre aucune concordance avec le mode de vie des populations sur l'ensemble de ces communes. Elle reflète, souvent, une caractérisation du chef lieu de commune qui est complètement différents du reste de la commune, composée d'autres villages parfois déshérités. De plus, une commune est dite urbaine comme un résultat uniquement d'un caractère uniforme d'application de cette classification sur l'ensemble du territoire national. Cette uniformisation ne permet pas de spécifier les zones en termes de diversité géographique de celle-ci, facteur déterminant mais marginalisé par les organismes concernés (RGPH 2008).

Tableau N°17 : Présentation des communes à enquêter

Communes	Population totale	Population urbaine	Population rurale	Classification
Tizi-Ouzou	145 528	112 374	33 154	Urbaine
Draa El Mizan	39 473	19 745	19728	Semi-urbaine ou mixte
Azazga	36 814	28 143	8671	Urbaine
Draa Ben Khedda	32 983	30 904	2079	Urbaine
Boghni	31 577	16 401	15 176	Semi urbaine
Beni Douala	21 768	10 650	11 118	Semi-urbaine ou mixte
Ouadhias	15 930	13 764	2166	Semi-urbaine ou mixte
Beni Zmenzer	12 423	9202	3221	Semi-urbaine ou mixte

Source : DPSB de Tizi-Ouzou, juin 2014, n°29 (pour la population). Et RGPH, 2008 (pour les strates urbaines et/ou rurales).

Le tableau précédent exprime que les communes identifiées pour l'enquête, en plus des critères cités précédemment, présentent une répartition justifiée entre communes urbaines et rurales. Elles varient entre 3 communes urbaines contre 5 communes mixtes.

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

Tableau N°18 : Présentation des territoires enquêtés

<b>Communes</b>	<b>Territoires enquêtés</b>	<b>Urbain</b>	<b>Rural</b>
<b>Tizi-Ouzou</b>	Chef lieu de commune	×	
	Village de Bouhinoun		×
	Village de Betrouna		×
<b>Azazga</b>	Chef lieu de commune	×	
	Ighil Bouzal		×
	Thizi Bouchen		×
<b>Draa-Ben-Khedda</b>	Chef lieu de commune	×	
<b>Boghni</b>	Chef lieu de commune	×	
	Village d'Ath Mendes		×
<b>Draa-El-Mizan</b>	Chef lieu de commune	×	
<b>Ouadhia</b>	Chef lieu de commune	×	
<b>Beni-Douala</b>	Chef lieu de commune	×	
	Thadarth Oufela		×
	Village d'Ath Mesbah		×
<b>Beni-Zmenzer</b>	Alma	×	
	Village d'Ath Annen		×
	Village d'Ighil Almel		×

Source : Etabli par l'auteur en fonction des territoires enquêtés

### **2. Echantillonnage**

L'échantillonnage obéit à certaines règles méthodologiques déterminant l'ampleur du panel et permettant de sélectionner les groupes à analyser en fonction de l'objet d'étude. Ce choix dépend de plusieurs paramètres qui tiennent compte des contraintes humaines et matérielles. L'objectif de la méthode d'échantillonnage consiste en la sélection d'un échantillon représentatif suffisant pour illustrer les phénomènes traités.

#### **2.1. Contraintes de l'échantillonnage**

Afin de répondre à notre problématique, nous sommes censés faire notre enquête auprès des femmes entrepreneures de la wilaya de Tizi-Ouzou relevant des deux sphères formelles et informelles. L'importance de notre population de référence ne se limite pas seulement à l'importance du nombre de femmes entrepreneures formelles, déjà connues et recensées du

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

---

moins comme estimation globale par les organismes concernés, mais elle va au-delà, vu l'ampleur des activités féminines informelles. L'incapacité d'enquêter toute cette population nous pousse à délimiter un échantillon à enquêter. Toutefois, plusieurs contraintes se posent pour la délimitation de l'échantillon d'étude et nous citons entre autres :

- les rapports sociétaux du genre qui sont à l'origine des « prête-noms » que nous avons rencontré lors de notre pré-enquête où les noms des femmes figurant sur les listes administratives ne correspondaient pas à ce que nous avons croisé sur le terrain. En effet, les hommes sollicitent leurs femmes pour créer des entreprises dont ils seront bénéficiaires. Ce phénomène a rendu complexe notre enquête et constitue une autre raison, en plus de celles citées précédemment, qui nous ont poussées à ne pas se référer à ces listes nominatives formelles ;
- lors de la phase de collecte des données chiffrées sur les femmes entrepreneures dans la wilaya de Tizi-Ouzou, nous avons constaté que les différents organismes concernés ne disposent pas de statistiques par genre et le peu d'informations disponibles ne sont pas classifiées par espace géographique (communes) ou par activités. Ceci nous ne permet pas de cerner notre espace d'étude ni la sélection des activités à étudier ;
- l'accès à l'information est l'une des contraintes causant une perte de temps dans la collecte de données qui s'avèrent à la fin incomplètes, hétérogènes et non fiables. En effet, nous avons perdu des mois dans la collecte d'informations statistiques auprès des organismes concernés ;
- nous avons constaté que les organismes, auxquels nous nous sommes adressés, ayant accepté de nous fournir des listes détaillées n'actualisent pas leurs données. De plus, en analysant leurs données sur les entreprises créées et gérées par des femmes entrepreneures nous avons remarqué qu'elles sont, d'une part, incomplètes ne permettant pas l'accès à celles-ci (données manquantes), parfois-même il n'existe aucune précision entre l'année d'inscription à l'organisme et le début d'activité de l'entreprise concernée et que les noms de certaines femmes entrepreneures ayant radiées leurs entreprises existes toujours sur les listes d'autre part ;
- le caractère informel des activités féminines dans les activités artisanales a complexifié davantage l'échantillonnage.

### **2.2. Caractéristiques de l'échantillon**

Les contraintes précédentes nous ont poussées à opter pour l'identification de l'échantillon, en termes d'activités à enquêter et de délimitation de la sphère géographique (communes, urbanité ou ruralité), en se basant sur le critère d'abondance. La concentration et l'importance des activités féminines sur le territoire de la wilaya est le moyen le plus pertinent, à notre sens, pour assurer une meilleure répartition de notre enquête et une éventuelle généralisation des résultats de notre étude.

Notre échantillon répond essentiellement aux caractéristiques suivantes :

- le questionnaire est adressé à la femme entrepreneure créant et gérant son entreprise sur le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou appartenant aux communes prédéterminées et s'inscrivant dans le cadre des activités délimitées ;
- il comprend les activités féminines les plus abondantes sur le territoire d'étude qui sont selon leur degré d'importance la couture, la coiffure et les gâteaux traditionnels ;
- après avoir opté pour ces activités nous avons retenu le même critère d'abondance pour le choix de l'espace géographique comme terrain d'investigation. Les communes sélectionnées pour la réalisation de notre enquête sont à la fois des communes rurales et urbaines. Certaines communes sont composées de plusieurs villages dispersés et parfois isolés. Le caractère informel de notre problématique a rendu notre enquête plus complexe étant donné la méfiance des femmes entrepreneures entre autre des inspections des agents du fisc. Ceci nous a demandé plus d'efforts pour pouvoir convaincre les enquêtées et les rassurer que les informations collectées seront utilisées uniquement dans le cadre d'une recherche universitaire. De plus, les déplacements vers ces communes pour un échantillon important demande des moyens financiers et nécessite un temps considérable.

### **2.3. Assurer une bonne représentativité de l'échantillon**

Cette étape consiste à définir une technique d'échantillonnage la mieux indiquée pour notre étude en se basant sur les objectifs de l'étude, les caractéristiques de notre population ainsi que les contraintes rencontrées lors de la recherche.

Dans le but d'assurer la fiabilité des résultats de l'enquête de terrain, l'échantillon convenu doit avoir les mêmes caractéristiques de la population totale (les femmes entrepreneures de la

## Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées

wilaya de Tizi-Ouzou) avec une marge d'erreur acceptable assurant la représentativité de l'échantillon (Angers M., 1996).

De ce fait, le recours à un échantillonnage probabiliste, dont le but étant la généralisation des résultats sur toute la population mère, est la mieux indiquée pour répondre à notre problématique. Notre méthode d'échantillonnage, combinant plusieurs échantillonnages, s'est faite sur plusieurs étapes :

Dans la première étape, nous avons choisi de construire une nouvelle base de données qui va regrouper les trois activités sélectionnées au préalable à savoir la couture, la coiffure et les gâteaux traditionnels. Celles-ci regroupent environ 2420 femmes entrepreneures sur les 3400 femmes entrepreneures dans la wilaya inscrites auprès de la CAM. Cette nouvelle base de données est devenue notre population mère à partir de laquelle nous avons délimité une proportion à enquêter.

Dans la seconde étape, nous avons décidé de prendre une proportion de 10% du panel (nouvelle population définie) comme échantillon global à enquêter à savoir 242 femmes entrepreneures pour l'ensemble des trois activités.

Dans la troisième étape, nous avons procédé à une stratification de notre échantillon en trois strates « l'échantillonnage stratifié » dans lequel les activités les plus répandues ou exercées par les femmes dans la wilaya sont prises en tant que strates afin de donner une chance égale à chacune d'entre-elles. Son principe vise à scinder la population mère en amont en plusieurs sous-groupes nommés « strates ». Chaque strate représente une activité féminine sélectionnée au préalable. Et afin d'assurer une bonne représentativité de notre échantillon dans la population mère, nous avons préféré de garder le même ratio (10 %) que représente chacune d'elles dans la population mère (voir tableau ci-dessous). Enfin, le recours à l'échantillonnage aléatoire simple est la dernière étape qui a été retenue au niveau de chaque activité.

Tableau N°19 : Stratification de l'échantillon

<b>Strates</b>	<b>Taille de la population</b>	<b>Taille de l'échantillon</b>
Couture de vêtements traditionnels	1180	118
Coiffure	790	79
Gâteaux traditionnels	450	45
<b>Total</b>	<b>2420</b>	<b>242</b>

Source : Etabli par l'auteur

En somme, nous avons combiné entre plusieurs méthodes de l'échantillonnage probabiliste pour en finir avec un échantillon minimum de 242 femmes à enquêter dans la wilaya. Cet

## Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées

échantillon arrêté a respecté non seulement la représentativité de la part de chaque activité dans la population mère mais aussi sa représentativité sur le plan géographique. En effet, nous avons assuré, durant l'enquête, une représentativité selon le critère d'abondance de chaque activité dans la commune à enquêter en gardant les mêmes proportions minimales (voir tableau ci-après). Néanmoins, l'accessibilité dans certaines localités à l'information générée essentiellement par la présence de liens relationnels a fait que notre échantillon de départ ou minimal a été largement dépassé pour atteindre 310 femmes entrepreneures.

Tableau N°20: Représentativité de l'échantillon par activité et par espace d'investigation

Communes \ Activités	T-O	D.B.K	Azazga	Boghni	D.E.M	Ouadhias	Beni-Douala	B-Z	Total
	569	148	134	121	107	97	95	95	1366
Couture	180	50	67	56	40	56	61	56	566
Taux	31,8	8,8	11,8	9,9	7	9,9	10,8	9,9	100%
<b>Total visé à enquêter</b>	<b>37</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>8</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>118</b>
<b>Total enquêté</b>	<b>37</b>	<b>17</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>9</b>	<b>13</b>	<b>16</b>	<b>19</b>	<b>133</b>
Gâteaux	124	24	18	15	14	14	9	14	232
Taux	53	10	8	6	6	6	4	6	100%
<b>Total visé à enquêter</b>	<b>24</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>45</b>
<b>Total enquêté</b>	<b>31</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>81</b>
Coiffure	134	43	29	39	37	4	9	4	301
Taux	45	14	10	13	12	1	3	1	100%
<b>Total visé à enquêter</b>	<b>36</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>79</b>
<b>Total enquêté</b>	<b>25</b>	<b>7</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>14</b>	<b>9</b>	<b>96</b>
<b>Echantillon visé</b>	<b>97</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>21</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>242</b>
<b>Echantillon réalisé</b>	<b>93</b>	<b>32</b>	<b>35</b>	<b>32</b>	<b>25</b>	<b>25</b>	<b>36</b>	<b>32</b>	<b>310</b>

Source : Etabli par nous même sur la base des données de la CAM de T-O (31/12/2015).

### 3. Présentation du questionnaire

La méthode du questionnaire est mise en place pour la collecte d'informations permettant la compréhension des faits socio-économiques et des réalités du vécu des femmes entrepreneures. Il se caractérise par la quantité d'informations collectées et nous a permis en même temps de certifier nos résultats. En effet, c'est une méthode qui s'inscrit dans l'objectivité. Le questionnaire nous a permis de se renseigner auprès d'un grand nombre de personnes (femmes entrepreneures) de façon homogène sur leurs caractéristiques sociales, leurs motivations, leurs contraintes, etc. Il nous a permis à la fois la collecte d'informations quantitatives et qualitatives enrichissant davantage notre étude.

Il a été organisé, dans son ensemble, sous forme de questions ouvertes pour permettre à la femme entrepreneure enquêtée d'être libre et spontanée dans ses réponses. Ce type de questionnaire accorde plus de liberté pour l'enquêtée afin de lui permettre de discuter autour de la problématique soumise à travers le questionnaire et s'étaler sur des questions qui le nécessitent. Néanmoins, nous avons joué le rôle d'un guide pour essayer de revenir à chaque fois aux questions posées au préalable. Dans ce type de questionnaire, l'ordre des questions et leur formulation sont fixés au préalable. Cependant, parfois le recours aux questions fermées de type dichotomiques (oui ou non) et/ou à choix multiple a été indispensable. Celles-ci, pour la plupart étaient suivies par d'autres questions explicatives permettant la précision (d'ordre qualitatif : dites pourquoi, précisez, expliquez, etc.).

L'ensemble des questions posées dans le questionnaire ont été regroupées sous forme de rubriques :

- ✓ **profil des femmes entrepreneures** : il permet d'identifier les caractéristiques des femmes entrepreneures (âge, situation matrimoniale, niveau d'instruction, expérience antérieure, enfants à charge, etc.) ;
- ✓ **profil de l'entreprise créée** : cette rubrique retrace les informations concernant l'entreprise en tant qu'entité (date de création, début d'activité, localisation, approvisionnement, commercialisation, lieu d'exercice, etc.) ;
- ✓ **motivations entrepreneuriales** : elle rassemble plusieurs questions liées à la problématique du choix d'entreprendre par la femme qui permettront de distinguer entre un entrepreneuriat de nécessité et celui d'opportunité (l'idée de création, les

facteurs motivationnels, l'existence d'un entrepreneur dans la famille, une opportunité territoriale, la réaction face aux difficultés, etc.) ;

- ✓ **les sources de financement** : cette partie vise une précision sur la source de financement des entreprises créées par les femmes entre les dispositifs de financement et d'accompagnement des promoteurs, des apports personnels et des aides familiales et/ou amicales, etc. En effet, cette rubrique nous permettra de faire apparaître, d'une part, la place des femmes dans leur environnement socio-économique, et leur relation avec le milieu familial et/ou conjugal, d'autre part. Ce positionnement va nous servir pour expliquer les liens entre les activités entrepreneuriales des femmes avec leur environnement de proximité ;
- ✓ **les difficultés rencontrées** : les femmes entrepreneures lors de leur processus entrepreneurial rencontrent des difficultés multiples que nous avons séparées entre celles rencontrées au début de leur activité et celles actuelles. Cette distinction a pour objectif de tracer l'évolution du processus entrepreneurial de la femme en fonction des difficultés rencontrés au sein de leur environnement socioéconomique ;
- ✓ **la présence dans l'informel** : la dimension de l'informalité est l'une des plus importantes rubriques de ce questionnaire. Son importance réside dans sa complexité, la difficulté d'avoir des réponses honnêtes vu la méfiance des femmes vis-à-vis du non respect de la réglementation fiscale et administrative, la problématique du choix délibéré ou contraignant, les relations avec le formel, la transition vers le formel et ses raisons ou le maintien de l'informel, etc. Nous avons essayé de poser les questions qui concernent cette rubrique de façon simple et parfois même avec redondances voire même indirectement pour avoir le plus de réponses et d'informations explicatives d'une réalité complexe. La détection de l'informalité ne peut se faire qu'en recourant à ses caractéristiques principales (statut juridique, paiement de l'impôt, présence d'une comptabilité, etc.) ;
- ✓ **le soutien de l'environnement social** : la dimension genre de l'entrepreneuriat est problématique dans notre société. Les rapports sociaux entre homme et femme compromettent les activités entrepreneuriales des femmes en les mettant, d'une part, dans un processus freinant leur activité, et dans une position critique de leur apport, d'autre part. Cette rubrique concerne l'environnement social ou de proximité de la femme entrepreneure. Par ailleurs, nous avons posé des questions,

essentiellement, sur : la réaction vis-à-vis de sa décision d'entreprendre, les types d'aides accordées (matérielles et immatérielles), la destination de son profit et sa gestion, le statut de la femme entrepreneure et son influence sur les rapports du genre au sein du ménage, etc.) ;

- ✓ **l'apport des entreprises créées** : notre problématique dans son ensemble traite de la question de la contribution socioéconomique des femmes entrepreneures dans son environnement vulnérable. En plus de l'apport sur le plan individuel, familial et social, les femmes contribuent sur le plan économique par la création d'emplois et les revenus générés (seuls points mesurés par manque de moyens). Nous avons adopté dans cet axe une approche analytique de cet apport en se questionnant sur la qualité de ces emplois créés (formels/informels) et des revenus distribués en s'insérant dans une approche de précarité ;
- ✓ **Recommandations et perspectives** : elles représentent la dernière question du questionnaire où les femmes auront l'occasion de donner des contributions personnelles, des propositions, des solutions qu'elles jugent utiles pour le développement de leurs activités, à la question de l'informalité totale ou partielle, au rôle joué par les dispositifs et à leurs difficultés en général.

#### 4. Déroulement de l'enquête-questionnaire

Durant la période de pré-enquête que nous avons menée, nous avons opté pour la méthode de distribution des questionnaires aux femmes entrepreneures soit directement ou à travers nos relations (méthode des questionnaires auto-administrés). Après une période bien déterminée (quelques mois), nous avons constaté, d'une part, que la majorité des questionnaires ne nous sont pas restitués et le peu que nous avons récupérés sont incomplets d'autre part. A partir de là, nous avons déduit que la langue (lecture et écriture) posait problème pour la plupart des enquêtées et que certaines questions étaient soit mal posées ou mal comprises.

Après avoir amélioré et restructuré notre questionnaire, le choix des entretiens personnels du face à face a été indispensable afin de bien mener notre recherche et de collecter l'information nécessaire pour répondre à notre problématique. L'enquête proprement dite a eu lieu dans l'espace d'exercice des activités. Ce questionnaire de type interview nous a permis d'établir des rapports avec les femmes enquêtées. Le fait d'avoir des liens avec la personne à enquêter permet à celle-ci d'être à l'aise et de répondre sans aucune hésitation à nos questions. D'autant plus que nous abordons la question de l'informalité qui inquiète la majorité des

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

---

enquêtées. Ces liens établis nous ont permis de clarifier certaines questions jugées complexes pour les femmes entrepreneures que ce soit en termes de contenu, d'ajouts, de précisions, etc. Parfois certaines femmes entrepreneures trouvent des difficultés à développer leurs idées pour répondre aux questions posées. Ces liens relationnels, justement, facilitent le suivi des questions-réponses avec l'enquêtée.

Nous avons jugé utile le choix des entretiens personnels (semi-directif) pour la réalisation de notre enquête par questionnaire dans le but de combiner l'enquête quantitative que nous envisageons avec le recueil des données qualitatives qui nous permettront de mieux cerner notre sujet d'étude.

Nous abordons la question de l'entrepreneuriat féminin sous deux angles à la fois complémentaires et complexes ayant suscité surtout l'intérêt de ces femmes que nous avons enquêtées. Le premier touche aux motivations des femmes à s'inscrire dans l'informalité et le second les rapports sociaux relevant du genre et leur influence sur le choix et l'orientation des activités exercées par des femmes. Ces deux principaux aspects de notre problématique ont suscité l'attention des femmes entrepreneures enquêtées pour plusieurs raisons. Nous avons constaté que les obstacles des femmes entrepreneures ne se résument pas en des difficultés managériales ou économiques en général. Elles sont présentes tout au long de leur processus entrepreneurial (ante et post création de l'entreprise). Cela a motivé les femmes enquêtées (climat de confiance instauré) pour se lancer parfois même dans un débat autour de ces questions. Néanmoins, l'enquête est différente d'une femme à une autre. Parfois, nous étions obligés de faire appel à ce qu'on appelle « *l'incompréhension volontaire* » (Gilles F. et Deubel Ph., 1993) de certaines réponses pour les inciter à échanger avec nous du fait de leur réticence ou de leur incapacité de transmettre leurs idées voire même lorsque nous voulions insister sur une idée à développer avec l'enquêtée.

La langue utilisée variait d'une enquêtée à une autre entre la langue kabyle, langue maternelle maîtrisée et pratiquée par toutes les femmes enquêtées, et la langue française maîtrisée par quelques femmes ayant un certain niveau d'instruction. Néanmoins, la prédominance de la langue kabyle était prééminente pratiquement dans les deux cas.

L'évolution du langage des enquêtées, souvent était pris en considération tout au long de notre enquête. Nous étions attentifs avec chaque femme enquêtée à fin de pouvoir, parfois, détecter la bonne information. D'ailleurs, l'utilité des questions posées doublement prend sa signification dans ce cas là.

### **5. La dimension temps de l'enquête**

Durant la pré-enquête qui a pris quelques semaines, réparties sur quelques mois, pour s'assurer de la faisabilité du questionnaire (test), de la cohérence et de la compréhension des questions par les femmes à enquêter, nous avons rencontré une difficulté majeure avec les femmes à enquêter. Cette dernière était la non disponibilité de celles-ci durant la période dans laquelle nous avons procédé notre pré-enquête. Durant la période estivale, correspondant à une forte demande pour les trois activités sélectionnées, les femmes refusaient pour la plupart de nous accorder de leur temps, jugé crucial, pour répondre à notre questionnaire et pour le peu d'entre-elles ayant accepté a priori de nous répondre soit elles abandonnaient au milieu de l'entretien ou elles ne s'intéressaient guère à nos questions. Cette période allant du mois d'avril jusqu'au mois de septembre nous a été déconseillée par les femmes entrepreneures exerçant dans les trois activités de l'échantillon sélectionné.

De ce fait, nous avons programmé pour l'enquête d'arrêter une autre période qui conviendrait le plus avec le budget temps de ces femmes pour qu'elles puissent nous servir dans notre étude.

Ainsi, l'enquête de terrain avec questionnaire s'est étalée sur environ 6 mois et a été divisée en deux périodes:

- la première s'est déployée durant le premier trimestre de l'année 2016 (janvier-mars 2016) ;
- la seconde s'est déroulée dans le dernier trimestre de la même année (mi-septembre jusqu'à mi-décembre 2017).

L'enquête questionnaire que nous avons menée nous a pris beaucoup de temps. D'autant plus que nous l'avons réalisée avec des entretiens personnels qui, certes, présentent des avantages mais aussi des obstacles.

Parmi ces derniers nous citons :

- elle a nécessité beaucoup de temps et de moyens financiers pour effectuer les déplacements vers les différentes communes sélectionnées réparties sur le vaste territoire de la wilaya. En effet, la diversité de l'espace et des activités de notre enquête des deux secteurs formel et informel nous ont exigées des déplacements dans différents espaces ruraux et urbains afin d'assurer la représentativité et la fiabilité de nos résultats ;

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

---

- nous avons préféré faire nous-mêmes ces entretiens malgré la part importante de notre échantillon en dépit du temps alloué. D'autant plus, charger une tierce personne non qualifiée ou non formée pour l'enquête ne va pas nous permettre de répondre à l'objectif du questionnaire ou de l'enquête en général. En effet, beaucoup d'informations qualitatives collectées peuvent être complémentaires ne figurant pas dans le questionnaire préétabli. Ceci nous permettra d'approfondir et de compléter notre enquête ;
- le temps requis pour répondre au questionnaire est relativement long. Il varie selon les enquêtées. Au minimum, il est de 60mn par personne. La durée s'accroît dans certains cas pour aller jusqu'à 90mn voire même 120mn. Le recours au questionnaire assisté par nous même a des avantages, certes, mais présente des inconvénients aussi. Parmi ceux-ci, nous avons le temps requis pour poser toutes les questions et noter les réponses à chaque fois notamment lorsqu'il s'agit de questions ouvertes qui parfois impliquent des réponses longues et attrayantes par leur caractère qualitatif. De plus, le temps accordé à convaincre certaines femmes à accepter de répondre à nos questions accroît la durée de l'entretien. D'ailleurs, l'un des plus grands inconvénients de l'enquête-questionnaire est le refus de réponses nécessitant une grande implication de l'enquêteur;
- cette diversité spatiale des activités enquêtées nous a demandée plus de temps notamment dans certaines communes. Vu l'éloignement de certaines localités, notre ignorance pour d'autres et la difficile introduction d'une personne étrangère, dans quelques villages notamment, nous ont poussées à solliciter certaines personnes pour nous servir de guide dans leur territoire de résidence<sup>9</sup>.

### **Section 2 : Essai d'analyse du processus d'émergence et d'évolution des activités enquêtées**

Les activités entrepreneuriales artisanales féminines contemporaines ont connu un cheminement temporel et spatial multiple. Le processus ayant jalonné la place de la femme dans la société en Algérie et dans la région de Kabylie résulte des diverses trajectoires qu'ont connu les femmes avant qu'elles n'accèdent au statut de femme entrepreneure. Plusieurs facteurs ont influencé des mutations profondes, d'abord par le passage du salariat puis par

---

<sup>9</sup> Dans certaines localités certaines étudiantes, en master, qui nous ont servi de guides au départ pour nous faciliter le déroulement de l'enquête se sont proposées pour nous aider dans ce travail par la suite. Nous avons accepté leur contribution au niveau de deux localités (Ouadia et Boghni) pour quelques femmes entrepreneures à titre de complément.

l'exercice d'activités autonomes. Dans cette section nous retraçons ce cheminement graduel, transformant les activités dites traditionnelles, répondant aux besoins du foyer, à une échelle élargie d'un marché naissant et en expansion. Ces activités, exercées par certains moments jusqu'à nos jours dans un cadre de la solidarité (*Twiza*) qui subsistent dans des moments festifs tel que celles de la préparation des gâteaux traditionnels, des repas collectifs, ont connu des changements parallèlement aux nouvelles trajectoires qui traversèrent la société.

### **1. La femme kabyle victime d'une double marginalisation : le droit formel et le droit coutumier**

Le statut de la femme en Algérie et en Kabylie ne dépend pas uniquement des textes juridiques. Les règles informelles régissant le fonctionnement de la société influencent le processus conditionnant l'environnement social du vécu quotidien de la femme.

#### **1.1. Condition de la femme en Algérie par le droit formel**

Bensafa H. (1995) renvoie l'origine du statut de la femme algérienne, reléguée à un système hors de la société, à la période coloniale. Selon ses propos, avec l'indépendance les femmes algériennes vont dépasser leur statut familial traditionnel. En effet, l'exode rural vers les villes est l'un des facteurs intervenant dans l'émancipation des femmes. De plus, l'instruction et la salarisation représentent des déterminants ayant influencé le système de vie traditionnel de la femme algérienne. Par ailleurs, ses activités de type artisanal demeurent marginalisées que ce soit dans les milieux ruraux qu'urbains. Elles sont caractérisées par leur invisibilité du fait de leur dilution dans les fonctions domestiques assurées, par nature, par la femme. De même, l'abondance des activités féminines artisanales se justifie par le fait que celles-ci sont considérées comme étant des activités complémentaires aux tâches ménagères dont la femme est la seule responsable dans la société. Par conséquent, la société n'arrive pas à les reconnaître. La prédominance des femmes dans des activités artisanales ne revient pas, seulement, à leur facilité d'accès ou aux revenus qu'elles procurent au ménage. Cependant, la dimension historique de la femme algérienne en tant que gardienne des traditions (Laoust Chantréaux G., 1990) maintient celle-ci dans ces activités, de subsistance, à prédominance informelle. Elles préfèrent rester dans une telle situation précaire, liée à un environnement contraignant, que de retourner à l'ancienne image de la société traditionnelle.

L'environnement social en Algérie manifeste une certaine hostilité vis-à-vis du travail de la femme (Guerid D., 1995) hormis celui exercé par celle-ci à domicile. Cependant, chaque

société arrive à créer un système complexe qui instaure à la fois une interdiction et une dérogation admettant son contournement. En effet, les femmes sont, quasiment, interdites par la société de sortir de leurs principales tâches domestiques d'une part, pour certaines femmes elles sont dans l'obligation pour satisfaire leurs besoins, celles-ci s'autorisent à sortir et à exercer des activités à l'extérieur du domicile, d'autre part.

Par contre, Boukadoum S. (1995), trouve que la condition féminine en Algérie présente une situation paradoxale. Une égalité avec les hommes dans les textes formels contre des discriminations sociétales la mettant, ainsi, dans une position d'infériorité. La société algérienne dans son cadre juridique accorde à la femme une pleine capacité juridique sans aucune discrimination formelle. Son statut de femme mineure dans la société relève du poids des stéréotypes d'une culture ancrée dans les mentalités méconnaissant ses droits et restreignant l'exécution des principes d'égalité édifiés par les textes juridiques. Ainsi, l'ensemble des facteurs socioéconomiques ayant hâté l'intégration de la femme sur le marché du travail n'ont pas pu aboutir à une véritable insertion de celle-ci dans la société au même titre que leurs homologues hommes. C'est ce que déduit Boufenik F., (2012, 298) en considérant que « *l'activité féminine en Algérie est loin d'être socialement « normalisée», même si le droit du travail et la Constitution, excluent toute forme de discriminations* ».

### **1.2. Le pouvoir du droit coutumier dans la société kabyle**

La société kabyle, inscrite dans une logique de division selon les sexes, a créé deux espaces masculin et féminin (Bourdieu P., 1980; Lacoste-Dujardin C., 2001, 2002, 2008 ; Abrous D., 1990). Gérée sous un système patriarcal, la femme dans la société kabyle subit une marginalisation dans les activités et dans l'espace de son intervention « *le patriarcat est un des éléments qui s'articule sur la différence biologique. Cette différence va créer un rapport social très fortement hiérarchisé de dominant/dominé. Ce rapport social, engendrant un rapport de force pour l'homme, est le fruit d'une division sexuelle du travail avec la répartition des espaces (le dedans/le dehors)* » (Mauzaia L., 2006, 29).

## Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées

Tableau N°21: La division des tâches dans la société kabyle traditionnelle

Femme	Homme
Intérieur	Extérieur
Tous les travaux domestiques	
Education des enfants	Labour
Cuisine	
Approvisionnement d'eau	Semaines et moissons
Approvisionnement de bois	
Traite des vaches, confection de beurre	Construction de la maison
Travaux à la basse cour	Travaux de maçonnerie, charpente
Travaux au jardin	
Ramassage des olives	Achat ou vente de bétail (souk)
Stockage au pressoir	
Ramassage des figues	Confection des armes (autrefois)
Poterie, tissage, couture	Confection des bijoux, de plomb
Tous les travaux d'intérieur	
Et de décoration de la maison (plâtrage)	Petits achats pour la vie domestique
Sol	

Source : Mauzaia L., 2006, 30.

Les quelques études faites sur la condition féminine dans la société kabyle (Laoust-Chantréaux G., 1990 ; Bourdieu P., 1980; Lacoste-Dujardin C., 1987) partagent l'idée que l'ordre hiérarchique caractérisant les rapports sociaux du genre dans la société kabyle résulte d'une reproduction généalogique générée par le droit coutumier structurant les relations de dominance masculine et par conséquent de subordination féminine. De ce fait, ce système social hiérarchique place l'homme dans une position supérieure et la femme dans une position secondaire.

Bourdieu (1980) a attesté que le droit coutumier dans la société kabyle a mis la femme dans une condition défavorable comparativement à celle consacrée à l'homme. Pour lui, la position, secondaire, de la femme dans la société kabyle résulte des coutumes et de la prééminence du groupe.

Dans son étude faite sur le statut de la femme kabyle, à travers une approche sociologique, Bouzaza K. (2008) en interrogeant deux catégories de femmes, celles ayant vécu le droit coutumier et celles vivant entre le droit coutumier et le droit formel, a conclu que la question

## Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées

---

de l'héritage de la femme kabyle est administrée par les coutumes de la société kabyle. Les femmes kabyles seront mises à l'écart de leur famille causant une rupture totale avec leurs frères à cause de la question de l'héritage. D'ailleurs, elles se retrouvent en position de subordonnées à l'égard de leur droit à l'héritage face à la prédominance des préjugés stipulant que les besoins de la femme doivent être assurés par leurs conjoints. De ce fait, la femme ne doit priver ses frères de ce qui leur appartient par nature et dont sont les seuls à avoir droit pour pouvoir subvenir à leurs besoins. Malgré la conviction de ces femmes vis-à-vis du droit formel qui leur accorde une part dans l'héritage, celle-ci reste inégalitaire par rapport à celle accordée à l'homme. Le poids des coutumes kabyles leur interdisant le droit de succession l'emporte pour aller, au-delà, pour la société il est déshonorant de demander un héritage du fait qu'il représente un besoin potentiel des frères (Bouzaza K., 2008).

*« une femme, dans les mentalités kabyles, puisqu'elle n'a pas d'existence, ne peut encore moins réclamer dans un tribunal le respect de ses droits. C'est s'exposer à la honte et à l'ostracisme de sa famille et même de sa tribu »* (Mauzaia L., 2006, 39).

La société kabyle dans sa décision d'exhérer les femmes au profit des hommes reconnaît le droit de celles-ci à l'héritage au même titre que leurs homologues masculins. Cette transgression de ce droit de la femme a pour origine l'hégémonie du droit coutumier sur le droit formel. Dans ce système basé sur les coutumes, la femme passe au cours de sa vie d'une tutelle paternelle à une autre tutelle dite maritale (Messaci N., 1995).

Le droit formel algérien, basé sur les principes de l'islam, n'est qu'un outil utilisé par l'homme pour légitimer ses pratiques discriminatoires mettant la femme dans une position inférieure. Etant imprégné pendant longtemps dans l'idéologie patriarcale, l'homme profite de la situation qu'accorde le droit formel à la femme, notamment en matière d'héritage, pour exercer ses prérogatives, forgées par la tradition, par excellence (M'rabet, 1983, cité par Bouzaza K., 2008).

La valeur de la terre chez les kabyles est indiscutable. Elle constituait l'une des principales ressources économiques de la région. La rareté de celle-ci en Kabylie, vu son relief montagnard, accentuée par la crainte d'une division des terres agricoles en petites parcelles a donné naissance à ce caractère sacré de la terre dans la société Kabyle. En effet, en plus du caractère géographique, la croissance démographique et la structure nuptiale sont les principaux facteurs déterminants relevant cette place réservée à la terre au sein de la société kabyle. De ce fait, la terre est considérée comme un patrimoine familial et tribal.

Le mariage de la femme peut avoir deux formes : endogamique ou exogamique. La première est la forme la plus répandue dans la société kabyle dans l'objectif de préserver la fille et la terre qu'elle devait hériter « *l'héritage de la femme conduisant inévitablement, lors du mariage de l'intéressée, à installer un étranger sur une partie du patrimoine familial* » (Mahé A., 2006, 70). Autrement dit, l'endogamie est considérée comme étant une solution de la société kabyle face à cette rigueur du patriarcat (Lacoste Dujardin C., 2008) permettant à la fois de conserver les filles et les terres. Par contre, la seconde forme de mariage exogamique représentait un danger, de perte de la terre, pour la société kabyle « *la protection du patrimoine familial et tribal qu'un mariage exogamique risquait de compromettre* » (Laoust-Chantréaux G., 1990, 254).

Pour la protection de ses terres, la société kabyle a procédé à l'exhérédation de la femme. En 1748, une dizaine de tribus<sup>10</sup> de la société kabyle se sont réunies au village de *Djemaâ Saharidj* pour décider officiellement de l'abolition du droit de la femme kabyle à l'héritage (Laoust-Chantréaux G., 1990 ; Mahé A., 2006 ; Gahlouz M., 2011). Une année après, en 1749, d'autres tribus<sup>11</sup> ont rejoint cette décision d'exhérédation<sup>12</sup> de la femme de son droit à l'héritage.

Toutefois, quelques villages<sup>13</sup> se sont retirés et décidèrent de rétablir des droits de succession à la femme après quelques années.

Encore de nos jours, la femme dans la société kabyle hésite à réclamer ses droits à l'héritage pour pouvoir garder ses liens familiaux qui risquent de disparaître dans le cas contraire. Elle se trouve face à un dilemme, choisir entre ces derniers et ses droits.

### **2. La dimension genre dans la société kabyle : contexte d'évolution des activités féminines**

Il n'y a pas si longtemps, la société kabyle présentait encore une étroite répartition des rôles par genre. En effet, les tâches réservées aux femmes étaient complètement séparées de celles

---

<sup>10</sup> « C'est en 1748 que les tribus des At Iraten, des At Frawsen, des At Itture, et une partie des tribus des At Jennad et des At Ubri, réunies au village d'agwmum au lieu dit Tizra ugrwmum prient la décision solennelle d'exclure la femme de l'héritage » (Gahlouz M., 2011, 74).

<sup>11</sup> « En 1749, (an 1162 de l'hégire), la taqbilt (confédération) des At Betrún qui comprenait les tribus des At Yanni, At Wasif, At Buakkac, At Budrar, et celle des At Ubalqasem aujourd'hui disparue (les villages la composant s'étant fondus dans les deux tribus des At Yanni et des At Budrar), se réunirent à leur tour aux At Wasif près de la mosquée de Tahamamt pour décider de l'abolition de l'héritage des femmes » (Gahlouz M., 2011, 74).

<sup>12</sup> « Les décisions, comme on le remarque, vont au delà de la « simple » exhérédation des femmes ; elles touchent à d'autres droits annexes (droit de préemption, de retrait, droit au don nuptial pour la femme veuve ou répudiée » (Gahlouz M., 2011, 75).

<sup>13</sup> « Quelques décennies plus tard, l'un des villages de l'une des tribus qui s'étaient associées à la décision a pu faire marche arrière et rétablir des droits successoraux aux femmes. Il s'agit de la tajmat du village d'Ait Lahcene, de la tribu des Ait Yanni » (Gahlouz M., 2011, 69).

destinées aux hommes. La division sexuelle des rôles dans la société kabyle ancestrale a donné naissance à deux mondes distincts, masculin et féminin. Cette distinction ne remettait pas en cause l'importance du travail de la femme. Au contraire celle-ci tant qu'elle arrive à assurer ses tâches et responsabilités quotidiennes elle a été respectée par la société. D'ailleurs, les femmes kabyles étaient plutôt dans une logique de solidarité avec l'homme qui s'occupait des tâches extérieures. Elles partageaient avec lui certaines tâches liées par exemple à l'agriculture (portent le bois à la maison). Par contre, l'homme se procurait, à lui seul, le privilège de la gestion décisionnelle de l'argent de la famille.

En plus d'être le pilier de sa famille, à travers le maintien de son foyer, des animaux et de ses enfants, la femme dans la société kabyle se procure du temps pour exercer d'autres activités additionnelles telles que celles de l'artisanat : la poterie et le tissage.

### **2.1. Les facteurs déterminants**

Les inégalités du genre en milieux ruraux en Kabylie sont d'une importance remarquable. Dans les villages kabyles les filles ont toujours été d'une moindre importance par rapport aux garçons. Une culture dominante en ce territoire discriminatoire condamnant la fille à évoluer perpétuellement en position inférieure. Cette construction sociale d'ordre socioculturel a créé une dépendance irréfutable des femmes vis-à-vis des hommes dans la société kabyle. D'autant plus que dans une société de ce type où le conservatisme est prédominant, les femmes doivent être obéissantes aux normes et valeurs sociales, souvent, au service de l'homme, le seul ayant une reconnaissance et un pouvoir décisionnel au sein de la famille et de la communauté villageoise. Ce dernier a acquis cette position sociale de supériorité à travers son environnement social en général et le rôle déterminant des mères (en première position les grand-mères garantes de ce système de domination) en particulier, ceci se transmettra de génération en génération. Cette discrimination de type villageois entre hommes et femmes s'est ancrée dans les mentalités des ancêtres quelque soit l'effort ou la réalisation des femmes et de leur apport au niveau socioéconomique, y compris dans les milieux urbains où ce système continue à régenter les liens du genre. En effet, les subordinations masculines de type patriarcal demeurent vivaces. Elles peuvent influencer les décisions des femmes libérées, grâce aux fonctions qu'elles occupent, lorsqu'elles sont dans ces milieux communautaires.

Les femmes dans la société kabyle, de type patriarcal, souffrent d'une image d'infériorité par rapport à celle des hommes. En effet, la reproduction est la seule fonction reconnue par la société, les hommes en particulier, limitant celles-ci à une logique de position secondaire. La

transmission de cet héritage à travers les générations, notamment de mères en filles, a fixé des règles et des considérations sociales auxquelles les femmes ne doivent s'opposer. Néanmoins, il existe plusieurs facteurs émergeant ayant permis certains changements socioéconomiques en faveur de la femme kabyle.

### **2.2. La scolarisation**

Le recours de certaines femmes au système scolaire et à l'emploi par la suite est l'un des moyens leur permettant d'avoir une considération conforme aux attentes des parents et la société environnante qui demeure toujours en deçà de celle offerte incontestablement à la naissance à l'homme. La nature des rapports sociaux du genre inculqués s'est modifiée dans le temps, en grande partie, avec la scolarisation obligatoire *de jure* de toute la population algérienne après l'indépendance. La scolarisation des filles enregistre une amélioration progressive jusqu'à dépasser le taux de scolarisation masculin notamment pour les niveaux supérieurs en l'occurrence l'université. Nous déduisons de cela, d'une part, que la voie scolaire est l'une des principales raisons ayant permis aux femmes de sortir de chez elles légitimement sans être bloquées ou retenues par leurs familles, et un moyen d'introduction de celles-ci dans un monde à l'origine masculin d'autre part. Le monde extérieur été typiquement masculin en suivant la logique spatiale de la répartition des rôles entre femmes et hommes où les premières étaient confinées à l'intérieur de la maison et du champ domestique pour accomplir leurs tâches et responsabilités familiales. Par contre, les hommes avaient, à eux seuls, de se charger des fonctions externes au ménage.

### **2.3. La formation professionnelle**

L'émergence des centres de formation et la prolifération des métiers introduits par ceux-ci a permis l'apparition et le développement de nouvelles activités féminines anciennement inexistantes. Ce qui a donné l'occasion à des femmes, de différents niveaux d'instruction, de s'insérer premièrement sur le marché du travail et dans celui de l'entrepreneuriat par la suite grâce aux formations qualifiantes et/ou diplômantes. L'introduction des centres de formation à proximité des villages kabyles a facilité l'accès, initialement interdit pour certaines femmes, créant, ainsi, un contact direct avec le monde du travail. En plus de la réduction des distances géographiques exigées pour le déplacement des femmes vers les centres, localisés autrefois,

pour la majorité, dans les milieux urbains, la proximité territoriale offre à ces femmes une certaine crédibilité et une légitimité pour un savoir faire acquis traditionnellement<sup>14</sup>.

### **2.4. Les moyens de transport**

Les moyens de transport constituent un autre facteur déterminant ayant contribué au désenclavement de la femme kabyle, à l'origine enfermée dans son village sans aucun contact avec le monde extérieur. Ils ont accompagné, d'une part, le développement de la place de la femme kabyle, et ont redéfini les rapports sociaux figés dans les mentalités de la société kabyle d'autre part.

### **2.5. La modernisation de la société**

La modernisation de la société a conduit la femme kabyle, dépourvue de ses simples droits, à la recherche de son autonomie financière et de son indépendance pour transgresser les règles et les considérations sociales faisant d'elle une femme en position secondaire. Les exigences de la vie dite moderne ont poussé la femme kabyle à la recherche de son autonomie financière et de son indépendance pour pouvoir subvenir à ses besoins élargis. Le recours à toutes formes d'emplois représente une voie remarquable pour se procurer les moyens financiers élémentaires à leur autonomisation dans la société. D'ailleurs, le regard de la société vis-à-vis de la femme instruite et de celle qui travaille est le meilleur argument démonstratif du rôle qu'a joué la salarisation du travail en reconnaissant d'autres rôles qu'exerce la femme dans la société sur le plan économique. Petit à petit la femme kabyle ayant déjà acquis son intégration au marché du travail sous une nouvelle forme salariale, au détriment de ces considérations sociales contraignantes, arrive à s'introduire dans des activités entrepreneuriales. Néanmoins, leur champ d'exécution reste limité pour plusieurs motifs liés essentiellement au faible niveau scolaire de la majorité malgré la maîtrise de certains savoir-faire héritée d'un apprentissage familial informel.

La modernisation s'est introduite lentement dans les villages kabyles sur le plan social et culturel. Néanmoins, elle a permis une redéfinition de certaines valeurs et considérations villageoises de type discriminatoires où les femmes ont pu se projeter dans de nouvelles conduites hors du système traditionnel archaïque. Cela a créé une situation paradoxale dont souffrent les femmes notamment celles vivant dans les espaces villageois qui sont confrontées

---

<sup>14</sup> Le secteur de la formation professionnelle de la wilaya de Tizi-Ouzou compte 45 établissements de formation, répartis comme suit : 04 Instituts spécialisés de la formation et de l'enseignement professionnels (INSFP) ; 31 Centres de formation professionnelle et d'apprentissage (CFPA), dont deux spécialisés : CFPA Boukhalifa, spécialisé en Arts traditionnels et le CFPA Mechtras, spécialisé en agriculture avec 10 Annexes de CFPA.

à certaines contraintes qui entravent leur évolution sur le plan socioprofessionnel face à cette réalité sociale et culturelle contraignante. Un contexte vulnérable influant considérablement leur choix et leur volonté à la recherche de soi.

### **2.6. Le prolongement de l'âge du mariage**

L'avancée de l'âge moyen du mariage de la femme en Kabylie, à l'origine principale priorité de toute la famille, causée essentiellement par la durée plus longue des études prolongées, a collaboré implicitement dans le changement de la condition de la femme kabyle<sup>15</sup>. Toutefois, la situation n'est pas systématiquement la même pour toutes les femmes. Il existe une autre catégorie de femmes n'ayant pas cette chance ou possibilité de poursuivre des études supérieures. Ces femmes exclues du système scolaire se trouvent face soit à la même situation que leurs mères ont vécu (femmes obéissantes et marginalisées) ou bien d'intégrer le marché de l'entrepreneuriat, ce qui implique de changer leurs sorts et de créer une nouvelle position dans la société et un nouveau statut (Hadibi M-A. et al., 2014) en faisant recours à l'entrepreneuriat. Ce dernier devient dans ce cas une solution pour cette catégorie de femmes peu scolarisées (autrement condamnées à suivre la même issue imposée par l'ensemble des stéréotypes sociaux).

### **2.7. Le rôle des médias**

D'une façon générale les médias jouent un rôle considérable dans la vulgarisation de certaines idées, ils ont contribué à l'introduction d'une nouvelle culture au sein de la société kabyle (la scolarisation, la salarisation, la maîtrise des naissances, etc.). Cette dernière concerne la place de la femme dans la société moderne à travers des exemples de femmes réussies dans leur vie socioprofessionnelle. Les médias ont permis à des femmes de s'ouvrir vers le monde extérieur, doté d'une culture différente de la société traditionnelle à l'égard des femmes. Celle-ci est moins discriminante vis-à-vis des femmes permettant leur succès. Les différents exemples de femmes d'affaires de la société moderne incitent celles de la société traditionnelle à l'entrepreneuriat et à l'autodétermination. La réussite de ces femmes entrepreneures, de part le monde, représente un des facteurs catalyseurs du désenclavement et de libération de la femme kabyle. Cette nouvelle culture, de femme entrepreneure, véhiculée

---

<sup>15</sup> La population algérienne, étant variée en différentes structures par niveau d'instruction, présente une évolution attrayante du niveau du célibat pour les femmes en évolution avec leur niveau d'instruction. En 1998 le taux de célibat des femmes universitaires était de 10% à 40 ans et en 2002, les femmes se marient en moyenne à 30 ans contre seulement 18 ans en 1966 (Ouadah-Bedidi Z., 2005).

via les différents médias a contribué dans l'introduction de l'autonomisation et de l'esprit d'entreprise chez la femme kabyle (notamment la femme rurale).

### 2.8. L'émigration

L'émigration a joué un rôle incontestable dans la libéralisation de l'esprit des sociétés traditionnelles. En plus de l'impact socioéconomique de l'émigration sur la société, l'impact sur la culture est remarquable « *transfert de modèles culturels* » (Musette M-S. et Hamoudda N-D., 2007). Les émigrés algériens, pour la plupart d'origine kabyle, ont adopté un nouveau comportement avec de nouvelles valeurs sociales plus ou moins conformes à leur mode de vie dans le pays d'origine. L'envoi des fonds vers les familles par les émigrés a joué un double rôle. D'une part, il a eu des conséquences sur la cellule familiale où les femmes en plus de leurs responsabilités et tâches habituelles se trouvent dans l'obligation de prendre en charge d'autres responsabilités vis-à-vis de leur ménage pour couvrir l'absence du père (l'émigration constitue dans ce cas un facteur pesant sur la femme et son rôle). D'autre part, les transferts financiers ayant amélioré le niveau de vie des familles de ces émigrés a permis à ces dernières d'investir les fonds issus de l'émigration, notamment pour les générations descendantes, dans plusieurs domaines. La première destination de ces ressources issues de l'émigration est la construction qui aujourd'hui notamment en milieu ruraux a facilité pour beaucoup de femmes l'exercice de leurs activités à domicile dans des locaux familiaux.

De même, Lacoste-Dujardin C. (2002) en décrivant le processus de l'émigration en Kabylie parlait de transferts financiers, à travers l'envoi de mandats, par les émigrants pour prendre en charge les membres de leur famille demeurés dans leur pays (parents, frères, sœurs, femmes et enfants). Ce processus s'est fait graduellement en commençant par l'émigration individuelle pour quelques années suivie d'une émigration durable dépassant une dizaine d'années. Ce phénomène continuait jusqu'en 1975, date d'interdiction de l'émigration du travail d'hommes seuls et l'autorisation de la seule émigration de type regroupement familial. Par conséquent, la nature des aides financières envoyées par les émigrés de France a changé pour des montants moins importants qu'avant.

Cette baisse a dégradé considérablement le mode de vie de la population kabyle. Par contre, en 1905 la France a autorisé le voyage des kabyles sans permis spécial engendrant une hausse de la part de l'émigration de la population kabyle<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> Le mouvement d'émigration s'accéléra et se diversifia pendant et après la guerre de 1914-1918, les Kabyles remplaçant les Français mobilisés. En 1949, les émigrants de la « commune mixte » du Djurdjura atteignaient le nombre de 10 000, soit, par rapport à la population masculine, une proportion de 51%: un homme sur deux [INED, 1955, p. 50]. Le mouvement prit

Tous ces facteurs ainsi que d'autres ont poussé les femmes à adopter une nouvelle vision, de leur importance sur tous les plans, et une nouvelle conduite différente de celle héritée de leurs mères.

### 3. Les femmes kabyles s'inscrivent dans des activités dites traditionnelles

Pendant que les hommes s'adonnaient à leurs activités quotidiennes à l'extérieur du ménage et parfois même du village, les femmes kabyles étaient occupées par des tâches ménagères en l'occurrence le jardinage et la cueillette des olives.

Cette logique de répartition sociale des rôles entre homme et femme a donné naissance à un enchaînement de faits socioéconomiques impliquant un maintien des rôles traditionnels. Autrefois, la production de la femme kabyle était destinée à des fins domestiques tel est l'exemple de la poterie et du tissage. Par contre, elles faisaient l'objet de troc entre les femmes du village voire même dans les villages avoisinants. Contrairement aux productions de l'homme qui faisaient l'objet de vente sur les marchés (Abrous D., 1989).

La notion du travail rémunéré pour la femme kabyle est apparue dans une période où le village kabyle commençait à voir l'exode de la population masculine quittant le village, incapable de subvenir à l'ensemble de ses habitants en alimentation, pour gagner de l'argent. Par conséquent, les femmes se trouvaient, en plus de leurs activités habituelles, dans l'obligation d'assurer d'autres activités nouvelles traditionnellement réservées à l'homme. Ces dernières comprenaient les gros travaux ayant suscité une main d'œuvre féminine rémunérée, quoique à très bas prix. A partir de là, les femmes ont appris à valoriser l'argent et à détrôner le troc (Laoust-Chantréaux G., 1990).

L'étude faite entre 1937 et 1939 par Laoust-Chantréaux G., publiée en 1990, sur la place et le rôle de la femme kabyle à travers l'étude de cas de la vie féminine d'Ait Hichem, démontre l'origine des activités féminines. En effet, la seule activité qui répond à cette hypothèse de prolongement naturel des tâches domestiques exercées depuis toujours par la femme est celle de la préparation des repas. Durant cette période et bien avant, la femme kabyle assurait seule la responsabilité de la préparation de la nourriture pour la famille. Elle consiste, essentiellement, en la préparation de plats traditionnels et le pétrissage de la galette comme accompagnement des repas.

Cependant, l'auteur en décrivant l'habillement de la femme kabyle a mis l'accent sur un phénomène qui a émergé à l'époque impliquant une rupture avec les traditions. Celui-ci résultait de l'évolution rapide des vêtements féminins. Passant du costume ancien sous forme

---

*une telle ampleur que les Kabyles étaient encore largement majoritaires dans l'immigration algérienne en France (les trois quarts) » (Lacoste-Dujardin C., 2001, 73).*

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

---

de robe en laine tissée par les femmes elles-mêmes, en voie de disparition déjà selon l'auteur, au costume moderne sous forme de robe façonnée. Cette dernière est différente de l'ancienne robe du fait que « *la laine est remplacée par des cotonnades ou des soieries importées. Cette robe doit être confectionnée, or il est excessivement rare que les femmes sachent coudre ; les robes sont faites à la machine par les hommes* » (Laoust-Chantréaux G., 1990, 58). A partir de là, les femmes se trouvaient dans l'obligation d'acheter leurs habillements avec des prix de revient plus chers alors qu'auparavant ils ne coûtaient que la préparation de laine et le tissage. A cette époque, l'auteur signale que quelques femmes commençaient à acquérir ce métier en apprenant à coudre à la machine, à confectionner et à tailler pour en faire un métier qui leur procure un profit « *elle est l'indice d'une révolution à peine commencée et qui pourrait être élargie* » (Laoust-Chantréaux G., 1990, 260).

La coiffure par contre n'a été abordée en aucun passage de cette étude ni dans d'autres à notre connaissance. Cela confirme l'idée que c'est une activité nouvelle dans la société kabyle. Dans le temps, ces trois activités se sont développées et ont suivi chacune un processus différemment de l'autre.

### **3.1. La couture ou l'habit traditionnel**

Dans la tradition de la société kabyle, les mariages se déroulaient durant la période estivale correspondant, souvent, à une période de congés ou de vacances. Les fêtes donnaient l'occasion aux femmes du village d'avoir une clientèle dans plusieurs activités.

D'abord, la couture est la première activité à en profiter de cet événement occasionnel, malgré qu'elle ait comme forme initiale une activité à domicile ; elle permet des gains importants pour ces femmes. Une simple machine à coudre va donner naissance à des ressources financières assez importantes, du moins permettant la couverture de certains besoins personnels de la femme voire même à une subsistance familiale. De plus, les couturières exploitent leurs maisons et les transforment en des endroits de réception des clientes, souvent, de type familial ou de voisinage, pour contribuer à la réussite de ces fêtes en assurant la satisfaction des femmes et de leurs filles.

### **3.2. La préparation des gâteaux traditionnels**

Ensuite, les fêtes créent un autre besoin, typiquement féminin, considéré essentiellement comme étant un prolongement des tâches spécifiques reléguées aux femmes à savoir la cuisine ou l'art culinaire dans son sens global. La société traditionnelle réservait à la femme seule la responsabilité de la cuisine. L'art culinaire traditionnel kabyle est très riche et varié. Il est réputé essentiellement par la préparation du couscous, roulé à la main par les femmes à

domicile, et plusieurs variétés de pains et de galettes. Un savoir faire ancestral que les femmes exploitaient pour une double raison. La première étant la recherche de gains pour subvenir à leurs besoins quotidiens qui ne cessent de croître avec les besoins de la vie moderne. La seconde est en parfaite liaison avec la forte demande, lors de ces fêtes, de ce produit considéré comme étant une des principales exigences de cet événement dans la société kabyle. De ce fait, la préparation du couscous a donné naissance, par la suite, à une nouvelle forme d'activité connue de nos jours sous la préparation de gâteaux traditionnels. Celle-ci est une nouvelle forme qui suit la nouvelle tendance des besoins de consommation des individus dans une société en évolution. Les fêtes modernes représentent un facteur majeur donnant source à ces types de produits variés regroupant entre les gâteaux de type traditionnel et moderne. Ces transformations touchant à la gastronomie kabyle n'ont pas empêché les femmes de tirer profit de leur savoir faire ancestral dans la préparation de galettes traditionnelles de type domestique. Sous l'effet du mimétisme, la société kabyle a introduit de nouveaux modes de consommation ayant permis aux femmes à la fois d'élargir leur savoir faire traditionnel et de s'inscrire dans la modernité du métier et un accès à une clientèle plus large par conséquent. De plus, la préparation du pain traditionnel, entre autre *lakhfaf*, *msemen*, *makrout*, *thamthount* et autres, a accentué la condamnation de la femme à domicile. Par contre, l'exercice des gâteaux traditionnels, comme activité marchande, nécessite un espace plus large et des outils exigeant un local spacieux. De ce fait, la femme pour ce faire se trouve, premièrement, une excuse pour sortir de chez elle et confronter le monde extérieur à l'origine masculin, en fréquentant plus de monde les femmes elles-mêmes améliorent leurs savoir faire initialement destiné à une clientèle limitée et dans des produits traditionnels transmis par leurs mères. Or, le contact avec une clientèle plus large ou variée oblige les femmes à suivre des formations qualifiantes auprès des organismes institutionnels, étatiques ou privés, pour actualiser leurs connaissances en la matière.

### 3.3. La coiffure

Par contre, la coiffure, relativement nouvelle dans la société kabyle et dans les milieux ruraux en général, relève d'une autre conception de part sa nouveauté. Elle a été introduite, essentiellement, par des personnes ayant appris le métier à l'extérieur des villages venues d'autres villes. Ce savoir-faire pour la femme kabyle existait différemment de la coiffure moderne et du principe de l'entretien du corps et de la beauté de la femme moderne (Hadibi M-A. et al., 2014). Par conséquent, son intégration dans la société kabyle a été faite difficilement chose qui est maintenue jusqu'à nos jours, un regard distinct des deux autres

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

---

activités citées précédemment. Cependant, les besoins de la vie moderne ont imposé cette activité dans la société kabyle et dans les villages. De plus, l'émergence et le développement de la coiffure dans la société kabyle était poussée principalement par l'ensemble des changements socioéconomiques. Exercée différemment, la coiffure pour la femme kabyle d'autrefois ne nécessitait pas de moyens matériels et/ou de produits cosmétiques, produits de l'innovation technologique, utilisés de nos jours par la femme pour se faire belle. Celle-ci se contentait d'une tresse de cheveux, couverte par « *amendil* » (l'équivalent du foulard accompagnant sa robe) couvrant ses cheveux. Les teintures remplacent « *lhani* » (produit naturel) utilisé, souvent par la femme pour couvrir les cheveux blancs. De ce fait, les changements de modes vestimentaires et de celui de la vie en général pour la femme dans la société kabyle ont engendré ces modifications dans les modes d'entretien du corps de la femme.

### **4. L'entrepreneuriat de la femme kabyle la maintenant dans un monde féminin**

Les trois activités sélectionnées pour notre sujet de recherche à savoir la couture, la coiffure et les gâteaux, présentent des points communs. D'ailleurs, elles partagent les facteurs motivationnels regroupant à la fois entre des éléments économiques, historiques, géographiques et sociologiques influant le choix de ces activités artisanales par les femmes dans la wilaya de Tizi-Ouzou. De plus, l'inscription de ces femmes dans ce type d'activité n'est pas le résultat d'un hasard. C'est un choix fait sur la base de tous ces facteurs interagissant en interaction issu du long processus décrit précédemment. En effet, le recours à la couture, la coiffure ou les gâteaux n'est qu'une nouvelle forme reproduisant des savoir-faire ancestraux. Cette passerelle d'activités traditionnelles, ayant lieu à domicile, à d'autres activités dites modernes mais conservant le même savoir faire à l'origine, s'exerçant dans des locaux, s'inscrivent dans la même division sexuelle et spatiale du travail.

Dans le même ordre d'idées, ces trois activités sont typiquement féminines et s'inscrivent dans la féminité totale. Elles sont exercées par des femmes au service des femmes dans des endroits fréquentés seulement par des femmes.

La seule différence entre les activités exercées autrefois et celles de nos jours est liée à la technologie issue de la modernisation de la société (nouveaux produits utilisés par une coiffeuse, une matière première nouvelle à laquelle fait recours une couturière ou même les ingrédients accessoires que mobilise celle qui prépare des gâteaux modernes). Tout ça est un effet de mode et d'évolution socioculturelle que connaît de plus en plus la société.

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

---

Néanmoins, la modernisation a influencé non seulement les consommateurs, dans leur demande évolutive et dynamique. Aussi la femme en tant que productrice se retrouve face à de nouvelles exigences en matière de qualité des produits, de prix et d'innovation. Cette dernière est dans l'obligation, pour rester sur le marché, de fournir plus d'efforts et d'être novatrice et unique dans ses produits et services offerts. Les activités exercées traditionnellement à domicile n'avaient pas cette contrainte du marché régissant dans une logique de concurrence sévère et sélective.

Le regard de la société vis-à-vis de ces trois activités est différent (Hadibi et L., 2014). Pour la couture, la société réserve à la femme seule<sup>17</sup> comme fonction naturelle la question de l'habillement et des retouches en général que se soit pour elle-même ou pour les membres de son ménage d'autant plus que ce sont des tâches qui se réalisent à l'intérieur de la maison. Cela a facilité l'acceptation de la couture comme étant une activité féminine rémunérée donnant aux femmes la possibilité de se prendre en charge. A l'origine, cette activité ne pouvait être exercée qu'à l'intérieur de la maison. Par la suite, la société, pour les mêmes raisons de son acceptation comme activité rémunératrice à domicile, tolère aux femmes de l'exercer à l'extérieur à condition que ça soit dans des locaux à proximité pour garder toujours le contrôle sur la mobilité des femmes. Ainsi, la couture a connu une évolution remarquable dans son mode d'exercice en passant d'une simple fonction reléguée à la femme par nature sans aucune reconnaissance ni rémunération à une activité rémunérée à domicile pour arriver par la suite à une activité commerciale s'exerçant dans des locaux s'adressant à une clientèle plus large et soumise aux règles du marché.

En ce qui concerne la préparation des gâteaux, traditionnellement destinée à des fins domestiques, elle a pu acquérir un caractère marchand en relation avec les changements socioéconomiques que connaît la société et plus particulièrement le travail de la femme qui a modifié ses fonctions au sein du ménage. Cette dernière se trouve dans l'obligation de confiner certaines tâches qu'elle assurait au préalable, par modification de la gestion du temps devenu limité, pour donner naissance à ce caractère marchand pour les gâteaux, le couscous et le pain traditionnel dans son ensemble. De même que pour la couture, la préparation des gâteaux, le couscous et le pain traditionnel, même avec sa rémunération, été conditionnée à domicile sans aucun contact avec le monde masculin. D'ailleurs, son passage à une forme entrepreneuriale a été permis par la société uniquement parce qu'elle ne sort pas des tâches assurées traditionnellement par la femme dans la société et parce qu'elle ne change

---

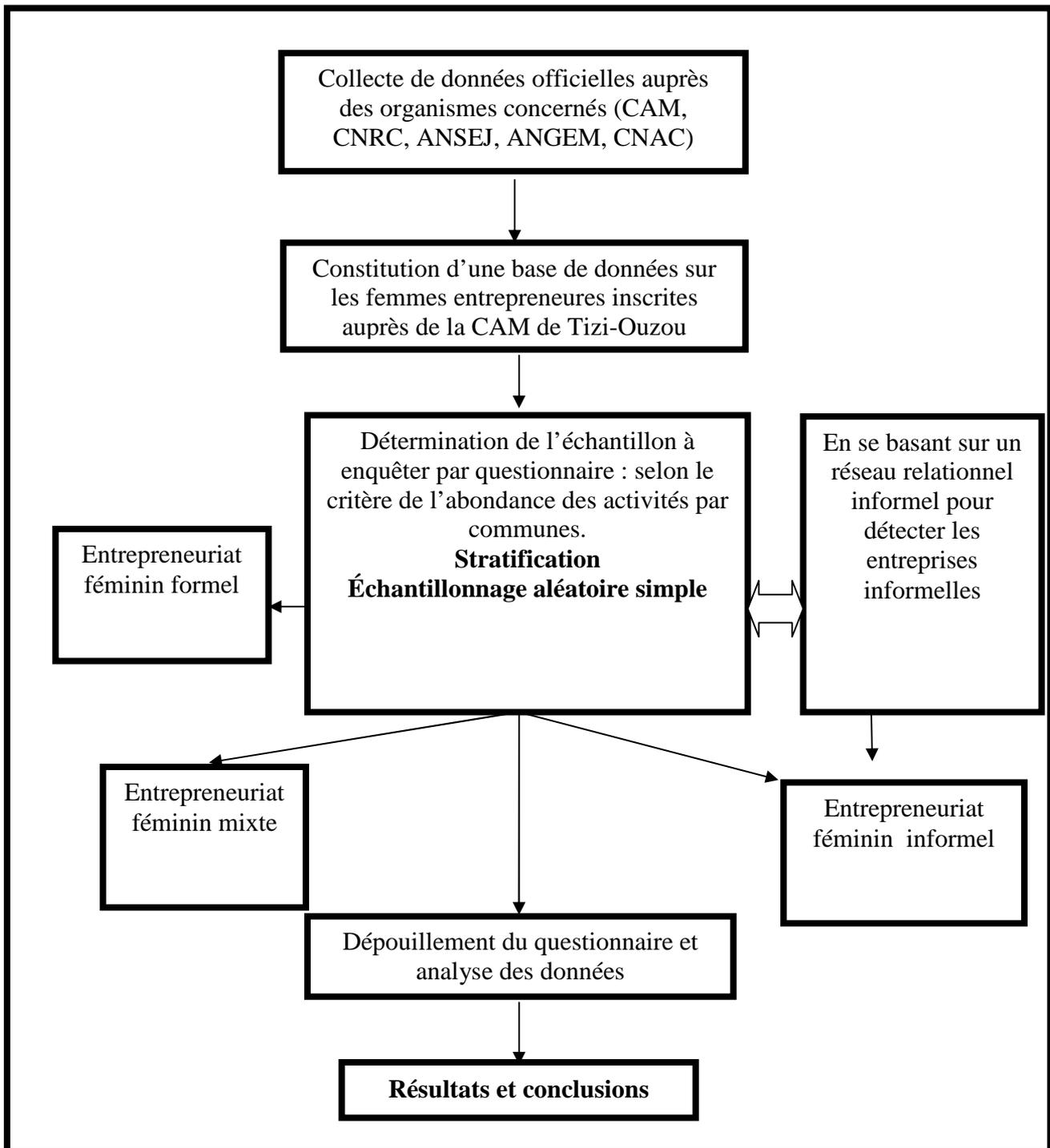
<sup>17</sup> Malgré qu'à l'origine la couture été un métier masculin transmis par la suite aux femmes.

## Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées

pratiquement pas la division sexuelle du travail. Cette dernière maintenant la femme dans un monde exclusivement féminin.

Enfin, entre les activités exercées à domicile et celles qui s'exercent dans des locaux, il existe une différence dans la permanence et la régularité en fonction de la demande différente d'un territoire à un autre.

Figure N° 16: Méthodologie d'enquête



### **Conclusion**

L'approche territoriale du développement met l'entrepreneur au cœur du dynamisme et des mutations socioéconomiques qui touchent un territoire. A partir de là, nous avons procédé, pour la réalisation de notre enquête, au choix des activités et de l'espace d'étude en se basant sur le critère du dynamisme caractérisant les territoires et les activités. En effet, les dynamiques territoriales semblent le moyen le plus pertinent, à notre sens, pour la définition des variables de notre enquête. Néanmoins, pour pouvoir cerner ces dernières nous avons rencontrées des difficultés. L'hétérogénéité des sources, la non fiabilité des statistiques voire l'inexistence de certaines données chiffrées sur les femmes entrepreneures ont embrouillé davantage notre échantillonnage. De plus, la combinaison des deux sphères formelle et informelle dans notre problématique a nécessité une méthode d'enquête spécifique et complexe à la fois. Comme nous l'avons signalé précédemment l'informel a ses propres méthodes d'enquête à lui seul (enquêtes auprès des ménages, auprès des entreprises et les enquêtes mixtes). Par ailleurs, la technique d'échantillonnage pour le secteur formel peut être déduite directement en se référant aux données statistiques collectées auprès des institutions. La première section du chapitre a retracé le processus suivi pour la réalisation de notre enquête en amont et en aval. Puis dans la seconde section de ce chapitre nous nous sommes étalés sur la condition féminine dans son ensemble dans la société kabyle. L'introduction du nouveau statut de la femme kabyle sur le marché du travail et par la suite dans des activités de type entrepreneurial s'est produite dans un contexte bien défini. Une société marginalisant la femme en faveur de l'homme a produit des conséquences notables sur tous les plans retenant celle-ci dans une position critique par la société. La conquête d'un statut social, dans une société qui demeure patriarcale dans sa vision de la femme, reste un parcours difficile pour la femme kabyle. En plus des contraintes liées à l'acte d'entreprendre, la femme dans la société kabyle fait face à un autre embarras généré par des mentalités héritées d'un vécu socioculturel transmis de générations en générations. Ce dernier relève de la marginalisation de la femme kabyle par la société la restreignant à l'exercice d'activités traditionnelles de proximité s'inscrivant dans un processus condamnant la femme promotrice d'un monde féminin par excellence à se contenter d'une certaine logique de contrôle malgré tous les changements socioéconomiques enregistrés par la société.

Il existe plusieurs éléments fondamentaux ayant contribué à l'évolution de la place de la femme dans la société kabyle et à son insertion dans l'entrepreneuriat. Néanmoins, son statut

## **Chapitre V : De la méthodologie d'investigation et d'échantillonnage à l'analyse du processus d'émergence des activités enquêtées**

---

qui reste limité est perceptible à travers leur choix de ces activités artisanales connues par la prépondérance de leur caractère informel.

L'analyse du processus d'émergence et d'évolution des activités féminines sur ce territoire nous a permis de comprendre ce maintien des activités traditionnelles (couture, coiffure et gâteaux) soutenant leur décision d'entreprendre. Cette décision d'entreprendre s'inscrit dans un prolongement d'activités marchandes exercées à domicile, à l'origine non marchandes exercées uniquement à des fins domestiques, tel que les gâteaux. Par la suite cette dernière a acquis un caractère marchand « masculin » sur le marché exclusivement par des personnes étrangères « Tunisiens ». Par contre, la couture s'inscrit, tel que nous l'avons relevé dans ce présent chapitre, dans une logique d'appropriation d'une activité marchande à l'origine masculine dans la société kabyle. Un transfert d'un savoir-faire masculin, notamment grâce à l'émigration et à la maîtrise mécanique de la machine à coudre, aux femmes kabyles pour en faire une source de revenu. De même, pour la coiffure qui n'existait pas en tant qu'activité marchande dans la société traditionnelle kabyle, son émergence résulte principalement des changements socioéconomiques. En somme, l'entrepreneuriat artisanal pour la femme kabyle constitue d'une part un acquis par rapport à sa situation initiale mais d'autre part notre analyse démontre le maintien de sa subordination et ce malgré les changements évoqués ci-dessous.



**CHAPITRE VI :**  
**Profil sociodémographique et**  
**logiques entrepreneuriales**  
**des femmes entrepreneures**

## **Introduction**

A partir de l'idée de création de l'entreprise, l'entrepreneur prend une décision d'entreprendre dans une activité donnée. Cette décision le conduit systématiquement à s'engager dans un processus de création d'une organisation socioéconomique en exploitant ses propres caractéristiques personnelles en interaction avec celles de son environnement de proximité.

La femme entrepreneure est influencée par un environnement de proximité spécifique dans ses regards et considérations vis-à-vis de celle-ci. La condition féminine diffère d'une société à une autre et incontestablement elle dépend de l'environnement socioculturel, économique et politique dominant. De ce fait, la contextualisation des faits et des réalités de la femme entrepreneure demeure inévitable. Cela nous oblige à se poser des questions autour de la part de cette influence sur le choix des activités, sur les logiques de fonctionnement des entreprises créées et sur les contraintes engendrées par cet environnement de proximité des femmes entrepreneures en lien avec les caractéristiques intrinsèques de celles-ci.

L'analyse du processus entrepreneurial des femmes entrepreneures vise à faire apparaître les spécificités de celui-ci. Pour ce faire, il y a lieu de mettre l'accent sur trois éléments essentiels permettant de faire ressortir une caractérisation de l'entrepreneuriat féminin dans un cadre à la fois global et spécifique au territoire d'investigation. Le profil de la femme entrepreneure (âge, situation matrimoniale, niveau scolaire, etc.), leurs motivations entrepreneuriales (de nécessité ou d'opportunité) et enfin le profil de l'entreprise créée (nature de l'activité, durée de vie de l'entreprise, sources de financement, logiques de fonctionnement, les contraintes, etc.) par celles-ci sont les principaux éléments permettant la compréhension de cette réalité complexe.

Le chapitre précédent a servi justement à cerner le contexte global (historique, géographique, économique, socioculturel, etc.) entourant la femme dans le territoire d'investigation pour les activités sélectionnées. Ce présent chapitre vient a priori pour compléter le chapitre précédent en analysant, dans une approche entrepreneuriale, les facteurs personnels et environnementaux incitant et freinant les femmes. L'approche par la vulnérabilité sociale du territoire, par contre, va servir de cadrage des différents éléments en amont des activités entrepreneuriales créées. En effet, la vulnérabilité sociale constitue l'élément déclencheur regroupant les réactions des individus face à leur environnement de proximité.

L'objectif de ce chapitre, en plus de l'analyse des résultats de l'enquête, est de permettre la vérification, du moins en partie, de deux hypothèses. D'abord celle considérant l'entrepreneuriat féminin comme un entrepreneuriat de nécessité résultant d'un contexte caractérisé par les vulnérabilités sociales; puis en partie celle considérant l'environnement de proximité de la femme entrepreneure comme étant un facteur déterminant du choix et du maintien des activités féminines traditionnelles. Nous envisageons avant d'apporter une réponse à l'apport de ces femmes entrepreneures en nature, d'analyser le processus entrepreneurial de ces femmes entrepreneures (en amont par les motivations pour faire le lien en aval avec leur contribution). L'objet de ce chapitre consiste à dresser la typologie des femmes entrepreneures par l'étude des motivations et celle de la prédominance des activités enquêtées en lien avec l'environnement de proximité au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

La première section de ce présent chapitre sera consacrée à l'analyse et à la présentation des éléments caractérisant les femmes entrepreneures. La seconde section traitera des principaux facteurs agissant en amont sur le processus des femmes à créer une activité entrepreneuriale. La troisième section, enfin, vise à cerner le résultat ou le produit, en aval, de ces facteurs déclencheurs de l'acte entrepreneurial (caractéristiques de l'entreprise créée) en adoptant une approche territoriale.

### **Section 1 : Caractérisation des femmes entrepreneures de la wilaya de Tizi-Ouzou**

La première section de ce chapitre présente le profil des femmes entrepreneures que nous avons enquêtées. Elle aborde la pyramide des âges, en mettant en relief pour chaque tranche d'âge les circonstances de l'engagement dans l'activité entrepreneuriale. L'approche par la situation matrimoniale nous permettra d'explicitier davantage le choix de ces femmes entrepreneures. Enfin la formation et le niveau scolaire traitera des motivations de l'orientation vers l'une des trois activités que nous analysons.

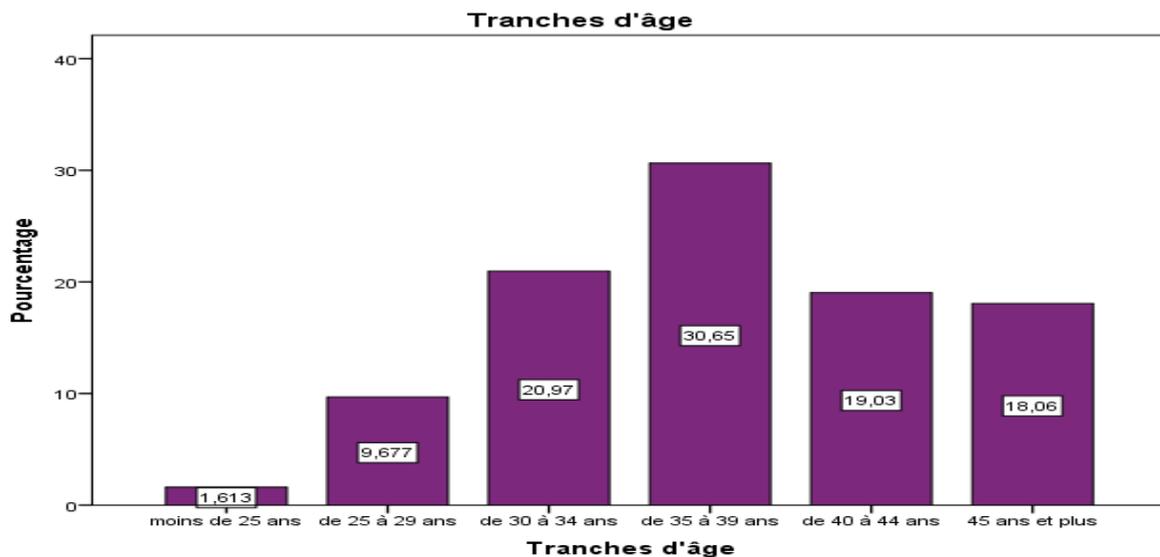
#### **1. Age des enquêtées**

L'acte entrepreneurial suit un processus complexe différent selon chaque femme entrepreneure. La variable de l'âge est primordiale pour l'analyse du processus entrepreneurial en général et de celui des femmes en particulier. Les fonctions et responsabilités multiples assurées par celles-ci sont parfaitement liées avec les différentes étapes suivies avant et après la création de l'entreprise. La vulnérabilité sociale, élément central pour la caractérisation de l'entrepreneuriat, suppose une présentation et une analyse de

la pyramide des âges de ces femmes entrepreneures dans l'objectif de définir, à travers les tranches d'âge prédominantes, leurs catégories en lien avec la temporalité des activités entrepreneuriales enquêtées.

La diversité des femmes entrepreneures questionnées renvoie à une hétérogénéité des tranches d'âge de celles-ci. À partir de la figure ci-dessous nous déduisons que les femmes entrepreneures de la wilaya de Tizi-Ouzou font recours à l'entrepreneuriat à partir d'un certain âge, débutant, pour la majorité d'entre-elles, à partir de 30 ans, soit environ 89%. Néanmoins, les tranches d'âge dominantes sont situées entre 30 et 39 ans soit 51,6% de l'ensemble des enquêtées dont environ un tiers des femmes (30,65%) sont représentées dans la tranche d'âge des 35 et 39 ans.

Figure N°17 : Représentation des femmes entrepreneures enquêtées selon leur âge



Source : Résultats de l'enquête

L'analyse du lien entre la pyramide des âges avec celui des activités exercées par ces femmes reflète une parfaite concordance pour plusieurs motifs. D'abord, les activités définies pour l'enquête sont des activités artisanales ne nécessitant pas un niveau de scolarisation élevé vu la facilité d'exercice et d'accès à celles-ci. En suite, celles-ci n'exigent pas une expérience antérieure considérable pour se lancer dans le processus entrepreneurial artisanal en général et informel en particulier. Enfin, le mode d'apprentissage de ces mêmes activités est pour la majorité informel et tacite exprimant la transmission de savoir-faire de générations en générations par les mères (ce point sera développé plus loin) leur permettant de créer leur propre entreprise en se basant uniquement sur leurs connaissances acquises au niveau familial.

Cependant, certaines femmes contrairement à d'autres tardent à recourir à l'entrepreneuriat à cause justement de la période passée dans le salariat ou dans des activités à domicile. En plus de l'expérience antérieure, d'autres motifs ont été révélés par les femmes enquêtées pour expliquer ce retard dans l'intégration de l'entrepreneuriat.

Premièrement, les femmes pour entreprendre rencontrent des difficultés entravant leur acte entrepreneurial liées, essentiellement, aux difficultés d'accès aux ressources. Pour créer leur propre entreprise, les femmes doivent consacrer une période à la recherche et/ou à la constitution d'un fonds indispensable au démarrage de l'activité.

Deuxièmement, l'environnement de proximité de ces femmes entrepreneures constitue un facteur déterminant le processus entrepreneurial. En effet, les rapports sociaux du genre influencent considérablement la liberté des femmes pour entreprendre. D'ailleurs, à partir de l'idée de création de l'entreprise voulue, la femme se trouve dans l'obligation d'être consentie dans le moindre détail de son tuteur **mal**. Le consentement et le soutien du tuteur mâle représentent un des facteurs limitant et retardant l'entrepreneuriat féminin (exemple : après le mariage).

Enfin, d'autres femmes renvoient ce retard (après les trentaines) à la domesticité première, unique forme d'activités féminines auparavant dans la société kabyle. Celles-ci ont passé une bonne période dans l'exercice de leur activité à domicile et après un certain âge, elles décident d'entreprendre pour plusieurs facteurs motivationnels que nous allons développer dans la section suivante. Ces femmes affichent une volonté à vouloir changer leur statut social d'une femme exerçant des activités à domicile à celle d'une femme entrepreneure autonome et indépendante à tous les niveaux (pas uniquement sur le plan financier).

Les motifs avoués par les femmes entrepreneures enquêtées dans ces activités artisanales n'ont aucune relation avec les résultats des études qui disent que le choix tardif des femmes pour entreprendre revient à la maturité et/ou parce qu'elles étaient prises par les études supérieures et l'expérience après leur diplôme supérieur dans un objectif de bien réussir leur projet.

### **2. Situation matrimoniale**

Le processus entrepreneurial pour les femmes est souvent conditionné par leur situation matrimoniale. Le recours aux activités entrepreneuriales est différent selon ce critère conjugal.

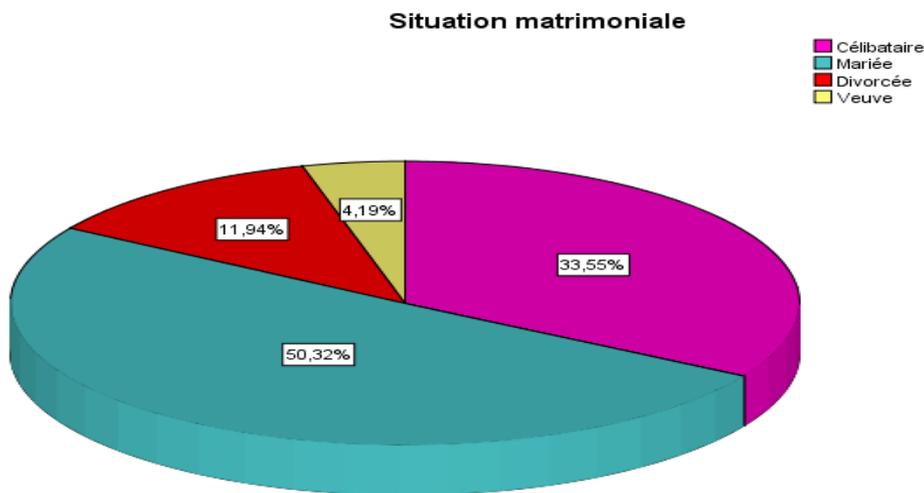
## Chapitre VI: Profil sociodémographique et logiques entrepreneuriales des femmes entrepreneures

Il dépend de la disponibilité et des priorités de la femme dans la vie privée et professionnelle et de ses engagements sociétaux. La création d'une entreprise nécessite une gestion du temps, la femme trouve du mal à le faire étant donné la surcharge de son emploi du temps journalier. Le temps qu'elle consacre à son entreprise dépend de ses charges familiales et de sa capacité à distinguer entre son travail à l'extérieur et les tâches ménagères qu'elle doit assurer.

A partir de l'engagement et du passage à l'acte entrepreneurial, la situation matrimoniale de la femme doit être prise en considération dans l'analyse de son processus entrepreneurial pour pouvoir comprendre d'une part, les causalités de ce retardement et les motivations entravant ou facilitant leur décision de se lancer dans l'entrepreneuriat d'autre part. En effet, la situation matrimoniale est associée aux statuts acquis et surtout aux conditions sociales de la cellule familiale, à la proximité des activités exercées et à leur environnement de proximité.

Après avoir discuté dans le point précédent de la pyramide des âges des femmes enquêtées, nous déduisons que cette dernière est un facteur permettant d'expliquer, du moins en partie, la situation matrimoniale de ces femmes entrepreneures correspondant à ces tranches d'âge prédominantes. Elles répondent conformément à la prédominance des femmes mariées.

Figure N°18: Situation matrimoniale



Source : Résultats de l'enquête

La figure ci-dessus exprime une forte présence de femmes mariées parmi l'échantillon enquêté avec environ 50%. Cette forte proportion de femmes mariées peut être justifiée par la situation financière de leur famille (mari sans emploi et/ou à revenu faible, les surcharges liées aux enfants) et ceci n'implique pas systématiquement l'encouragement du tuteur mâle

(voir section 2). Le mariage pour la femme joue un double rôle dans sa décision d'entreprendre. Premièrement, il peut être un facteur catalyseur dans le cas où le mari est source de soutien financier et/ou moral et dans ce cas là il devient un facteur déclencheur du processus entrepreneurial de la femme quelque soit le facteur motivationnel de celle-ci. Deuxièmement, les charges du mariage et des enfants peuvent constituer (par nécessité) l'un des facteurs les plus déterminants de l'engagement des femmes à l'entrepreneuriat. Le mariage, l'éducation des enfants et les charges familiales et sociales qui en découlent font que les femmes se lancent dans les activités entrepreneuriales à cette période et donc après un certain âge avancé (voir figure N°17). De plus, la situation financière de la cellule familiale et essentiellement celle du conjoint (précarité salariale) suscite, par nécessité économique, un besoin de créer sa propre activité pour pouvoir se prendre en charge et répondre aux besoins de sa famille.

Pour ce qui est des femmes qui n'étaient guère motivées par la création d'entreprise, elles s'engagent dans l'entrepreneuriat après le mariage pour un autre objectif complètement différent, en lien avec la conciliation de leur vie privée-professionnelle et pour réduire parfois même leur trajet domicile-travail pour mieux gérer leurs temps et leurs responsabilités familiales.

Un dernier motif justifiant la forte présence des femmes entrepreneures mariées selon la pyramide des âges est l'âge du mariage de celles-ci. Comme nous l'avons signalé dans le chapitre précédent, la femme issue d'une société patriarcale fixe comme principale priorité le mariage avant la vie professionnelle et/ou les études. Cela est dû aux mentalités héritées par la famille et transmises parfois par obligation aux jeunes filles. Le mariage à un jeune âge pour les filles contribue considérablement à cette forte présence de femmes entrepreneures dans les tranches d'âge supérieures à 30 ans.

Cette forte présence de femmes mariées est suivie par le statut de femmes célibataires avec un taux de 33,5 %. Toutefois, les femmes divorcées sont peu présentes en tant que femmes entrepreneures pour constituer une proportion d'environ 12%. De même, la part des veuves est moins importante ne dépassant pas 4%. Ces deux dernières catégories de femmes entrepreneures reflètent deux réalités à la fois contradictoires et complexes. D'une part, les jugements sociaux vis-à-vis de ces femmes, non protégées par un tuteur mâle selon la société, limitent leur présence dans les activités entrepreneuriales même de type artisanal. D'autre part, au contraire leur condition familiale et leur statut acquis au sein de la société exprime

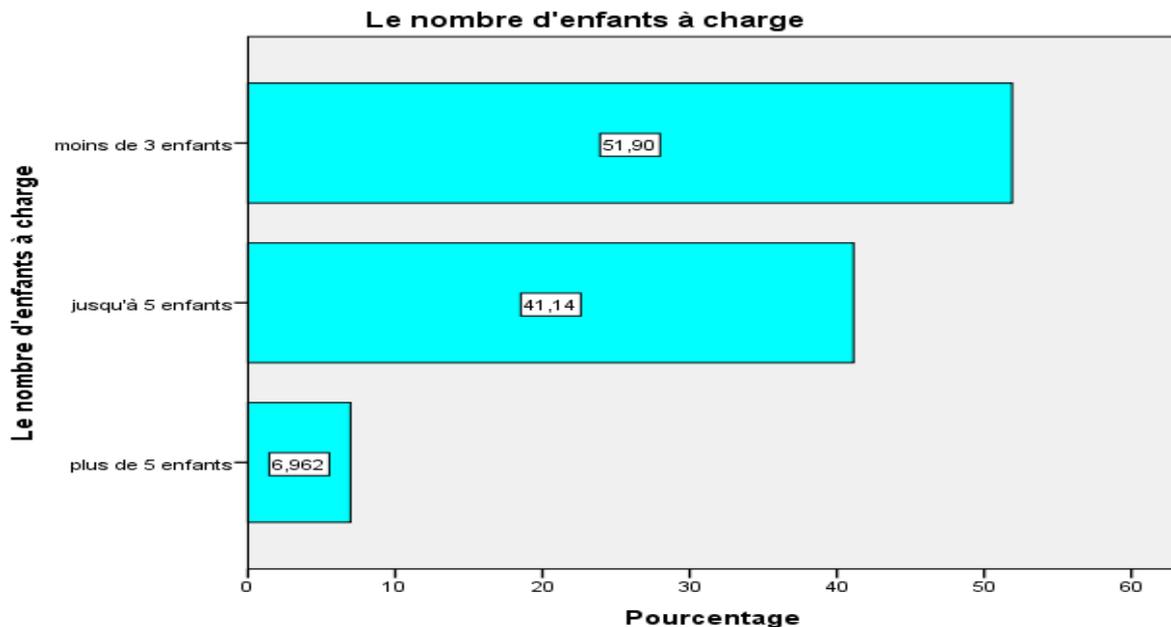
une volonté de changement, d'autonomie et d'indépendance par leur engagement dans des activités entrepreneuriales.

### 2.1. Enfants à charge de la femme entrepreneure

Le point précédent a montré le poids du mariage, en tant que facteur motivationnel, sur la décision d'entreprendre de ces femmes entrepreneures. De ce fait, nous avons procédé à la décomposition de cette variable pour avoir plus de précisions afin d'éclaircir le lien entre la situation matrimoniale et les charges familiales stimulant la femme à entreprendre.

Sur les 66,45% des femmes entrepreneures enquêtées nous avons plus de 79% ayant des enfants à charge.

Figure N°19 : Le nombre d'enfants à charge



Source : Résultats de l'enquête

Nous observons à partir de la figure ci-dessus que les femmes entrepreneures enquêtées ont en moyenne un nombre considérable d'enfants à charge. Celles ayant moins de trois enfants représentent à elles seules environ 52%. Par contre, les femmes ayant jusqu'à 5 enfants concentrent la quasi-totalité des enquêtées avec 93%. Alors que seulement 7% de ces femmes ont plus de 5 enfants. Cette dernière catégorie représente une proportion de 82% des femmes âgées de 45 ans et plus (voir tableau N°22).

## Chapitre VI: Profil sociodémographique et logiques entrepreneuriales des femmes entrepreneures

Tableau N°22: Le nombre d'enfants à charge en fonction de l'âge des enquêtées

	Le nombre d'enfants à charge			Total	
	moins de 3 enfants	jusqu'à 5 enfants	plus de 5 enfants		
Tranches d'âge	moins de 25 ans	1	0	0	1
	de 25 à 29 ans	4	0	0	4
	de 30 à 34 ans	15	5	2	22
	de 35 à 39 ans	28	26	0	54
	de 40 à 44 ans	22	14	0	36
	45 ans et plus	12	20	9	41
	<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>65</b>	<b>11</b>	<b>158</b>

Source : Résultats de l'enquête

Tableau N°23 : Les enfants à charges en convenance avec les tranches d'âge des enquêtées

	Enfants à charge		Total	
	Oui	Non		
Tranches d'âge	moins de 25 ans	1	0	1
	de 25 à 29 ans	5	3	8
	de 30 à 34 ans	23	15	38
	de 35 à 39 ans	55	11	66
	de 40 à 44 ans	36	13	49
	45 ans et plus	43	1	44
	<b>Total</b>	<b>163</b>	<b>43</b>	<b>206</b>

Source : Résultats de l'enquête

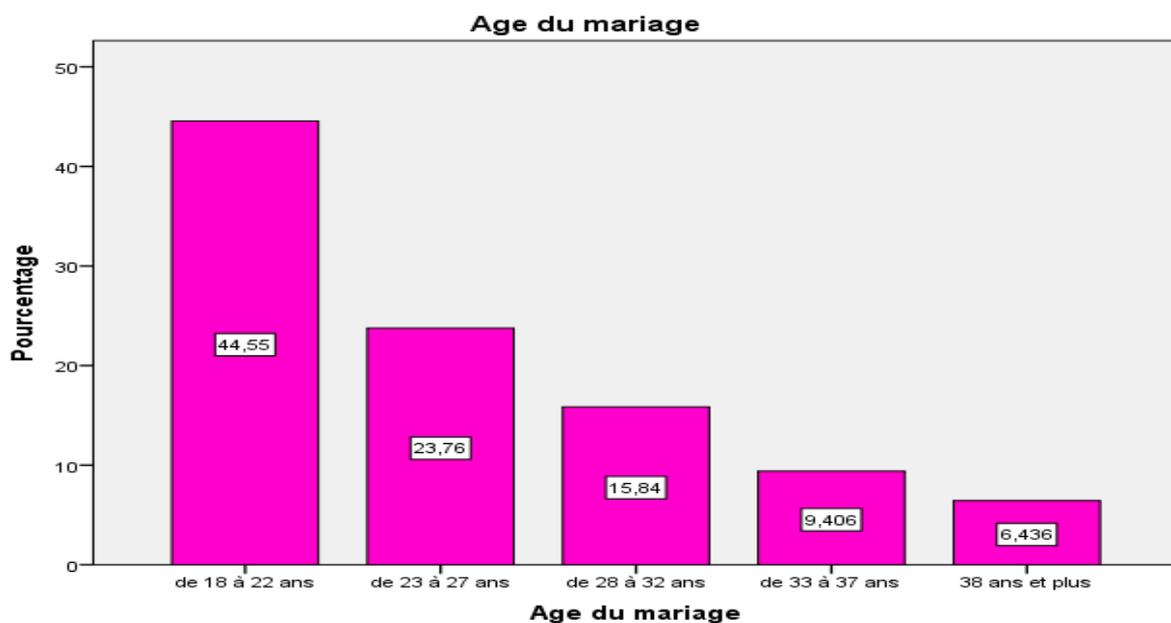
Le tableau N°22 révèle que 157 femmes entrepreneures sur les 163 femmes enquêtées, ayant des enfants à charge soit environ 96%, se trouvent dans les tranches d'âge de plus de 30 ans (voir tableau N°22). Celles ayant le nombre d'enfants le plus élevé représentent la tranche d'âge comprise entre 35 et 39 ans concentrant, à elles seules, plus d'un tiers de celles-ci (voir tableau N°23). De ce fait, il existe une parfaite cohérence entre les variables de l'âge, du mariage et celle des enfants à charge. A partir de là, nous déduisons trois aspects essentiels.

Premièrement, l'environnement de proximité des femmes entrepreneures (le facteur socioculturel en particulier) influence considérablement la forte présence des femmes entrepreneures mariées. Deuxièmement, les enfants à charge de la femme entrepreneure constituent soit une charge additive pouvant l'inciter à entreprendre en aval soit la femme ayant des enfants à charge décide d'entreprendre pour pouvoir concilier entre ses responsabilités vis-à-vis de son ménage en général et ses responsabilités envers ses enfants, comme priorité, en particulier en amont. Troisièmement, une forte présence des femmes entrepreneures mariées avec des enfants à charge influence systématiquement implicitement ou explicitement la gestion du temps entre la cellule familiale et l'entreprise créée. En effet, l'emploi du temps de la femme devient chargé, d'après les enquêtées, se dispersant entre les enfants et l'activité exercée. Cette charge porte souvent atteinte à l'autre en fonction des motivations de la femme entrepreneure (lorsqu'il s'agit d'un entrepreneuriat de nécessité, le volume horaire accordé à l'activité (voir chapitre suivant) prime sur celui accordé aux enfants et au ménage et le contraire est vrai). Dans les deux cas la femme se trouve dans une situation de difficulté de conciliation soit financière (besoin) ou liée à la gestion du temps.

## 2.2. L'âge du mariage

Comme nous l'avons souligné dans le point précédent, la variable du mariage est considérée comme l'un des facteurs majeurs justifiant le choix des activités artisanales enquêtées. Le choix effectué par ces femmes entrepreneures enquêtées accentué par leurs motivations est en lien direct avec leur âge du mariage.

Figure N°20: Age du mariage des femmes entrepreneures



Source : Résultats de l'enquête

La figure N°20 permet de confirmer l'idée que la femme entrepreneure dans ce type d'activités entrepreneuriales typiquement artisanales s'inscrit systématiquement avec ces activités caractérisées par leur facilité d'accès et d'exercice. Nous remarquons que plus de 44% de ces femmes se sont mariées à un très jeune âge (moins de 22 ans) et près de 68 % de ces femmes se sont mariées avant l'âge de 28 ans. Alors que nous avons signalé dans le chapitre précédent que l'âge moyen du mariage des femmes en Algérie est de 30 ans. Cela témoigne que le mariage de la majorité à un jeune âge justifie, en partie, la prédominance des femmes mariées dans ce type d'activités enquêtées d'autant plus qu'environ 84% d'entre elles se sont mariées avant l'âge de 33 ans.

### **2.3. Le travail avant le mariage**

Parmi les femmes enquêtées nous retrouvons 41% de femmes ayant déjà travaillé avant leur mariage soit en tant que salariées ou exerçant une activité entrepreneuriale. Nous déduisons que cette proportion de femmes n'a trouvé aucune difficulté avec leur environnement familial notamment du tuteur **mâle** vis-à-vis de leur décision d'intégrer le marché du travail en général. Par contre, 59% de ces femmes entrepreneures n'ont jamais travaillé avant le mariage et ceci pour plusieurs raisons. Les motifs avancés par ces enquêtées, selon leur ordre d'importance, sont:

- le mariage à un très jeune âge avec un taux avoisinant 47% (moins de 22 ans tel qu'il a été souligné plus haut). D'après les enquêtées leur décision du mariage à ce jeune âge résulte inconsciemment du milieu socioculturel environnant (parfois-même par obligation);
- la non motivation de certaines femmes au travail et à l'entrepreneuriat vient avec une proportion de 20% ;
- le refus du tuteur **mâle** (le père, les frères ou autres), généré par les rapports sociaux du genre, interdisant tout type de travail (auto-emploi, employeur ou salariée) avec un taux d'environ 18% ;
- le chômage comme contrainte involontaire avec un taux de 8% ;
- l'absence d'un diplôme permettant de se trouver un emploi ou l'exercice d'une activité quelconque avec 7%.

A partir de là, nous déduisons que ces motifs explicitent la réalité de l'environnement socioéconomique des femmes entrepreneures. La connaissance des motifs retenant les femmes à travailler en général et à entreprendre en particulier permet de donner une vision en aval sur leurs motivations entrepreneuriales. Ce qui nous pousse à dire qu'une partie considérable (35%) de ces femmes se sont retrouvées dans des activités entrepreneuriales pour des motifs contraignants (le faible revenu du mari et les surcharges familiales, le chômage et par absence de diplôme). L'autre partie est composée de celles freinées par les mentalités et préjugés socioculturels s'élève à 65%.

### **3. Le niveau de scolarisation**

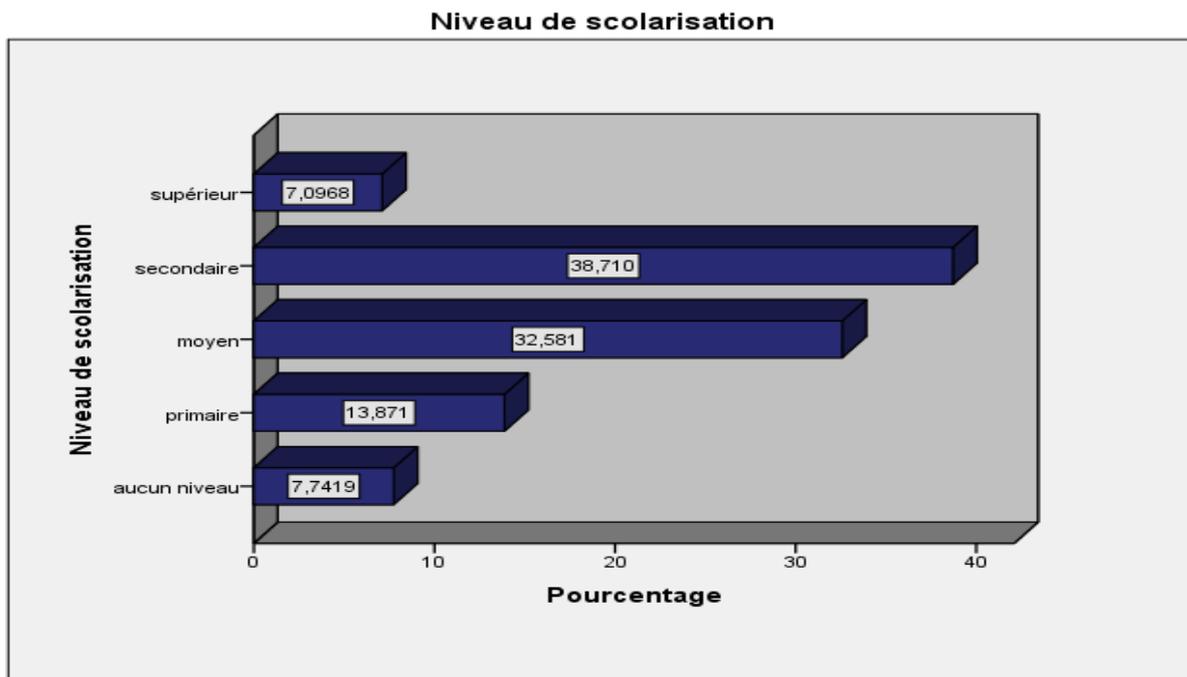
Le profil de l'entrepreneur est déterminé en amont par ses caractéristiques individuelles en interaction avec son environnement de proximité. En aval, il détermine le succès et/ou l'échec de l'entreprise créée. De ce fait, le niveau de scolarisation de l'entrepreneur et/ou de ses employés représente l'une des principales composantes de l'entreprise vers une meilleure croissance et performance. Le niveau de scolarisation est d'une part un moyen de vérification des capacités de gestion de l'entreprise créée par la femme et un justificatif du choix de ce type d'activités d'autre part. Il constitue un élément crucial définissant les possibilités de réussite et/ou d'échec du projet créé par l'entrepreneur.

La marginalisation et/ou l'exclusion des femmes sur le marché du travail a comme principal motif le faible niveau scolaire de ces dernières. Les problèmes de chômage, de précarité salariale et du recours aux activités artisanales pour entreprendre par conséquent sont les principales figures d'un faible niveau scolaire. Les femmes exclues du système scolaire à un très jeune âge peuvent être confrontées à une exclusion sociale. Cette dernière peut être à l'origine de leur engagement dans des activités entrepreneuriales. La transformation des contraintes ou des faiblesses en des opportunités entrepreneuriales correspond complètement avec un choix qui ne s'est pas fait au hasard constituant, par conséquent, une alternative pour ces femmes.

Cette catégorie de femmes peu scolarisées se trouve face à deux situations. Dans la première situation, elles se trouvent dans le salariat avec une faible rémunération, à cause de leur faible niveau scolaire, accentuant leur précarité et les inscrivant dans la vulnérabilité sociale. Celle-ci n'a pas été un blocage pour ces femmes vu que certaines d'entre elles ont décidé d'exploiter ces emplois précaires, insatisfaisants et/ou indécents pour acquérir une certaine expérience élémentaire avant de passer à la création de leur propre entreprise. De même pour

la seconde situation, où la femme peut se retrouver exclue du marché du travail formel et/ou informel, pour la même raison, exploitant son chômage en opportunité à créer une entreprise pour avoir une autonomie financière et individuelle en prenant le risque de se lancer dans l'entrepreneuriat sans aucune expérience antérieure. D'autant plus que les activités choisies sont totalement compatibles avec leur niveau d'instruction ne demandant pas des pré-requis de haut niveau.

Figure N°21 : Le niveau de scolarisation des femmes entrepreneures enquêtées



Source : Résultats de l'enquête

La figure ci-dessus nous permet de cerner le niveau de scolarisation de la majorité des femmes entrepreneures. Elles sont plus présentes pour les niveaux moyen et secondaire avec une proportion avoisinant les 71%.

Une autre catégorie de femmes entrepreneures est caractérisée par un très faible niveau scolaire ne dépassant pas le niveau primaire et parfois même avec aucun niveau scolaire. Celles-ci représentent une proportion assez importante d'environ 22%. Cette catégorie de femmes n'a presque aucune connaissance basique formellement non valorisée par un titre (diplôme) même si elles possèdent un savoir-faire acquis tacitement qu'elles développent en créant leurs propres entreprises.

Toutefois, les universitaires sont peu présentes dans ce type d'activités avec un taux ne dépassant pas les 7% sur l'ensemble des enquêtées. Cela revient au fait que leur diplôme universitaire ne concorde pas avec la nature de ces activités. Leur décision d'entreprendre

dans ce type d'activités trouve son explication dans deux facteurs essentiels. Le premier facteur revient à la situation du chômage auquel elles ont fait face, parfois pendant longtemps jusqu'à ce qu'elles perdent espoir de se trouver un travail correspondant à leur profil, et pour la longue durée de formation reçue tout au long de leur cursus universitaire. Le second facteur par contre a trait à la forte demande de ces activités sur le marché. Le regain d'intérêt pour certains produits tels que l'habit traditionnel, les gâteaux et la prolifération d'autres activités telles que la coiffure, sont les principales raisons avancées par les universitaires enquêtées.

### **3.1. L'expérience antérieure**

Le type de formation acquise, diplômée et/ou non diplômée, en plus de l'expérience antérieure à la création de l'activité sont deux facteurs puissants influant le type d'activité, la taille de l'entreprise ainsi que la performance et/ou la rentabilité que peut avoir l'entreprise créée. Deux raisons ont été soulignées par Mouko M. (2015) pour justifier l'importance considérable de l'expérience antérieure acquise par l'entrepreneure pour la gestion de son entreprise. Il l'intègre comme étant un capital social de l'entrepreneur par les effets de compétence, élément central pour le bon déroulement du projet, et de ses capacités d'élargissement du réseau social acquis grâce à l'expérience antérieure.

L'expérience antérieure peut avoir deux formes à l'origine. La première forme peut être générée par le salariat et la seconde forme par l'exercice d'une activité marchande à domicile. Les activités artisanales peuvent avoir à l'origine les deux formes d'expérience. En effet, une femme entrepreneure issue du salariat peut avoir un diplôme dans le métier exercé comme elle peut ne pas l'avoir. Cette dernière a acquis ses connaissances sur le tas, un Apprentissage Familial et Informel (AFI) en maîtrisant un savoir-faire familial. Par contre, celle issue d'une activité à domicile s'inscrit systématiquement, d'après les résultats de l'enquête, dans l'apprentissage familial. Néanmoins, la sphère formelle et/ou informelle de l'activité créée peut faire la différence entre les deux cas du fait que pour qu'une entreprise soit formelle la femme doit avoir un diplôme délivré par les centres de Formation Professionnels Publics (FPP) ou de Formation Professionnelle Privée (FPPv) condition indispensable pour légitimer son savoir-faire tacite. D'autres femmes ayant un faible niveau scolaire et parfois incapables de répondre à cette exigence, la CAM met à leur disposition des attestations de maîtrise conditionnées pour son acquisition seulement par des tests de maîtrise professionnelle leur permettant de légitimer leurs savoir-faire dans le métier afin de leur faciliter l'accès aux activités entrepreneuriales artisanales.

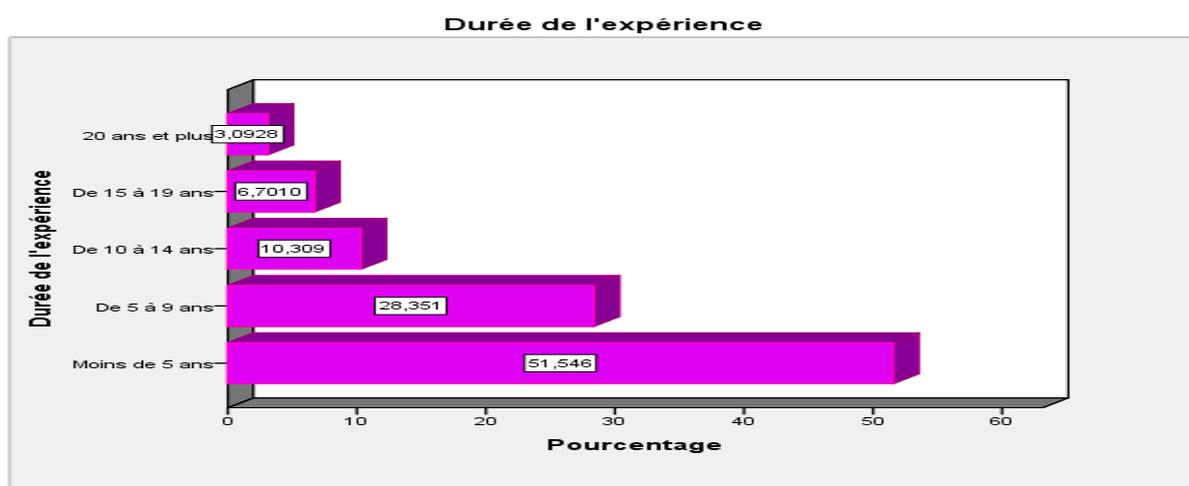
## Chapitre VI: Profil sociodémographique et logiques entrepreneuriales des femmes entrepreneurs

Les résultats de l'enquête par questionnaire affichent un taux de 63% des femmes entrepreneurs qui disposent d'une expérience antérieure à la création de l'entreprise dont environ 59% dans la même activité, 5,5% dans d'autres activités artisanales et 4% dans d'autres secteurs d'activités et plus particulièrement dans l'administration publique. A partir de là, nous observons que la plupart sont issues du même domaine que l'activité créée leur permettant à la fois une meilleure connaissance du métier, de la clientèle et du marché voire même la capacité de certaines employées, via leur expérience, à transférer cette clientèle vers leur propre entreprise (moyen de sauvegarder les relations avec les clientes). En effet, l'expérience acquise permet à la femme entrepreneure de pouvoir gérer son entreprise de façon plus pertinente.

Le poste occupé précédemment par la femme entrepreneure peut prendre trois formes. La principale forme indique une forte présence des femmes issues du salariat avec une proportion avoisinant les 70% contre 25% exerçant leur activité à domicile et seulement 5% gérantes dans une entreprise. Cependant, 37% de celles-ci se sont lancées dans l'acte entrepreneurial sans aucune forme d'expérience professionnelle.

Quant à la durée de l'expérience acquise, la figure ci-après nous renseigne sur la faible durée de l'expérience acquise par les femmes entrepreneurs enquêtées. Cette dernière est de moins de 5 ans pour 51,5% des enquêtées et d'environ 80% de moins de 10 ans.

Figure N°22 : La durée de l'expérience antérieure acquise par les femmes entrepreneurs



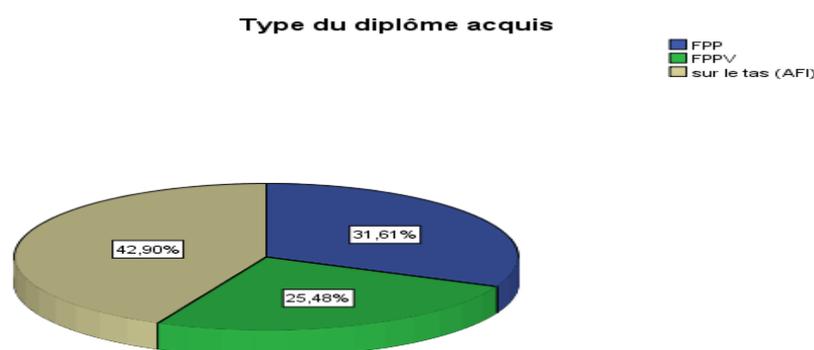
Source : Résultats de l'enquête

L'expérience antérieure de ces femmes entrepreneures varie aussi en fonction de la situation matrimoniale. Elle est fortement répandue chez les femmes mariées et célibataires respectivement avec 49% et 34%.

### 3.2. Type et durée du diplôme acquis dans le métier

Le nombre de femmes entrepreneures diplômées représente une proportion de 57% contre 43% de femmes non diplômées dans le métier exercé (voir figure ci-dessous). Les femmes entrepreneures non diplômées représentent une part considérable dans ce type d'activités exprimant un lien direct avec la prédominance des activités féminines informelles et parfois même l'un des facteurs motivationnels à l'entrepreneuriat de celles-ci. En analysant le processus des femmes diplômées enquêtées, nous avons remarqué que parmi celles-ci, une bonne partie ont acquis leur diplôme soit pour actualiser leurs connaissances (sous l'effet de mode par exemple dans les gâteaux traditionnels ou même pour la coiffure), souvent, auprès d'un centre de formation privé proposant des formations de courte durée ou pour élargir une activité exercée à domicile. Par conséquent, la part des femmes ayant acquis leur savoir-faire et leur expérience dans le métier sur le tas est nettement plus importante. L'apprentissage familial et/ou informel joue un rôle indéniable dans l'émergence et l'accroissement de ce type d'activités entrepreneuriales. D'ailleurs, 34% des femmes diplômées ont obtenu un diplôme dans les centres de formation privés d'une durée de 6 mois le reste varie de un et deux ans.

Figure N°23 : La part des diplômées dans la formation professionnelle



Source : Résultats de l'enquête

Cette proportion de femmes diplômées varie différemment selon l'activité exercée.

Tableau N°24: Les diplômées selon l'activité exercée

		Diplôme dans le métier		Total
		Oui	Non	
Activités	Gâteaux	44	52	96
	Coiffure	79	2	81
	Couture	54	79	133
Total		177	133	310

Source : Résultats de l'enquête

Nous déduisons à partir des résultats figurant dans le tableau précédent, que la couture et les gâteaux traditionnels sont deux activités où les femmes entrepreneures sont le plus non diplômées que les diplômées respectivement avec des proportions de 54% et 59%. Cependant, la coiffure est une activité nécessitant un diplôme pour l'exercice de l'activité représentant, ainsi, la quasi-totalité avec 97,5% de l'ensemble des femmes enquêtées. Cela confirme le processus l'émergence de cette activité ne suivant pas la même logique avec les deux autres activités sur le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou tel que nous l'avons souligné dans le chapitre précédent. L'apprentissage sur le tas ne peut être important pour cette activité contrairement aux deux autres activités pour plusieurs raisons. D'abord, l'introduction de cette activité dans la wilaya de Tizi-Ouzou est relativement nouvelle, avec l'arrivée des centres de formation professionnelle notamment de proximité pour les villages. Ensuite, la transmission du savoir-faire par les mères pour les deux autres activités résulte de la maîtrise de ces activités issues d'un héritage ancestral bien avant sa formalisation institutionnelle. Enfin, la nature de l'activité et son caractère plus visible ne permet pas, souvent, l'exercice de l'activité dans une sphère informelle ne nécessitant pas de diplômes. Ces éléments permettent de saisir cette différence indéniable entre les trois activités en termes de diplômes.

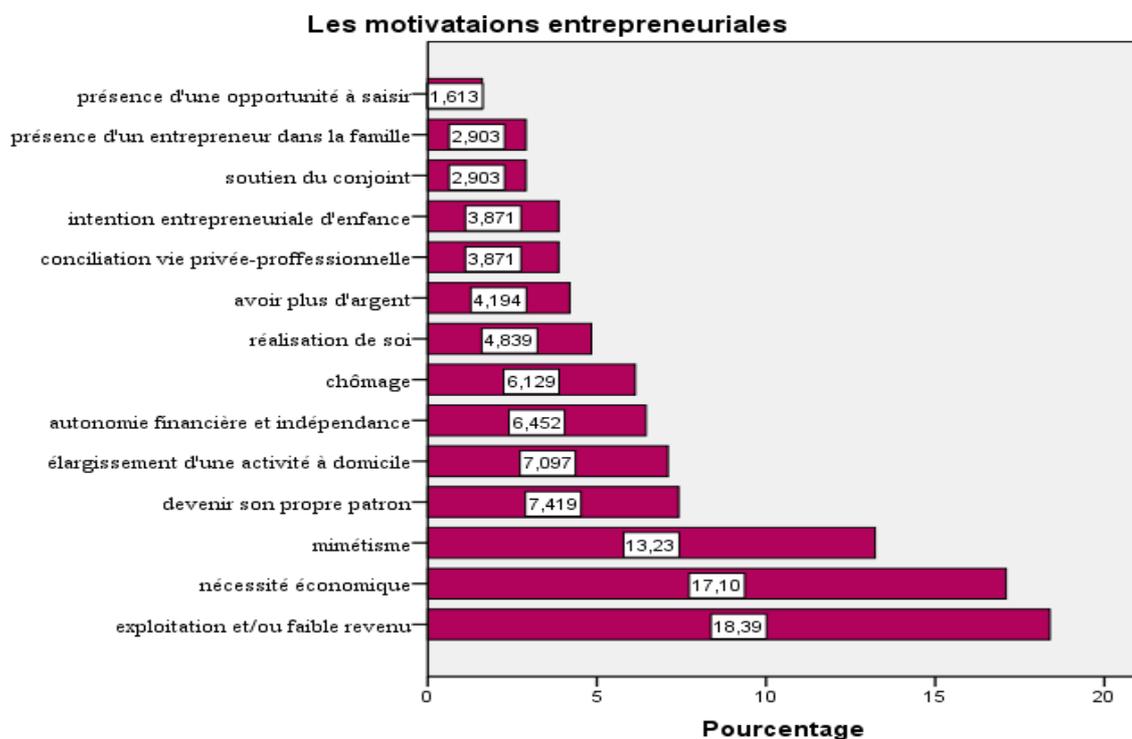
De la présente section, nous pouvons faire ressortir quelques éléments caractérisant les femmes entrepreneures enquêtées au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou. L'âge moyen de ces femmes entrepreneures est de 37 ans. Elles sont pour la majorité des femmes mariées à un très jeune âge, moins de 22 ans, avec moins de trois enfants à charge. Celles-ci possèdent un niveau scolaire secondaire, une expérience antérieure dans le salariat d'une durée moyenne de moins de 5 ans. La diversité des activités enquêtées relève une diversité dans les diplômes acquis par celles-ci en fonction de l'activité exercée. En effet, la coiffure est une activité nécessitant un diplôme pour la quasi-totalité contrairement à la couture et aux gâteaux.

Section 2 : Les facteurs motivationnels à l'entrepreneuriat des femmes

Comme nous l'avons souligné dans les chapitres précédents, les motivations entrepreneuriales sont regroupées en deux catégories déterminant le type d'entrepreneuriat. La première consiste en les motivations de contrainte ou de nécessité (*push*) et la seconde rassemble les motivations de volonté ou d'opportunité (*pull*). De ce fait, l'analyse des éléments à l'origine de l'engagement de la femme dans des activités entrepreneuriales permet de cerner le processus entrepreneurial de celles-ci et la compréhension des choix effectués en termes de la nature de l'activité, de sa structure juridique et de son apport par conséquent.

Dans la perspective d'éviter tout type de confusions entre les facteurs motivationnels énumérés, nous avons tenu à faire la distinction, au préalable, du motif avancé par les femmes enquêtées, en évitant la mixité de ces derniers, avec une nette précision tout au long de l'entretien et ce afin d'assurer une parfaite distinction entre celles-ci en termes de facteurs motivationnels et de leur implication sur tout le processus entrepreneurial par la suite.

Figure N°24 : Les motivations entrepreneuriales des femmes enquêtées



Source : Résultats de l'enquête

La figure ci-dessus nous révèle les principaux facteurs motivationnels de l'entrepreneuriat féminin dans la wilaya de Tizi-Ouzou en ce qui concerne les trois activités enquêtées. En

effet, l'exploitation et les faibles revenus, la nécessité économique et le mimétisme sont a priori les premières formes déterminant l'entrepreneuriat des femmes au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou. Néanmoins, afin de répondre à notre première hypothèse considérant l'entrepreneuriat féminin comme un entrepreneuriat de nécessité résultant d'un contexte caractérisé par les vulnérabilités sociales, la présentation et l'analyse des différents facteurs motivationnels à celles-ci s'avèrent indispensables.

### **1. Les motivations de nécessité**

L'ensemble de ces facteurs liés à la variable nécessité est problématique, dans la mesure où cela exprime à la fois un contexte vulnérable contraignant et une volonté de changement des conditions de vie de la femme et de son environnement de proximité.

#### **1.1. L'exploitation et/ou les faibles revenus**

La principale motivation incitant les femmes à entreprendre au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou revient à une forte exploitation (18%) engendrée essentiellement par la précarité salariale. Les emplois précaires, insatisfaisants et indécents, poussent celles-ci à créer leur propre emploi pour pouvoir sortir de cette situation inadéquate. Les femmes enquêtées considèrent l'emploi comme étant une source d'exploitation dans le sens d' « esclavage » par les employeurs en les faisant travailler fortement contre un bas salaire ne leur permettant pas de subvenir aux besoins élémentaires. L'absence de conditions minimales sanitaires et sécuritaires dans les emplois occupés en plus de l'absence de couverture sociale amplifient les motivations des femmes à quitter leur emploi pour créer leur propre entreprise. La plupart des femmes poussées par ce type de motivations ont travaillé dans le salariat (100% avec expérience antérieure, aucune ne l'a avancé par crainte ou par opposition) durant une longue période et concluent, d'après les enquêtées, que leur connaissance dans le domaine par leur expérience dans l'activité peut leur procurer un revenu et une satisfaction meilleure que l'exploitation subie. Ainsi, la précarité salariale produite par un contexte caractérisé par une vulnérabilité sociale, implique implicitement une insatisfaction dans l'emploi, est à l'origine d'un entrepreneuriat précaire. La relation entre l'exploitation dans le salariat et la situation matrimoniale des femmes entrepreneures enquêtées fait ressortir que 51% d'entre elles sont des célibataires et que 40% sont des femmes mariées alors que les divorcées et les veuves sont peu touchées par cette exploitation parce que la plupart n'ont aucune expérience et créent leurs activités entrepreneuriales pour des motifs plutôt de nécessité économique. Elles représentent respectivement des proportions de 5% et de 3,5%.

Enfin, lors de nos entretiens avec les femmes enquêtées nous avons enregistré une part remarquable de femmes motivées par cette exploitation du salariat mais ajoutant aux facteurs précédents celui du harcèlement dans l'emploi occupé. Ceci concerne généralement les femmes issues d'autres activités (par exemple l'administration).

### **1.2. La nécessité économique**

La figure précédente a fait ressortir une proportion considérable des femmes entrepreneures ayant choisi de créer des activités entrepreneuriales par contrainte financière. La motivation par nécessité économique vient en deuxième position avec une proportion d'environ 17% de l'ensemble des enquêtées.

Les besoins élémentaires des membres de la famille et les exigences de la vie moderne, en termes de dépenses à la fois nécessaires et excessives appuyés par les faibles revenus, comparativement aux lourdes charges auxquelles il faut faire face, ainsi que d'autres pesanteurs qui mettent les femmes dans l'obligation de songer à créer leur propre activité afin de pouvoir contribuer en partie voire en totalité à la couverture des dépenses familiales. En effet, en plus de leur volonté de se prendre en charge face à l'incapacité financière de leur famille, les femmes entrepreneures considèrent l'entrepreneuriat comme étant un refuge leur permettant d'améliorer leurs conditions de vie.

Cette motivation concerne tous les statuts conjugaux des femmes. Les célibataires touchées par la nécessité des parents soit parce qu'ils sont incapables de subvenir à leurs besoins individuels ou sont totalement dans la pauvreté (absolue et/ou relative). De ce fait, elles décident de générer un revenu d'appoint à celui de la famille (voir la section suivante sur la contribution de l'entrepreneuriat féminin) avec une proportion d'environ 11%. Les mariées étant concernées par l'ensemble des motifs antérieurs rencontrent d'autres charges spécifiques liées aux charges supplémentaires des enfants. Ces derniers accentuent, comme nous l'avons noté plus haut, les charges familiales pour insérer la cellule familiale dans une vulnérabilité sociale ou accroître cette dernière pour d'autres. Celles-ci sont présentes avec un taux dépassant 43%. Toutefois, il existe deux autres cas où la femme se trouve chef du ménage (veuve et/ou divorcée) et seule responsable financière de celui-ci et notamment de ses enfants. Devant de telles circonstances et/ou conditions nécessiteuses, il existe des femmes (elles représentent un taux de 45%) qui soit refusent d'être sous la responsabilité de l'un des membres de leur famille ou sont dans l'ultime obligation de prendre en charge le ménage. En somme, les femmes mariées, veuves et divorcées sont les plus touchées par la nécessité économique comme facteur de motivation à l'entrepreneuriat soit plus de 88%.

Nous concluons que le niveau de nécessité exprimé varie d'une femme entrepreneure à une autre conformément à l'état financier de son environnement familial. De ce fait, la nécessité économique intègre les besoins individuels de la femme ainsi que ceux de sa famille. Par conséquent, l'entrepreneuriat féminin contraint ou par nécessité traduit un besoin familial se transformant en opportunités entrepreneuriales créatrices de chances de prises en charges du ménage. De plus, l'origine du facteur motivationnel, de nécessité économique, partage avec l'élément précédant, d'exploitation dans les emplois, le principe de précarité salariale pouvant être à l'origine d'une activité entrepreneuriale avec une proportion de 53% de femmes issues du salariat (avec expérience antérieure). Parmi ces dernières, 40 % ont exercé l'activité pendant une période ne dépassant pas 5 ans et 56% ont travaillé comme salariées jusqu'à une période avoisinant 10 ans. Pour ce qui est de la durée de leur expérience obtenue, nous retrouvons 49% avec moins de 5 ans contre 41% entre 5 et 14 ans alors que seulement 4% dépassant une durée de 15 ans en tant que salariées. Cela démontre, en grande partie, l'insatisfaction produite par le salariat avec 96% de l'ensemble des femmes ayant opté à s'engager dans l'entrepreneuriat après une expérience préalable.

### **1.3. Les effets du mimétisme et l'entrepreneuriat des femmes**

En troisième position, selon la figure précédente, nous apercevons qu'une partie des femmes entrepreneures (environ 13%) se sont engagées dans la création de leur propre entreprise uniquement sous l'effet du mimétisme généré par d'autres femmes entrepreneures de leur environnement de proximité. Ce phénomène reste problématique du fait qu'il ne relève d'aucune volonté première de ces femmes à entreprendre ni de développer des aspirations personnelles. Au contraire, celles-ci se contentent, d'après ces femmes, du seul fait qu'une femme parmi leur environnement de proximité, souvent de voisinage ou familial, a créé une entreprise dans la même activité et a réussi sans aucune comparaison des compétences et des prédispositions de chacune, éléments indispensables à la mise en marche du projet et de l'activité exercée. Avec un profil « spécifique » sans aucune étude préalable de la faisabilité du projet et parfois même sans aucune expérience antérieure dans le métier ni maîtrise professionnelle générée par un savoir-faire qu'elles veulent exploiter, cette catégorie de femmes créent des activités qui, souvent, finiront par l'idée d'abandonner. Alors que nous supposons que le mimétisme puisse être un facteur positif s'il avait été fondé sur d'autres indicateurs permettant à celle-ci d'imiter ces exemples de femmes réussies.

Néanmoins, nous avons analysé, quelques éléments en relation avec leur profil et leur motivation afin de pouvoir mieux définir ce choix que nous jugeons discutable.

Par exemple, si nous prenons l'expérience antérieure comme élément complémentaire de comparaison, nous constatons que 63% des femmes concernées répondent à ce critère dont plus de 88% possèdent une expérience ne dépassant pas 5 ans. Toutefois, si nous assemblons ce facteur motivationnel de mimétisme avec celui du diplôme dans le métier, nous constatons que près de 51% de ces femmes sont des non diplômées. Nous retenons de ce constat que l'effet du mimétisme correspond plus à un entrepreneuriat de nécessité et non à celui d'opportunité.

### **1.4. La recherche d'une autonomie financière et de l'indépendance**

Le statut social d'une femme peut être un élément déclencheur d'une volonté de réussite et de réalisation de soi. Elle se trouve face à une situation insatisfaisante de femme sous estimée et/ou dominée au sein de sa famille et /ou dans son entourage social. La dépendance financière de l'un ou de tous les membres de la famille, de type masculin, engendre pour certaines femmes une volonté de dépasser cette subordination, générée par un besoin, impliquant systématiquement d'autres formes d'obéissance. L'incapacité de faire face à ses propres besoins personnels place certaines femmes (environ 6% des enquêtées) dans une condition de malaise activant un besoin de se libérer et avoir son autonomie financière pour être indépendante. Par conséquent, l'entrepreneuriat pour cette catégorie de femmes représente un moyen d'être autonome. Par contre, l'indépendance ne reste qu'une fin à atteindre. Cette dernière demeure problématique pour les femmes du fait du pouvoir détenu entre les mains des hommes dans la société par les traditions culturelles (voir contribution de la femme entrepreneure). En effet, le désir de l'autonomie ou d'indépendance correspond plus à l'entrepreneure motivée par être son propre patron dans notre cas de figure il est limité à celui d'autonomie financière. La différence entre les deux situations est le fait que dans la première c'est un facteur positif contrairement à la seconde situation qui répondant juste à un besoin financier. Ce dernier facteur, selon nos enquêtées, est un moyen pour atteindre une certaine reconnaissance sociale.

Nous avons constaté à travers nos entretiens, parfois étendus, que ce sentiment réside chez celles issues de familles nécessiteuses. Il résulte d'une incapacité financière des membres de la famille considérant les besoins personnels de la femme comme étant secondaires proportionnellement à d'autres. Cela nous permet de déduire que l'entrepreneuriat pour ces femmes n'est qu'une source pour se prendre en charge, bien loin de toute intention entrepreneuriale. Ce facteur déclencheur d'activité entrepreneuriale concerne seulement deux catégories de femmes, 65% de célibataires et 35% de mariées. La part de ces femmes détenant

une expérience antérieure est relativement faible avec seulement 25% dont 60% de moins de 5 ans et environ 65% sont des non diplômées. Par conséquent, la recherche d'une autonomie financière comme unique motif pour entreprendre ne peut être considérée comme étant un facteur motivationnel d'opportunité. Il relève plus d'une insatisfaction vis-à-vis d'une situation donnée ne pouvant déboucher sur une vision lointaine de développement de l'entreprise créée. Nous avons observé une satisfaction du peu réalisé par ces femmes dans leur activité tout au long de leur discours comparativement à la dépendance financière où elles baignaient précédemment. Cela ne les pousse en aucun cas à projeter le développement de leur entreprise ni à améliorer leur profit. Elles se limitent à un revenu minimum juste pour sortir de cette dépendance familiale. Or l'entrepreneur, à travers ses caractéristiques personnelles, doit avoir une vision lointaine le menant, continuellement, vers l'amélioration de son projet et à la recherche d'un meilleur profil.

### **1.5. Le chômage à l'origine de l'entrepreneuriat des femmes**

L'entrepreneuriat précédé et motivé par une situation de chômage représente environ 6% des femmes enquêtées pour les trois activités artisanales sélectionnées. L'entrepreneuriat pour ces dernières ne concerne pas seulement les femmes peu scolarisées et/ou non diplômées. Il existe une autre catégorie de femmes entrepreneures créant leur entreprise dans ce type d'activités artisanales. Les diplômées de l'université sont présentes avec une proportion considérable d'environ 84% des femmes touchées par le chômage s'adressant à l'entrepreneuriat dans l'artisanat. Elles ont décidé de choisir ces activités alors qu'elles ne s'inscrivent pas dans la même logique que leurs formations initiales. Sur l'ensemble de ces femmes, nous trouvons plus de 68% sans aucune expérience préalable malgré le fait que 63% d'entre elles disposent de diplômes dans le métier. Néanmoins, l'analyse du type du diplôme acquis par celles-ci fait ressortir une parfaite concordance avec le profil des universitaires. En effet, celles-ci après une période de chômage, souvent longue, s'adressent à des formations, de courte durée ne dépassant pas pour 92% d'entre-elles une année, au niveau des centres de formation privés (possibilités de formation accélérée) avec une proportion de 92% leur permettant la création de l'activité souhaitée.

L'entrepreneuriat pour ces femmes représente une solution d'échapper au chômage en créant leur propre emploi. Nous avons sondé chacune de ces femmes diplômées sur l'éventuelle possibilité d'abandonner l'activité créée face à l'émergence d'une offre d'emploi dans leurs formations initiales. La quasi-totalité de ces femmes ont répondu, sans aucune hésitation, d'une part, qu'en plus du chômage, elles ont choisi ces activités pour leur facilité d'exercice

ainsi que pour leur rentabilité économique et qu'un simple emploi correspondant à leur profil pourra être à l'origine de leur abandon d'autre part.

A partir de là, nous déduisons que le chômage est considéré au même titre que la nécessité économique, l'exploitation et les faibles revenus, le mimétisme et la recherche de l'autonomie financière et de l'indépendance comme un facteur motivationnel de contrainte et de nécessité.

## **2. Les motivations d'opportunité**

L'engagement dans un processus entrepreneurial par la création de sa propre entreprise rappelle quelques éléments en amont permettant un meilleur apport de l'entreprise en aval.

### **2.1. Capacités à devenir son propre patron**

Contrairement aux femmes ayant décidé de s'engager dans une activité entrepreneuriale après un sentiment d'insatisfaction dans l'emploi précédent ou par nécessité économique certaines le font pour d'autres motifs complètement contradictoires avec ces derniers. Entreprendre pour devenir son propre patron (avec une proportion d'environ 7% des enquêtées) renvoie aux caractéristiques internes et externes à la femme entrepreneure. D'après les résultats de l'enquête, la plupart de ces femmes trouvent que l'expérience antérieure (salarial ou à domicile) est une phase indispensable pour réaliser cet objectif. D'ailleurs, près de 74% sont des femmes ayant créé leur entreprise après avoir travaillé au préalable, dont plus de 81% dans le salariat, 12,5% occupant un poste de gérant d'une entreprise dans la même activité et seulement environ 6% exerçant une activité à domicile. Parmi ces femmes ayant décidé de devenir leur propre patron, 62,5% ont acquis une expérience pendant une période de moins de 5 ans et près de 94% de moins de 10 ans. Cette période d'apprentissage est inévitable, selon les enquêtées, pour la connaissance du métier et du marché. Elle varie selon les jugements de la personne, de ses compétences et de ses ressources financières, lui permettant la réalisation du projet. De même, l'obtention d'un diplôme dans le métier est un autre élément essentiel pris en considération par celles-ci, dès le départ, avec plus de 91% de diplômées de la formation professionnelle dont 65% publique et 26% privée.

Il existe un autre aspect singulier qui a attiré notre attention lors des entretiens menés avec ces femmes. Elles présentent toutes une certaine confiance en soi et en leurs capacités personnelles inouïes à devenir patron (caractéristique d'une culture spécifique à atteindre ce statut). Comme nous l'avons noté précédemment, la recherche de profit, quoiqu'il représente un facteur indispensable pour tout entrepreneur, doit être associée à d'autres éléments plus prioritaires sinon nous le confondrons avec les facteurs de nécessité. Elles sont plutôt dans

une logique du parton, « une culture » refusant les ordres et les instructions, d'autant plus qu'elles trouvent qu'elles sont capables d'être autonomes et indépendantes dans la gestion de leur propre entreprise.

Les difficultés financières ne se présentent pas comme contraintes pour ces femmes et leur seul souci est de bien réussir leur activité créée. Ajouter à cela la prédominance de deux statuts matrimoniaux, 48% sont des célibataires et 52% mariées ; cela élimine les femmes chefs de ménages (plus présentes dans celui de la nécessité économique). A partir de là, nous pouvons dire qu'une proportion de 7% de femmes entrepreneures se sont lancées dans ce type d'activité avec une intention entrepreneuriale plus ou moins justifiée et étudiée du moins en termes de profil et de ressources financières. Ces éléments peuvent être a priori à l'origine de la réussite de l'entreprise à moyen et long terme, inscrivant la femme dans une démarche entrepreneuriale de volonté et non de contrainte.

### **2.2. Elargissement d'une activité à domicile**

Ce type de motivation concerne une seule catégorie de femmes exerçant une activité à domicile auparavant et ayant décidé d'agrandir leur activité. Elles sont présentes, selon la figure précédente, avec un taux avoisinant les 7% sur l'ensemble des enquêtées. Il est développé pour la quasi-totalité pour l'activité de la couture avec un taux de 86% contre environ 14% pour les gâteaux alors qu'il est inexistant pour la coiffure.

Cette décision d'élargissement de l'activité par la femme revient à plusieurs motifs :

- diversifier sa clientèle et ne pas rester limitée par une clientèle, souvent, de voisinage et/ou familiale vue les conséquences financières qui en découlent (l'ampleur des créances impayées, l'absence de liberté de fixer ses prix, etc.);
- avoir plus d'argent, en créant des emplois, lui permettant d'élargir son activité ;
- garder ses clients auxquels elle est devenue incapable de satisfaire à cause d'une forte demande ;
- se faire connaître par une clientèle plus large ;
- éviter à sa clientèle tout type de malaise dans un espace séparé du domicile et du milieu familial notamment masculin. Il existe certaines femmes qui trouvent des difficultés dans l'exercice de leur activité à domicile parce que leur clientèle est limitée en nature (la présence des membres de la famille exige cette sélection) et en quantité et limitées par le temps de réception de celle-ci ;

- le contact avec le monde extérieur (l'entreprise dans la même activité et les clients) représente pour ces femmes un moyen de développer leurs connaissances et les actualiser en fonction des besoins du marché (notamment les effets de mode) ;
- Enfin, les femmes enquêtées trouvent dans la création d'une entreprise séparée du domicile très avantageuse, favorise une meilleure gestion du temps accordé à l'exercice de l'activité.

### **2.3. La réalisation de soi comme étape secondaire**

Cette catégorie concerne spécifiquement les femmes qui décident de réaliser leurs aspirations personnelles seulement avec un taux moins de 5%. Elle regroupe environ 80% de femmes mariées et seulement 20% de célibataires dépassant un certain âge. Seulement 20% de ces femmes disposent d'une expérience antérieure dont 67% comme salariées et 33% exerçant une activité à domicile.

Après le mariage et l'éducation des enfants, étant les principales priorités de la femme dans une société, de type patriarcal, elle décide de consacrer une partie de sa vie et de son temps à elle-même et à ses ambitions personnelles. Atteindre ses souhaits et réaliser ses objectifs est une décision ne pouvant être exécutée qu'après avoir accompli ses obligations familiales et sociales. Les femmes concernées réclament avoir pour 69% d'entre-elles des enfants à charge qu'elles devaient faire grandir d'abord pour pouvoir réaliser ce qu'elles souhaitaient. Ce choix provient de leur propre volonté et n'est lié en aucun cas aux rapports sociaux du genre ou à une obligation quelconque. Parmi elles 60% ne sont pas diplômées et ont acquis leur savoir-faire tacitement par transmission familiale. Après avoir accomplie tous ses engagements, la femme se libère et se consacre totalement à son activité créée d'autant plus qu'une motivation volontaire permet à l'entreprise et à l'entrepreneure d'aller jusqu'au bout de ses rêves.

Toutefois, les célibataires expriment cet argument comme solution au célibat et par peur d'être un jour sans prise en charge. Celles-ci préfèrent compter sur elles-mêmes et sur leur savoir-faire pour prendre leur avenir entre leurs mains.

Une femme entrepreneure qui a été motivée par ce type de facteurs est plus prête à développer ses propres efforts créatifs et/ou s'investir dans le projet afin de faire face à tout type de contraintes ultérieures. Par sa confiance en soi elle est capable de réussir et d'avancer dans son projet sur tous les plans.

### **2.4. Avoir plus d'argent**

A travers leur expérience acquise, dans différents types de postes occupés, au préalable les femmes développent une certaine connaissance dans le domaine de l'activité exercée et jugent

par conséquent des opportunités pouvant être saisies avec l'entrepreneuriat. Elles sont peu présentes parmi les femmes enquêtées dans ce type d'activités artisanales avec une proportion d'environ 4%. D'après les résultats de l'enquête, nous avons enregistré plus de 85% de ces femmes détenant une expérience antérieure dont 54,5% ont été des salariées, 27% ont exercé une activité à domicile et environ 18% ont occupé des postes de gérant d'une entreprise.

En plus de la flexibilité horaire et de la disponibilité, grâce à l'autonomie de l'entrepreneur, cette catégorie de femmes estime que la création d'une entreprise leur permettra la réalisation de gains plus importants que l'emploi ou l'exercice d'une activité à domicile. Elles ne présentent aucune insatisfaction vis-à-vis de l'emploi précédent et ne réclament aucune précarité de ces derniers ni des revenus générés. De même, ces femmes, contrairement à celles qui veulent devenir des « chefs », refusant tout ordre ou instruction d'une autre personne, décident d'entreprendre uniquement pour réaliser plus de profit en exploitant leurs connaissances ou compétences et leur expérience dans le métier. Cette dernière est précédée pour 69% d'entre-elles par un diplôme obtenu auprès des centres de formation professionnelle publics (67%) et/ou privés (33%) pour une période de formation dépassant une année pour 76% de ces femmes. Celles-ci ont suivi, d'après les enquêtées, un parcours professionnel plutôt progressif et satisfaisant à la fois et leur décision d'entreprendre n'est qu'un aboutissement logique à ce dernier. Il constitue un facteur déclencheur d'un certain enthousiasme auprès de ces femmes pour entreprendre et améliorer leurs gains. Par conséquent, l'entrepreneuriat pour ces femmes relève d'un raisonnement de volonté.

### **2.5. Autres facteurs motivationnels moins fréquents chez les femmes enquêtées**

Ces facteurs relèvent de la typologie de femmes entrepreneures s'engageant dans une activité entrepreneuriale par volonté et/ou par opportunité. Nous avons décidé de les regrouper du fait qu'ils sont très peu présents auprès de notre échantillon de femmes entrepreneures enquêtées au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou pour les trois activités sélectionnées. L'ensemble de ces facteurs représente une proportion d'environ 15%. Toutefois, tous ces facteurs ne dépassent pas pour chacun la proportion avoisinant les 3%. Ils sont de l'ordre de cinq et nous les présentons selon leur ordre d'importance :

- la conciliation entre vie privée-professionnelle ;
- avoir une intention entrepreneuriale d'enfance ;
- existence d'un entrepreneur dans la famille ;
- soutien du conjoint ;

- et enfin la présence d'une opportunité à saisir.

Après avoir présenté et discuté des principaux facteurs motivationnels à l'entrepreneuriat des femmes en fonction des résultats de l'enquête réalisée, auprès de 310 femmes entrepreneures, nous en tirons les conclusions suivantes :

Premièrement, environ 61% de ces femmes entreprennent par nécessité. En effet, l'absence d'alternatives pour ces dernières les a poussées à créer leur propre entreprise. A partir de cette forte proportion d'entrepreneuriat de nécessité, nous nous posons la question sur son impact sur le processus entrepreneurial de ces femmes en matière d'idée de création de l'entreprise, du choix de l'activité et du statut de l'entreprise, de leurs réactions face aux difficultés rencontrées (voir la section suivante) et principalement sur son apport (voir chapitre suivant).

Deuxièmement, l'environnement de proximité de ces femmes entrepreneures caractérisé par une vulnérabilité sociale (pauvreté, exploitation du salariat, précarité salariale, chômage, etc.) est à l'origine de ce type de motivations entrepreneuriales pour les femmes enquêtées. En effet, les conditions dans lesquelles ces femmes baignent ont fortement façonné leur devenir par leur passage à l'entrepreneuriat. Les motifs exposés précédemment confirment l'influence de la vulnérabilité sociale sur les motivations entrepreneuriales. L'entrepreneuriat féminin dans ce cas là résulte, se nourrit et se construit par un environnement caractérisant une société vulnérable.

Troisièmement, ce qui distingue ces femmes entrepreneures, par rapport à d'autres femmes partageant le même environnement, global et spécifique, est leur spécificité de « capacités résilientes ». Ces dernières sont plutôt capables de transformer ces obstacles en des opportunités entrepreneuriales (le caractère contraint ne remet en aucun cas en cause ces efforts et cette différenciation) pour la recherche d'un résultat meilleur (en fonction de sa motivation justement). Elles présentent un refus et une volonté de changement de leur situation initiale en optant pour l'entrepreneuriat. Pour cela, les caractéristiques individuelles en général et plus particulièrement celle de la résilience entrepreneuriale de ces femmes sont une source capitale à l'entrepreneuriat de celles-ci. Ainsi, les déterminants des motivations à s'engager dans un processus entrepreneurial varient des degrés ou du niveau des exaspérations qui traduisent les vulnérabilités sociales et des prédispositions à vouloir améliorer la condition sociale qui pèsent sur le quotidien de ces femmes.

L'ensemble de ces éléments nous permettent de confirmer l'hypothèse considérant l'entrepreneuriat féminin comme étant un entrepreneuriat contraint ou de nécessité et, en

partie, celle mettant l'accent sur l'influence de l'environnement de proximité sur le choix et le maintien des activités féminines traditionnelles.

### **Section 3 : Les incidences d'un entrepreneuriat contraint sur le profil de l'entreprise créée**

Le type d'entrepreneuriat contraint influence d'une manière ou d'une autre le profil de l'entreprise à créer. Comme nous l'avons noté dans la section précédente, l'entrepreneuriat de nécessité des femmes entrepreneures enquêtées a pour origine l'influence de l'environnement de proximité intégrant quelques facteurs motivationnels à l'entrepreneuriat de celles-ci. Entreprendre pour répondre à des besoins économiques (personnels et familiaux) exprime l'influence considérable de l'entourage familial sur l'entrepreneuriat des femmes. Dans l'objectif de mieux cerner le lien entre ce dernier facteur et ses conséquences sur les activités créées par celles-ci, la présente section a pour objectif de vérifier une autre partie de la deuxième hypothèse considérant l'environnement de proximité de la femme entrepreneure comme étant un facteur déterminant du choix et du maintien des activités féminines traditionnelles. Dans cet esprit nous abordons d'abord les facteurs déterminants la création d'entreprise par les femmes, notamment la nature des activités dominantes, les facteurs de localisation et la durée de vie. Puis les aspects liés à la logique de fonctionnement du marché ainsi qu'au financement de l'activité qui seront suivis par les questions déterminantes à savoir l'approvisionnement et la commercialisation. Enfin nous terminerons par évoquer les contraintes que rencontrent les femmes pour la création d'une entreprise.

#### **I. Facteurs déterminants l'entreprise créée par une femme dans la wilaya de Tizi-Ouzou**

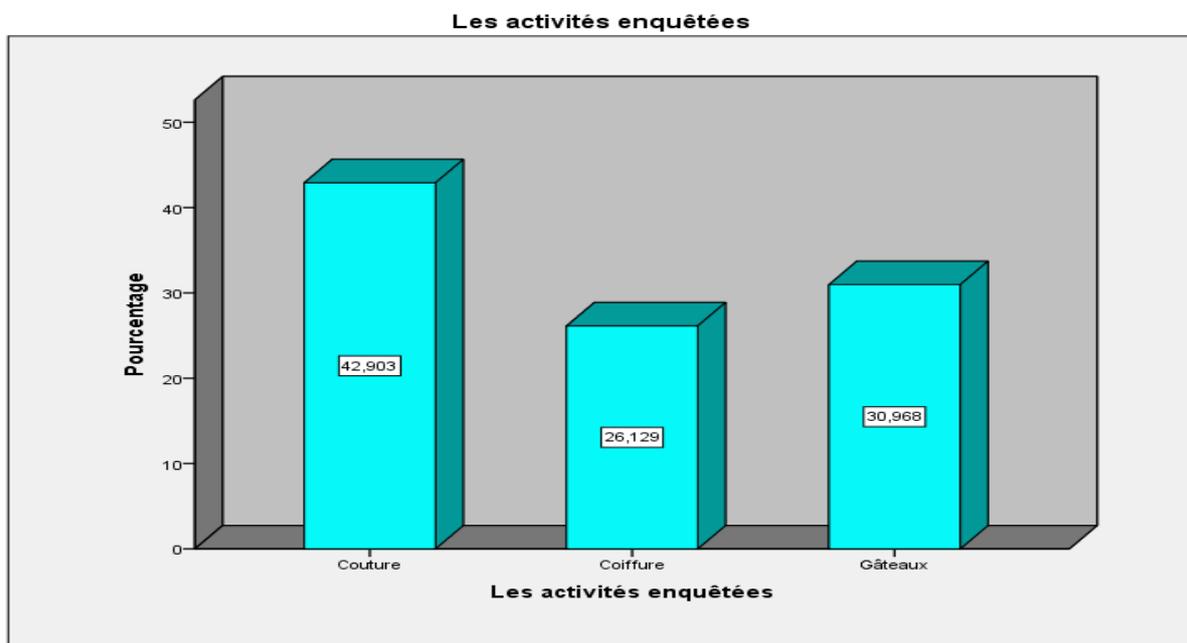
Comme nous l'avons exposé dans le chapitre précédent, il existe trois activités féminines, de type artisanal, dominantes au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, à savoir la couture, la coiffure et les gâteaux.

##### **1.1. La nature des activités prédominantes**

La variation de la proportion de ces activités dans notre échantillon dépend de trois facteurs essentiels. Le premier fait allusion à la facilité de détection de celles-ci sur les territoires définis pour l'enquête. En effet, le critère de « commune » retenu comme espace d'investigation ne donne pas d'informations précises sur la localisation de ces activités d'où la difficulté de les repérer. Le second fait référence à la disponibilité et aux réponses favorables de répondre à nos questions par ces femmes. Ce dernier facteur, justement est plus présent

pour la coiffure où les femmes entrepreneures dans cette activité, spécifiquement, sont peu disponibles et nous avons rencontré des difficultés pour les croiser. Au niveau des salons de coiffure, nous trouvons, souvent, les employées et comme notre questionnaire est dédié à la femme créant et gérant l'entreprise créée, les employées ne peuvent faire l'objet d'entretien. Dans d'autres cas, à cause de son indisponibilité, la femme entrepreneure refuse de nous répondre au détriment de sa clientèle. Le troisième par contre est lié à l'échantillonnage aléatoire adopté ne donnant pas la proportion des enquêtées par proportion au préalable.

Figure N°25 : La proportion des activités prédominantes



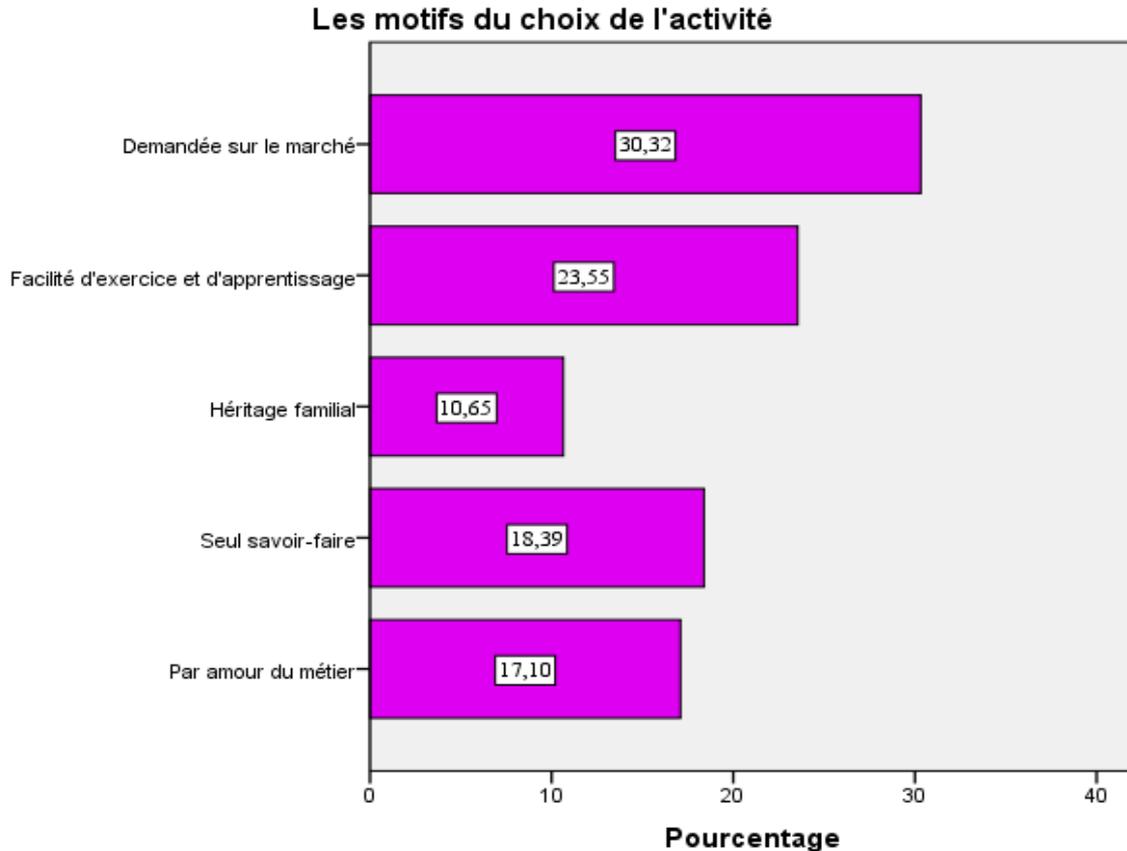
Source : Résultats de l'enquête

De ce fait, les résultats de l'enquête menée font ressortir une prédominance de la couture avec une proportion d'environ 43%, suivie des gâteaux avec près de 31% enfin de la coiffure avec environ 26%.

### **1.1.1. Les principaux motifs justifiant la prédominance de ces activités au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou**

Cette forte présence des femmes entrepreneures dans ces trois activités revient à plusieurs motifs énoncés par celles-ci (figure ci-après).

Figure N°26 : Les principales raisons de l'abondance de ces activités



Source : Résultats de l'enquête

Leur choix varie d'une femme à une autre en fonction, essentiellement, de son profil, de ses aspirations et de l'influence de son milieu sur ses décisions. Néanmoins, nous avons pu regrouper tous ces éléments déterminants leur choix en cinq facteurs fondamentaux que nous allons présenter en fonction de leur degré d'importance.

**a. Entreprendre selon une logique commerciale**

Le premier motif déclaré par les femmes entrepreneures, exerçant une activité parmi ces trois, revient au regain d'intérêt notable présenté par les consommateurs sur le marché de ces produits et services ces dernières années avec une proportion de 30%.

Les actions de valorisation des produits artisanaux par les différentes actions publiques destinées à la promotion de l'artisanat en général notamment avec les festivités, les expositions et les salons nationaux et internationaux ont fortement contribué dans la modification des goûts des consommateurs en les incitant au retour à la valorisation de leur patrimoine ancestral. L'ensemble des facilités et des motivations exécutées dans ce sens ont induit un certain dynamisme social et économique par l'émergence et la

prolifération de ce type d'activités artisanales afin de répondre à cette demande. De plus, l'activité artisanale, par tradition, dans la société kabyle est une activité qui a pu s'introduire facilement sur le marché et être facilement acceptée du fait de son caractère typiquement féminin. L'habit traditionnel de la femme kabyle devient un produit vital dans les fêtes eu égard à l'ensemble des modifications engendrées par les efforts créatifs des artisans alliant le traditionnel à la modernité. Les gâteaux dits traditionnels et orientaux suivent plutôt une logique de modernité et d'innovation selon des objectifs concurrentiels. Toutefois, les produits traditionnels kabyles ancestraux deviennent de plus en plus demandés sur le marché. En plus du regain d'intérêt pour l'art culinaire en général et de sa place dans les fêtes kabyles, la part des femmes occupées par le travail extérieur a fortement contribué à l'attribution du caractère marchand et à l'expansion de cette activité. Cependant, la coiffure a connu ces dernières années cette forte expansion sur le marché, tel que nous l'avons développé dans le chapitre précédent, en rapport avec l'ensemble des modifications socioculturelles et économiques entourant la femme dans une société qui se modernise de plus en plus. Cette logique commerciale concerne premièrement l'activité de couture avec une proportion de 46% suivie par celle des gâteaux avec 38% contre seulement 17% **pour la coiffure** pour les raisons citées précédemment.

Le lien de ces motifs avec les motivations entrepreneuriales est parfaitement explicite. Il fait ressortir deux catégories premières de femmes entreprenant par mimétisme et/ou par chômage (39%) avec respectivement des proportions de 23% et de 16% comme conséquence des choix effectués par celles-ci. L'entrepreneuriat contraint est en rapport direct avec le type d'activités exercées par ces femmes.

### **b. Entreprendre selon une logique de facilité**

Le second motif avoué par ces femmes se rapporte à la facilité d'exercice et d'apprentissage de ces activités pour 23,5% des enquêtées. Ces femmes ayant choisi une de ces activités artisanales sont issues d'une logique de facilité du métier par absence de compétences et/ou de savoir-faire pour d'autres. Elles déclarent **s'être** inscrites dans ce métier par obligation en relation avec leur faible niveau scolaire et par nécessité d'apprendre un métier. Le seul métier qu'elles trouvent accessible par facilité d'apprentissage se trouve, par ordre d'importance, dans la couture avec 42%, la coiffure avec 40% et les gâteaux avec seulement 18%. Leurs principales motivations entrepreneuriales qui en découlent, en amont de cette décision, sont la nécessité économique et l'exploitation avec un taux près de 62%.

**c. Entreprendre par logique d'absence de savoir-faire**

La contrainte de maîtrise d'un savoir-faire appuyée par celle de la nécessité économique mettent la femme dans une obligation d'entreprendre par la création de son activité par absence d'alternatives. Avec un taux avoisinant 37%, la nécessité économique est la principale motivation de ces femmes pour le choix de ces activités. Par conséquent, face à un tel besoin financier, la femme décide d'exploiter son seul savoir-faire (avec une proportion de 18%) et le transformer en une activité lui permettant de générer un revenu. Cette logique d'obligation et/ou de contrainte peut engendrer selon les enquêtées des implications considérables sur le déroulement de leur activité notamment en présence de contraintes et les poussent parfois-même à abandonner.

La plupart des femmes se trouvant dans cette logique sont celles choisissant la couture avec une proportion de plus de 40%, suivies par les gâteaux avec environ 33% et seulement 26% **pour la coiffure**. Nous déduisons à partir de là que les deux premières activités s'inscrivent dans une logique de transmission familiale des activités de type informel et/ou tacite contrairement à la coiffure avec une quasi-totalité de diplômées (98%) dans le métier.

**d. Entreprendre par amour du métier**

Nous constatons à partir des résultats de l'enquête que l'amour du métier et du choix de ces activités par amour est peu présent parmi les femmes enquêtées avec seulement un taux de 17% dont 70% sont mariées et 75% de diplômées.

La plupart de ces femmes par leur expérience dans le domaine (72% dans le salariat) décident de créer leur propre entreprise pour pouvoir développer leur connaissance librement dans le métier loin de toute exploitation (23% de celles-ci). En effet, le salariat ne permet pas à ces femmes de prendre des décisions liées à leur liberté de création et d'innovation avec de nouveaux produits ou de nouvelles techniques. Par amour du métier, ces femmes ne peuvent négliger tous ces éléments. D'ailleurs, elles attestent une volonté de développement de leur projet quelque soient les difficultés rencontrées.

**e. Entreprendre par une logique de transmission familiale du métier**

Comme nous l'avons précisé plus haut, ce motif concerne deux activités seulement à savoir la couture et les gâteaux. L'héritage et la transmission de savoir-faire par les mères à leurs filles occupe une dernière position avec un taux de 10,6% dont 67% dépassent l'âge de 40 ans et ayant exercé cette activité au préalable à domicile avec 74% d'entre-elles. La transmission d'un savoir-faire permet le développement implicitement de

certaines connaissances tacites ne pouvant être transmises par les formations diplômées dont l'amour du métier tel que observé chez les mères. Par exemple, grandir au sein d'une famille détenant un savoir-faire dans la couture, en voyant sa mère ou ses sœurs devant une machine à coudre, incite les filles, au début par curiosité d'essai et de découverte, à apprendre et à exercer ce même métier familial. Par conséquent, le processus entrepreneurial de ces femmes s'inscrit dans la même logique que leurs mères exerçant ces activités à domicile au démarrage avec une proportion de 33%. Par la suite, ces femmes décident de créer leur propre entreprise dans un objectif d'élargissement de leur activité sur un marché plus large. Cette décision permet à ces femmes de rompre avec cette répartition des rôles et des espaces entre hommes et femmes.

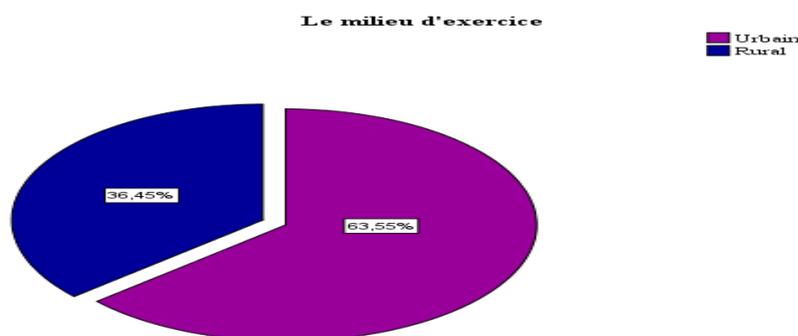
### 1.2. La prédominance de ces activités en fonction du milieu d'exercice

Le milieu et l'héritage culturel des sociétés façonnent les esprits, les aptitudes, les comportements et déterminent le choix des activités à mener. De nombreux facteurs conditionnent ce choix.

#### 1.2.1. Répartition géographique des entreprises créées

La figure ci-dessus exprime une proportion assez élevée des activités enquêtées en milieu urbain avec une proportion d'environ 63,6% contre 36,4% en milieu rural.

Figure N°27: Répartition des activités enquêtées en fonction du milieu d'exercice de l'activité



Source : résultats de l'enquête

#### 1.2.2. Les principaux facteurs du choix du territoire de localisation pour les femmes entrepreneures

La localisation des entreprises créées par une femme trouve sa spécificité dans les critères pris en considération pour le choix du territoire de localisation de celle-ci. Les principaux facteurs déterminant cette localisation reviennent essentiellement à :

**a. La proximité du domicile**

La proximité du domicile regroupe trois aspects essentiels pour la femme entrepreneure. En premier lieu, la proximité désigne a priori la réduction de la distance géographique entre son domicile et le lieu d'exercice de son activité. Elle est privilégiée pour la femme, avec une proportion de 57%, pour réduire les trajets domicile-travail. La femme pourra, ainsi, concilier entre ses responsabilités familiales et celles de l'entreprise créée. Elle peut profiter d'un autre avantage par la proximité géographique du domicile, il consiste en la proximité relationnelle. Le réseau relationnel familial, de voisinage et/ou amical constitue un capital social que la femme entrepreneure estime exploiter par son choix de localisation à proximité du domicile. De plus, les horaires (voir chapitre suivant) tardifs exigés par les activités entrepreneuriales créées, variant d'une activité à une autre, représentent l'une des principales contraintes qui se posent avant même l'engagement de l'entreprise envisagée. L'une des conditions, mises en avant par le tuteur mâle, pour l'exercice d'une activité hors du domicile pour certaines femmes est de se localiser à proximité (de préférence dans le village en milieu rural ou dans le quartier en milieu urbain) afin d'être à la fois sécurisées et contrôlées par ce dernier. D'ailleurs, les femmes mariées, veuves et divorcées regroupent environ 72 % des femmes optant pour ce critère de localisation dont 82% avec des enfants à charge.

**b. La disponibilité du local**

D'autres femmes contrairement aux précédentes adoptent comme critère de localisation de leur entreprise la disponibilité du local. Ce dernier facteur n'est plus un choix pour la femme dans sa localisation mais résulte d'une absence d'alternative. Ainsi, le territoire de localisation de celles-ci n'étant pas un choix mais plutôt imposé est d'une proportion de 38% de ces femmes. D'après les femmes enquêtées, le tuteur mâle est toujours le responsable de la recherche du local approprié à la femme et à son activité en fonction de ses jugements (pouvoir décisionnel).

**c. Le facteur commercial**

La localisation d'une activité en fonction du facteur commercial est exprimée par les femmes créant leurs activités dans les **chefs-lieux**, de commune, notamment dans le **chef-lieu** de wilaya, avec une proportion de 19%. La concentration d'entreprises sur un territoire donné, dans plusieurs secteurs d'activités, constitue un élément attractif aidant à la commercialisation des produits et services et à la constitution d'une clientèle (de passage). En

effet, se localiser sur un territoire fréquenté par une clientèle permet à la femme entrepreneure de se faire connaître et de faire connaître ses produits et services. Au lieu d'aller chercher une clientèle, la dimension commerciale du territoire de localisation offrira systématiquement une clientèle à la recherche d'une meilleure qualité et de moindre prix (logique concurrentielle).

**d. Le territoire est connu pour l'activité**

Le choix de localisation sur un territoire connu pour une activité permet de tirer profit de l'offre (concurrence constructive) et de la demande sur ce marché. Nous avons enregistré environ 13,5% de femmes entrepreneures ayant choisi leur territoire de localisation en se basant sur la seule renommée de ce dernier pour l'activité. Elle concerne pour environ 86% l'activité de la couture (habit traditionnel). Les territoires cités pour ce critère se trouvent respectivement dans les communes de Tizi-Ouzou dans une proportion de 40%, suivie par celle de Ouadia de 33%, celle de Béni-Douala de 14% et enfin Azazga de 12%.

**1.2.3. L'information recherchée avant la localisation de l'entreprise (étude du marché)**

A travers l'enquête menée auprès des femmes entrepreneures, nous avons constaté que l'étude du marché pour celles-ci concerne essentiellement la question du local, celui-ci étant leur principal souci. Même pour celles ayant sollicité les dispositifs d'aide à la création d'entreprise où l'étude du marché doit être incluse systématiquement dans le dossier administratif pour l'obtention du financement envisagé, elle ne constitue qu'un simple document à joindre sans avoir aucune idée sur son contenu ni sur sa fiabilité. Se lancer dans un processus entrepreneurial complexe sans aucune étude de marché concerne 60% des femmes entrepreneures enquêtées contre seulement 40% déclarant avoir fait une étude préalable de la création de leur entreprise. Ces dernières ont pour objectif, par ce qu'elles qualifient d'étude du marché de type « de bouches à oreilles », de palper la réalité du marché ; l'enquête livre les résultats suivants:

- l'offre et la demande pour une proportion de 18% ;
- les prix dans une logique de concurrence pour environ 15% ;
- la localisation du lieu d'exercice pour environ 37% des enquêtées.

Durant nos entretiens avec ces femmes entrepreneures, nous avons retenu plusieurs formes de recherche des informations précitées par celles-ci dont :

- s'adresser directement au marché pour avoir l'information recherchée (25,5%) ;

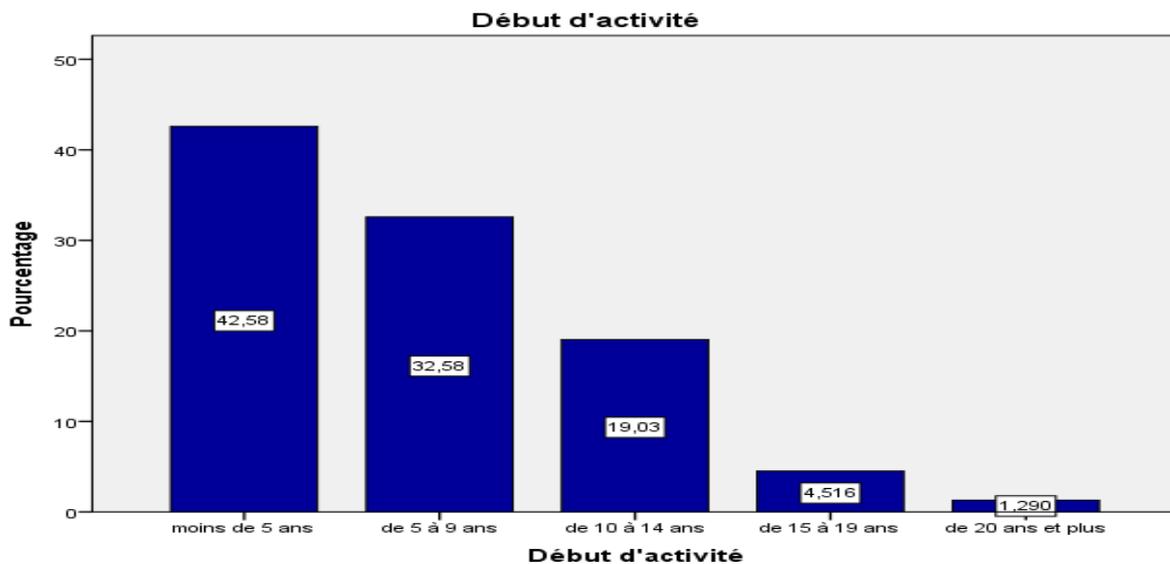
- s'informer auprès d'un entrepreneur dans la famille en profitant de son expérience (10%) ;
- à travers leur connaissance du marché en tant que salariées dans le domaine (9%) ;
- à travers leur expérience dans l'exercice de l'activité à domicile (7%).

Enfin de compte, nous retenons qu'environ 75,5% des femmes enquêtées déclarent avoir détecté une opportunité sur le territoire avant de s'engager.

### 1.3. Age des entreprises créées

La longévité, la disparition, la transmission d'une activité (entreprise ou savoir-faire) ne dépend pas uniquement des caractéristiques d'un territoire. Les politiques publiques, le type d'économie, le niveau de vie et l'environnement régissant le fonctionnement de l'entreprise peuvent influencer le profil de la femme entrepreneure.

Figure N°28 : Age des entreprises prédominantes



Source : Résultats de l'enquête

La figure exprime qu'environ 43% des entreprises créées sont relativement jeunes d'une longévité de moins de 5 ans dont 21% ont moins d'une année d'existence.

La part des entreprises dépassant une décennie de création ne représentent qu'une proportion de 24,5% de l'ensemble des entreprises créées.

Par ailleurs, d'après les résultats de l'enquête, nous avons enregistré environ 28% des femmes entrepreneures qui exercent leur métier depuis une période ne dépassant pas 5 ans, 45% ont une ancienneté dans le métier dépassant 10 ans et 71% dépassent 5 ans dans le métier.

Après avoir présenté les éléments illustratifs du choix des activités et du territoire de localisation de celles-ci, le point suivant fera l'objet des logiques de fonctionnement des entreprises créées sur le marché.

## **II. Logiques de fonctionnement des entreprises créées**

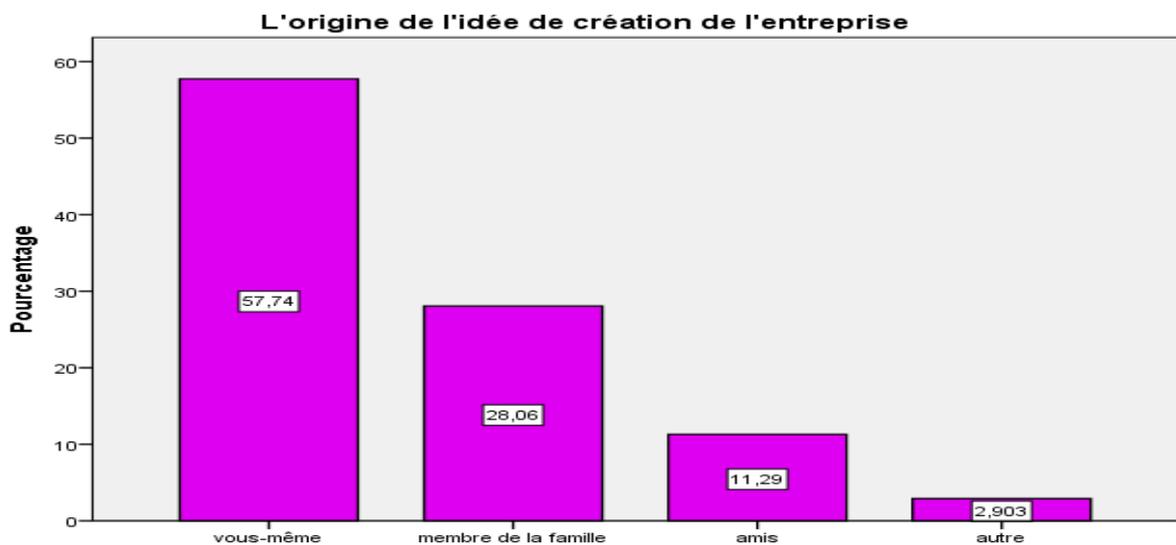
La combinaison des moyens de production conditionne le mode de fonctionnement de l'entreprise. La femme entrepreneure se doit de faire face aux besoins de financement en recourant aux différentes sources de financement, aux approvisionnement et à la mobilisation de la ressource humaine pour assurer la production des biens et des services qui seront échangés sur le marché via les circuits de distribution et de commercialisation.

### **2.1. Le financement de l'entreprise créée**

L'origine des sources de financement de l'activité d'une entreprise est un point nodal pour la femme entrepreneure. Ces ressources peuvent provenir soit du secteur financier institutionnel notamment ceux existant dans les dispositifs de création de micro entreprises ou bien du circuit informel des réseaux familiaux, amicaux et **des usuriers clandestin.**

#### **2.1.1. l'idée de création de l'entreprise**

Figure N°29 : L'idée de création de l'entreprise



Source : Résultats de l'enquête

L'origine de l'idée de création de l'entreprise revient pour 58% des femmes enquêtées à elles mêmes, 28% à l'un des membres de la famille et 11% à des amis. La provenance de l'idée de

la personne elle-même détermine une certaine volonté de celle-ci à entreprendre l'accompagnant tout au long de son parcours complexe et contraignant. Cette volonté lui permet en plus de la capacité d'affronter, du moins en partie, l'ensemble des contraintes susceptibles de se manifester, une autre de concrétiser, de développer et de mener jusqu'au bout son idée d'avant-projet.

La présence d'un entrepreneur dans la famille des femmes entrepreneures enquêtées avait de l'influence sur une proportion d'environ 26% de celles-ci. Ces dernières déclarent que la présence d'un entrepreneur dans la famille les a influencées essentiellement pour deux raisons. Premièrement, son expérience dans l'exercice d'une activité entrepreneuriale le met dans une position de les faire bénéficier de ses connaissances du marché. Deuxièmement, elles se sont initiées par ces entrepreneurs à la identification et à la gestion des risques dans une activité entrepreneuriale (93% d'entre-elles avaient une idée sur l'existence de risques de pertes ou de non vente des produits et services) et de contraintes auxquelles il faut faire face tout au long du processus entrepreneurial.

De ce fait, l'origine de l'idée de création de sa propre entreprise avec la présence d'un entrepreneur dans la famille jouent amplement sur les réactions des femmes sur d'éventuelles difficultés financières que l'entreprise pourra affronter.

Nous avons supposé que l'entreprise créée sera confrontée à ce type de difficultés, les réactions suggérées par les femmes entrepreneures se résument selon leur ordre d'importance comme suit:

- essayer de trouver des solutions par tous les moyens possibles pour tenir leur activité pour environ 67% des femmes interrogées. La plupart de ces femmes répondent à cette suggestion par affirmation à une situation vécue pendant une période donnée qu'elles ont pu dépasser. Cela revient parfois à leur esprit d'entreprise, à l'aide d'un entrepreneur dans leur famille et à l'expérience dans le métier (salarial et/ou à domicile) pour d'autres.
- environ 10% de celles-ci préfèrent le retour à l'activité à domicile qui présentent moins de charges financières et moins de soucis ;
- près de 9% pensent abandonner complètement l'activité créée et ne présentent aucune capacité à faire face à des difficultés financières ou à d'autres types d'obstacles ;
- de même, avec un taux avoisinant 9%, il existe des femmes entrepreneures ayant l'intention de changer leur activité par absence de rentabilité financière satisfaisante. La plupart de ces femmes entrepreneures sont soit des universitaires, soit ne maîtrisant pas

leur métier mais disposant d'un local qu'elles estiment exploiter dans n'importe quelle activité ou leur principal objectif est de devenir des « patrons ».

- le reste des femmes, soit environ 3%, préfèrent le retour au salariat ou à l'informalité de leur activité. Celles-ci considèrent le secteur formel comme porteur de charges financières freinant leur activité.

### **2.1.2. Sources de financement**

Seulement 14,8% des entreprises créées par les femmes enquêtées sont financées par les dispositifs d'aide à la création d'entreprise contre 85% des entreprises financées par d'autres formes de financement. Le dispositif le plus sollicité par les femmes est le dispositif ANGEM avec une proportion de 50%, suivi du dispositif ANSEJ avec un taux d'environ 28% et enfin par celui de la CNAC avec 22%.

Les femmes entrepreneures ayant sollicité les dispositifs d'aide à la création d'entreprise pour environ 56,5% d'entre-elles le font durant la phase de la création de l'entreprise (au début de l'activité). Par contre, 43,5% de ces femmes ont sollicité ces derniers quelques années après la création de leur entreprise (souvent dans un objectif d'élargissement d'une activité ou pour l'intégration du secteur formel). Parmi celles-ci, nous trouvons seulement 10,6% des femmes ayant bénéficié d'un crédit bancaire.

Toutefois, la proportion des femmes ayant démarré leur entreprise en se basant essentiellement sur leurs apports personnels représente environ 27,7%, la proportion de celles ayant sollicité leur famille s'élève à 54%, par contre la part de l'épargne et/ou aide du conjoint est près de 18%, enfin la part du financement généré par une aide amicale représente 19%. Nous remarquons que la part des entreprises financées par le réseau familial de type relationnel et informel prédomine les autres types de financements. Cela explique deux faits complémentaires. La difficulté d'accéder à des financements formels d'une part, par incapacité de garanties à présenter en contre partie et à la complexité des procédures et des exigences d'autre part, obligent les femmes à solliciter le réseau familial engendrant une implication familiale même dans la prise de décisions et de gestion de l'entreprise. Malgré cela, elles préfèrent se soumettre à ces conditions (dépendance familiale) uniquement pour profiter des avantages de l'informalité de financement (délais de remboursement, les sommes à rembourser, absence des intérêts, etc.) pour 80% d'entre-elles.

### **2.2. Processus d'approvisionnement et de commercialisation des entreprises créées**

L'approvisionnement et la commercialisation peut nous donner une idée première sur la dépendance de la femme. Le processus d'autonomisation de la femme entrepreneure apparaît

sur sa liberté à accéder au marché de l'offre et de la demande sans se faire assister par un tuteur mâle.

### **2.2.1. L'approvisionnement en matières premières**

Pour les activités enquêtées, l'approvisionnement en matières premières ne présente aucune forme de coopération entre les femmes entrepreneures. La personne chargée de l'approvisionnement, par confiance, ne peut être que la femme entrepreneure elle-même pour 99% et/ou de l'un des membres de sa famille avec une proportion de 24%.

Pour se faire, les femmes entrepreneures ont recours à deux modalités de paiement de la matière première. La première forme consiste en l'approvisionnement en fonction de ses ventes (recettes) avec une proportion d'environ 98% des femmes entrepreneures. La seconde forme, par contre, fait appelle, avec un taux avoisinant 28%, à la livraison par fournisseur à crédit.

L'approvisionnement en matières premières par les femmes entrepreneures dépend, selon les enquêtées, du milieu d'exercice de leur activité :

- les femmes exerçant leurs activités au niveau des villages s'approvisionnent, a priori, au niveau du chef-lieu de leur commune de localisation (souvent de résidence). La différence entre celles-ci est en fonction de la proximité géographique avec le chef -lieu de wilaya. En effet, plus la distance est courte (les communes environnantes telles que : Beni-Zmenzer, Beni-Douala, Ouadia, Azazga) plus elles préfèrent s'adresser au chef-lieu de wilaya de Tizi-Ouzou pour s'approvisionner auprès des grossistes pour avoir plus de choix et à moindre prix. Par contre, les autres (localisées par exemple dans les communes de : DEM, Boghni) s'adressent à des marchés de proximité offrant de meilleures possibilités que le niveau local restreint ;
- celles exerçant leur activité au niveau des deux localités et/ou chefs-lieux de communes de Tizi-Ouzou et de DBK trouvent moins de difficultés pour leur approvisionnement en matières premières. Elles attestent tirer profit de leur choix de localisation pour réduire les déplacements et les frais qui en découlent. L'approvisionnement pour celles-ci se fait au niveau local (sur place).

### **2.3. La sous-traitance**

Sur l'ensemble des enquêtées, nous avons 24% des femmes entrepreneures qui ont recours à la sous-traitance dans leur processus de production. Il existe seulement deux activités sur les

trois concernées par la sous-traitance à savoir la couture avec une proportion de 38% et les gâteaux pour environ 24%. Celles-ci le font pour plusieurs motifs. Les principaux motifs avancés par ces femmes pour la sous-traitance sont :

- une forte demande occasionnelle et/ou permanente (14%) ;
- la tâche sous-traitée demande beaucoup de temps pour sa réalisation (14%) ;
- la sous-traitance est moins chère (11,6%) ;
- la non maîtrise d'une tâche (11%) ;
- la sous-traitance est dans un objectif d'aider des femmes pauvres à domicile (7%) ;
- par manque de main-d'œuvre (3,5%).

#### **2.4. La commercialisation des produits et services**

Il existe trois formes de commercialisation des produits et services pour les activités enquêtées.

- la commercialisation sur le lieu de travail (pour les trois activités) avec une proportion de 96% ;
- la distribution vers les magasins (de gros et de détail pour la couture, les cafés pour les gâteaux) avec une proportion d'environ 18% ;
- avoir son propre lieu de commercialisation (boutique) comme forme spécifique à la couture avec une proportion de 8%.

Les femmes entrepreneures, comme pour l'approvisionnement, préfèrent commercialiser leurs produits et services elles-mêmes pour environ 99% d'entre-elles ou par l'un des membres de la famille avec 32%, contre seulement 11% par une autre personne par obligation (employée). La notion de confiance est exigée dans les opérations commerciales. Les femmes entrepreneures jugent que leurs produits et services sont vendus au niveau local (de proximité ne dépassant pas le village, les villages avoisinants et/ou la commune) avec un taux de 96% contre 71% d'entre-elles qui attestent que leurs produits et services dépassent le niveau communal pour atteindre plusieurs communes avoisinantes (régional) et enfin celles intégrant le marché international (seulement pour la couture) pour un taux près de 5%.

### **3. Les contraintes liées à la création d'entreprise par la femme**

La création d'entreprise présente inévitablement des difficultés auxquelles, l'entrepreneur doit faire face tout au long de son processus entrepreneurial. En plus des difficultés communes, la femme rencontre des difficultés parfois spécifiques ou plus fréquentes par rapport à son homologue masculin.

L'ensemble des contraintes développées dans ce point viennent appuyer celles présentées tout au long de ce travail, tout au long du processus entrepreneurial en amont et en aval, liées aux rapports sociaux du genre. La dimension économique est plus présente dans les contraintes exprimées par les femmes entrepreneures dans cet axe. En effet, les dimensions d'ordres socioculturelles des contraintes à l'entrepreneuriat des femmes ont été abordées précédemment d'autres feront l'objet du chapitre suivant.

Nous avons essayé de regrouper les principales contraintes à l'entrepreneuriat abordées par les femmes enquêtées en fonction de leur degré d'importance.

**a. Charges liées à la création et à la gestion de l'entreprise créée**

L'une des principales contraintes pesant sur l'entrepreneuriat des femmes au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, pour les trois activités enquêtées, relève une situation de vulnérabilité sociale de celles-ci. L'incapacité de faire face à des charges élémentaires et indispensables pour une proportion de 73% des femmes enquêtées reflète deux situations à la fois complémentaires et contradictoires. La première est justifiée par ces femmes par une incapacité de distinguer leurs dépenses personnelles et familiales, étant donné qu'elles ont créé leurs entreprises, pour la plupart, par nécessité, pour se retrouver dans l'incapacité de justifier les dépenses liées au fonctionnement de l'entreprise. Cette première explication exprime une incapacité de gestion du profit (il fera l'objet du chapitre suivant) réalisé par les femmes entrepreneures liées, pour certaines, au caractère saisonnier de ces activités (la période de haute saison allant, en général, du mois d'avril au mois de septembre). La deuxième exprime plutôt une exploitation de ces femmes entrepreneures à deux niveaux. Le premier niveau est généré par sa famille exploitant ses bénéficiaires en la mettant dans une situation précaire. Le second niveau est généré par le rejet de l'entrepreneuriat féminin sur le marché par leurs homologues masculins. Ces derniers ne concèdent pas facilement le fait que la femme entrepreneure réalise une marge bénéficiaire lui permettant d'avoir un meilleur profit. Par conséquent, la deuxième justification à cette incapacité de faire face à ses responsabilités financières que pose la gestion de l'entreprise relève de l'environnement socioculturel rejetant et freinant par conséquent le processus entrepreneurial de la femme entrepreneure sur le marché.

- les charges liées au loyer : plus de 66% des femmes entrepreneures sont des locataires contre 26% de propriétaires du lieu d'exercice contre seulement près de 7% exploitant des locaux de leur famille sans payer de loyer ;

- le versement des salaires ;
- le paiement des impôts et de la cotisation sociale ;
- les charges liées au fonctionnement de l'entreprise (eau, électricité, gaz et autres) ;
- charges liées au paiement des frais de transport : 61,6% payent des frais de transport pour l'approvisionnement et la commercialisation de leurs produits et services.

**b. Le manque d'une main d'œuvre qualifiée et stable**

L'emploi occasionnel est l'une des contraintes majeures au fonctionnement d'une entreprise. L'instabilité du personnel employé expose la femme entrepreneure à des situations de gêne devant sa clientèle d'une part, par incapacité de répondre dans les délais à leurs commandes et pour refus d'autres demandes d'autre part. Les femmes entrepreneures réclament (72% d'entre-elles) que la plupart des employées quittent leurs emplois après avoir commencé à apprendre le métier (avoir la maîtrise) pour créer leurs propres activités. Pour elles, ce phénomène nouveau est généré, pour la plupart, par les dispositifs d'aide à la création d'entreprise mettant à la disposition des promoteurs des financements sans répondre aux critères minimaux (niveau d'instruction, diplôme, expérience, etc.) à la création d'une entreprise en amont et sans aucun suivi et accompagnement de ces derniers en aval. Or, ces organismes institutionnels doivent donner lieu à des entreprises formelles différentes des entreprises informelles dans leurs profils et dans leurs impacts. Ceux-ci ont généré chez les jeunes une nouvelle culture de course à l'acquisition du statut du chef d'entreprise sans précédent.

**c. La concurrence sur le marché**

La concurrence sur le marché peut être une arme à double tranchant. Elle est constructive pour le développement des produits et services pour satisfaire les attentes des clients face à une demande variée sur le marché leur permettant de réaliser un meilleur profit. Pour notre cas, 65% des femmes entrepreneures enquêtées considèrent la concurrence sur le marché comme étant l'une des principales contraintes à leur entreprise.

Pour faire face à cette forte concurrence, des femmes entrepreneures enquêtées réagissent par la politique de baisse des prix (52,3%), celle d'améliorer la qualité des produits et services (56,5%), par la créativité (45,6%) ou par l'accueil et les liens relationnels (26,5%) leur permettant de gagner et maintenir leur clientèle.

**d. L'indisponibilité de locaux appropriés**

Nous avons enregistré environ 59% des femmes enquêtées qui ont exposé la difficulté de trouver un local approprié pour le démarrage de leur activité.

Premièrement, la particularité pour ces femmes entrepreneures réside dans les critères du choix du local pour l'exercice de leurs activités. En plus de ce que nous avons noté précédemment (la proximité du domicile), la sécurité de l'endroit (souvent les femmes préfèrent se localiser dans des endroits sécurisés tels que le village, un quartier résidentiel, etc.), et un local moins exposé même au niveau d'un boulevard commercial (dans l'objectif d'arranger leur clientèle à prédominance féminine et pour ne pas se faire déranger) sont les principaux critères exigés par ces femmes.

Deuxièmement, l'accès aux ressources financières par une femme demeure dans la société une autre contrainte impliquant une incapacité de se permettre de louer ou de s'approprier un lieu d'exercice, bien situé, pour exercer l'activité envisagée par une femme. Les différentes formes de discrimination envers les femmes, déjà abordées dans les chapitres précédents, se répercutent sur le processus de mise en œuvre et du déroulement du projet escompté par la femme. L'absence de moyens financiers oriente l'activité de la femme et la maintient dans la vulnérabilité sociale au lieu d'être un outil de réduction de celle-ci.

Le choix d'un local inapproprié par la femme entrepreneure par obligation (incapacité financière de louer dans un endroit commercial, onéreux par conséquent) peut engendrer pour celle-ci d'autres difficultés.

**e. Le manque de main d'œuvre qualifiée et spécialisée**

Contrairement aux femmes entrepreneures proclamant le manque de main-d'œuvre stable, 61,6% des enquêtées trouvent une difficulté à recruter des employées, qualifiées et spécialisées pour pouvoir partager les tâches au sein de l'entreprise et/ou compter sur elles en cas d'absence ou de déplacements de la femme entrepreneure (approvisionnement, commercialisation ou pour affaires personnelles). Les réclamations des clients sur la qualité des produits et services réalisés par des employées non qualifiées obligent les femmes entrepreneures à exécuter toutes ou la plupart des tâches dans l'entreprise.

**f. Trouver des contacts avec les clients**

Dès le démarrage de l'entreprise, la femme trouve comme souci la recherche d'une clientèle notamment pour les entreprises créées dans l'informel et celles dont les propriétaires n'ont aucune expérience dans le domaine. Avec une proportion de 50,6%, les femmes déclarent avoir trouvé des difficultés pour créer des contacts avec les clients.

**g. Difficultés de trouver un financement**

L'absence de garanties à fournir aux banques pour pouvoir bénéficier de crédits par les femmes les met dans l'obligation de se constituer un fonds soit personnel (l'épargne du salariat ou l'exercice d'une activité à domicile) ou en sollicitant son réseau familial ou amical. Cette contrainte a été affichée par une proportion d'environ 50% des femmes enquêtées.

**h. Les procédures administratives comme frein au démarrage d'une activité**

Une bonne partie des femmes exerçant leur activité dans le secteur formel, environ 38,7%, expriment une lourdeur et une complexité des procédures administratives nécessaires à la création d'une entreprise. Contraintes par leur faible niveau scolaire, la plupart des femmes entrepreneures trouvent des difficultés à répondre à l'ensemble de ces démarches et déplacements pour formaliser une activité créée dans l'informalité ou pour lancer une activité dans le secteur formel au démarrage. De plus, la méconnaissance des procédures et des institutions concernées par ces femmes, issues de différents villages parfois éloignés, complexifie davantage ces procédures. Ajouter à tout cela, l'accompagnement par un tuteur mâle, en fonction de sa disponibilité, pour plusieurs motifs, fait du processus administratif un facteur de dépendance freinant l'émergence des initiatives féminines à s'engager dans l'entrepreneuriat.

**i. Le manque de matières premières de bonne qualité sur le marché**

Le manque de matières premières de bonne qualité sur le marché est exprimé par 23,7% des femmes entrepreneures exerçant leurs activités dans deux types d'activités. La couture pour les tissus disponibles sur le marché et la coiffure pour les produits de contrefaçon qui envahissent le marché (les produits cosmétiques).

**j. La difficile conciliation entre vie privée et vie professionnelle**

Contrairement à certaines femmes mariées créant leur propre entreprise dans l'objectif de concilier entre leurs responsabilités familiales et celles du travail, une proportion d'environ 18,7% trouvent que l'entrepreneuriat pour une femme est une contrainte dans le sens où elle risque d'abandonner sa famille et ses enfants au profit de son activité.

**k. Fixer les prix des produits et services**

Cette contrainte peut avoir lieu au début de l'activité par manque d'expérience de la femme entrepreneure comme elle peut persister après la phase de démarrage à cause de la concurrence sur le marché notamment lorsqu'il s'agit d'une concentration de la même activité sur un territoire donné. Dans ce dernier cas, les femmes pour attirer une clientèle se trouvent

face à une difficulté de fixer les prix (pour une proportion de 15%) tout en gardant une marge bénéficiaire acceptable.

Des différents éléments, objet de la présente section, traités nous retenons que l'influence de l'environnement de proximité des femmes entrepreneurs peut être cerné en se basant sur trois éléments essentiels.

Premièrement, les principaux facteurs justifiant la prédominance des activités féminines traditionnelles au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou relèvent plus d'une logique commerciale (30%) et de facilité (23,5%) et non d'une transmission de savoir-faire de générations en générations dans une optique de sauvegarde d'un patrimoine traditionnel ancestral (10,6%). Les décisions prises par les femmes pour entreprendre dans ce type d'activités reposent sur une influence du marché et des transformations du comportement des consommateurs (en termes d'offre et de la demande).

Deuxièmement, les femmes entrepreneurs enquêtées avant la création de leurs entreprises mettent des critères spécifiques au choix du lieu d'exercice de leurs activités privilégiant la proximité du domicile (57%) comme réponse à une demande et à des exigences d'ordre familial et socioculturel caractérisant leur environnement de proximité. D'ailleurs, la principale information recherchée par celles-ci pour leur localisation (étude de marché) est la recherche des caractéristiques d'un local approprié (37%) au sens de ces considérations et rien d'autre. C'est ce qui a fait ressortir la disponibilité de locaux appropriés par les femmes comme une contrainte à l'entrepreneuriat de celles-ci avec une proportion d'environ 59%.

Troisièmement, l'entrepreneuriat pour les femmes enquêtées ne permet aucune autonomie décisionnelle dans la gestion de l'entreprise créée tout au long du processus entrepreneurial. Du financement (54%) à l'approvisionnement (24%) jusqu'à la commercialisation (32%), les femmes entrepreneurs ne peuvent être dépendantes ni sur le plan décisionnel ni financier pour pouvoir gérer au mieux leurs entreprises créées. En effet, l'implication des membres de la famille dans le processus entrepreneurial des femmes engendre des conséquences sur la gestion du profit et orientent leur contribution (voir chapitre suivant).

A la lumière de ces éléments nous déduisons que la deuxième hypothèse faisant référence à l'environnement de proximité comme facteur déterminant le choix et le maintien des activités féminines traditionnelles a pu être, du moins en partie, confirmée. Nous reviendrons dans le chapitre suivant pour discuter plus autour de cette question en relation avec le choix de l'informalité et de la nature de la contribution des femmes entrepreneurs.

### Conclusion

Le présent chapitre a permis de faire ressortir les principaux facteurs déterminant l'entrepreneuriat féminin au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou. A partir des résultats de l'enquête exploitée, nous avons dressé une caractérisation des femmes entrepreneurs et de leurs entreprises.

Les différents aspects exposés et analysés font ressortir quatre principales conclusions. Premièrement, les caractéristiques sociodémographiques des femmes entrepreneurs contribuent considérablement dans le choix des activités prédominantes au niveau de la wilaya. Le recours des femmes entrepreneurs à ce type d'activités artisanales résulte d'une logique à la fois commerciale et de facilité contredisant l'approche traditionnelle et/ou patrimoniale. Le principal objectif recherché par le choix de ces activités par les femmes entrepreneurs reflète une dimension financière exprimée par un besoin économique. Ce dernier a contribué fortement dans l'orientation du choix des femmes à des activités faciles dans leur apprentissage et dans leur exercice. L'influence des considérations socioculturelles sur les décisions des femmes dans l'entrepreneuriat s'expriment d'abord à travers les critères adoptés pour la localisation de l'entreprise créée en favorisant la proximité du domicile répondant plus à des fins familiales, spécifiques à la femme, que commerciales ou entrepreneuriales. Ensuite, l'approvisionnement et la commercialisation étant assurés pour la quasi-totalité des entreprises dans une sphère typiquement familiale illustre une gestion familiale et traditionnelle de l'entreprise par la femme. Enfin, le maintien et le développement d'activités à caractère typiquement féminin est le résultat de cette influence.

Deuxièmement, les motivations des femmes entrepreneurs enquêtées permettent de caractériser l'entrepreneuriat féminin au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, pour les activités enquêtées, par un entrepreneuriat de nécessité ou contraint.

Troisièmement, les principales contraintes des femmes entrepreneurs confirment l'influence considérable du contexte environnant caractérisé par une vulnérabilité sociale.

Enfin, quatrièmement, la résilience entrepreneuriale se manifestant par la volonté de ces femmes baignant dans la vulnérabilité, issues particulièrement de la nécessité économique, à vouloir changer leurs conditions insatisfaisantes et améliorer leurs conditions de vie par la création d'activités entrepreneuriales.

A partir de là, nous pouvons dire que cet entrepreneuriat féminin est le construit résultant des caractéristiques individuelles intrinsèques (résilience entrepreneuriale) associées à celles de

## **Chapitre VI: Profil sociodémographique et logiques entrepreneuriales des femmes entrepreneures**

---

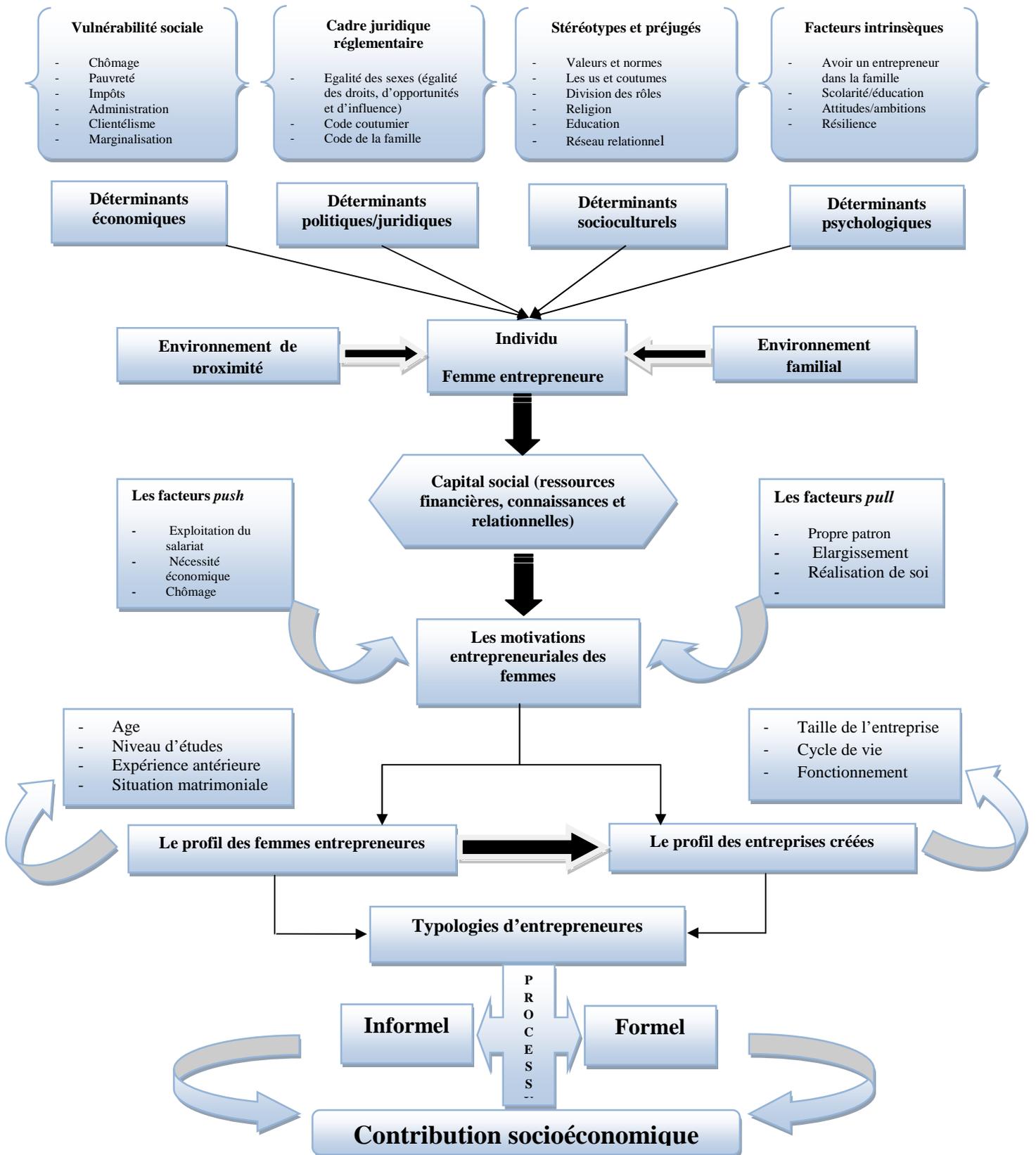
l'environnement de proximité (vulnérabilité sociale). La typologie de femmes entrepreneures de nécessité ne peut contester l'apport et les changements induits grâce aux activités entrepreneuriales engendrées, ce qui fera l'objet du prochain chapitre.

Ce présent chapitre nous a permis de confirmer les deux hypothèses supposées à savoir celle donnant lieu à une typologie d'un entrepreneuriat féminin de nécessité et celle mettant en relief l'influence considérable de l'environnement de proximité sur les choix de ces femmes les maintenant dans des activités féminines traditionnelles.

A partir de là, nous nous posons la problématique de la contribution des entreprises créées dans le prochain chapitre comme conséquence au profil des femmes entrepreneures et de leurs entreprises.

## Chapitre VI: Profil sociodémographique et logiques entrepreneuriales des femmes entrepreneurs

Figure N °30 : contexte justifiant la contribution des femmes entrepreneurs



Source : synthèse faite par nous-mêmes

**CHAPITRE VII : Dynamiques  
féminines résilientes et  
développement territorial :  
quels liens avec la  
vulnérabilité et  
l'informalité**

### Introduction

La diversité et l'hétérogénéité des acteurs identifiés et des activités qui s'exercent dans le secteur informel au même titre que le secteur formel ne doivent pas négliger la nécessité d'aborder leurs vulnérabilités tout en reconnaissant la résilience et le dynamisme des activités entrepreneuriales féminines.

La résilience est considérée comme un pilier de l'entrepreneur, grâce auquel il peut continuer d'avancer malgré les difficultés dans un environnement où on passe plus de temps à gérer des imprévus et des problèmes qu'à penser au développement et à l'exploitation de son entreprise. Cette réalité issue de l'environnement de proximité de l'entrepreneur est plus problématique pour la femme. Le contexte et la condition féminine, discutés dans les chapitres précédents, en lien avec l'entrepreneuriat expriment le poids du contexte et des considérations socioculturelles sur l'orientation, les choix et la nature des activités de type traditionnel caractérisant le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Dans notre cas, la résilience entrepreneuriale fait référence à une caractéristique individuelle permettant à certaines femmes entrepreneures de se distinguer à la fois par leurs appréhensions des contraintes et dans leurs réactions face à des insatisfactions de leur environnement de proximité dans toutes ses dimensions en interaction (économique, sociale, culturelle et/ou politique). D'ailleurs, nous allons percevoir dans ce chapitre deux formes de réactions de résilience pour un même contexte global entourant les femmes entrepreneures enquêtées, présentant chacune différemment un comportement spécifique. Les deux sphères formelle et informelle expriment des processus entrepreneuriaux différents sur plusieurs niveaux des femmes entrepreneures. Leurs capacités de résilience semblent être un des éléments déterminant le processus des femmes entrepreneures en amont par leurs réponses aux facteurs motivationnels de nécessité par la création d'activités entrepreneuriales génératrices de valeur économique et sociale. Cette dernière se veut une voie pour le changement de leurs conditions de vie. A partir de là, nous nous posons la question sur la part de la réalisation de ces objectifs affichés derrière les décisions d'entreprendre prises par les femmes sur tous les plans?

Ce présent chapitre repose sur une enquête réalisée auprès des femmes entrepreneures des deux secteurs formel et informel de la wilaya de Tizi-Ouzou. Cette dernière est un terrain d'investigation par excellence où le secteur informel constitue un terrain d'expertise pertinent d'autant plus que le contexte global est favorable à la propagation de ce type d'activités informelles et surtout pour les femmes qui présentent des particularités tout au long du

processus entrepreneurial. Il a pour objectif de montrer le degré d'implication des femmes dans l'activité entrepreneuriale et de dresser les similitudes et les divergences entre l'entrepreneuriat féminin formel et informel. Dans ce sens notre problématique cherche à savoir en quoi et dans quelle mesure les femmes entrepreneures contribuent-elles au développement territorial ?

Ce chapitre analyse de la contribution socioéconomique des activités féminines à travers l'étude de la notion de l'entrepreneuriat féminin dans ses deux sphères formelle et informelle baignant dans un environnement de proximité déterminant (suite de la deuxième hypothèse) par la vérification, en plus de la consolidation de la deuxième hypothèse déjà vérifiée dans le chapitre précédent, de deux autres hypothèses de recherche (la troisième et la quatrième). La troisième hypothèse considérant le choix de l'entrepreneuriat féminin informel comme étant un choix délibéré provisoire sera vérifiée dans la première section. Par contre, celle envisageant l'entrepreneuriat féminin formel comme étant un facteur promoteur de développement territorial au même titre que l'entrepreneuriat féminin informel, fera l'objet de la deuxième section. Enfin la troisième section fera l'objet d'une discussion des conclusions de nos résultats concernant la contribution de l'entrepreneuriat féminin dans son ensemble.

### **Section 1 : Les conditions du secteur informel comme facteurs déclencheurs de résilience entrepreneuriale**

La décision prise par la femme entrepreneure pour créer sa propre entreprise implique le choix de la structure juridique de celle-ci. Le caractère formel ou informel de l'entreprise à créer est décisif ; il engendre par conséquent un processus entrepreneurial différent en fonction du choix effectué. L'analyse du processus entrepreneurial des femmes, issues d'un contexte de vulnérabilité sociale contraignant, suppose la définition d'une typologie de celles-ci en se basant sur leur choix du secteur d'exercice entre formel et informel. La distinction entre ses deux sphères formelle et informelle ne peut être définie par un seul critère et requiert une analyse des différentes caractéristiques permettant de faire ressortir cette classification.

En plus de la deuxième hypothèse vérifiée en partie dans le chapitre précédent, portant sur l'influence de l'environnement de proximité sur le choix et le maintien des activités féminines traditionnelles, l'objet de cette section est de vérifier la troisième hypothèse de recherche considérant la présence des femmes entrepreneures dans le secteur informel comme étant un choix délibéré provisoire.

Pour ce faire, nous allons essayer de répondre à quelques questions permettant de mieux cerner cette réalité complexe. Quelle est la proportion des femmes entrepreneures

informelles ? Pour quelles raisons les femmes entrepreneures exercent-elles leurs activités dans le secteur informel ? Ont-elles choisi délibérément le secteur informel ? Cette présence dans le secteur informel est-elle une étape provisoire ou définitive ?

### I. Critères permettant une caractérisation des activités informelles

Il existe plusieurs caractéristiques permettant la catégorisation des entreprises créées par les femmes entrepreneures dont le non-paiement des impôts, la déclaration de l'entreprise, les emplois créés, etc.

Après avoir présenté le profil des femmes entrepreneures enquêtées et de leurs entreprises dans le chapitre précédent, nous voudrions approfondir l'analyse de celles-ci par la présentation d'autres éléments complémentaires aux précédents pour une meilleure compréhension des comportements et des effets. Car nous estimons que le statut juridique, administratif et social de l'entreprise créée par la femme entrepreneure sont des éléments déterminants et distinctifs sur tous les plans.

#### 1.1. Le paiement des impôts

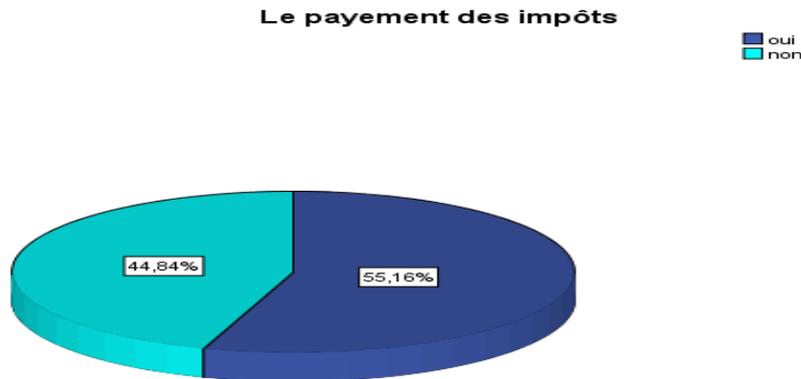
L'évasion fiscale ou la fraude fiscale est largement répandue dans les économies dominées par l'informalité<sup>1</sup>. L'évitement de l'impôt caractérise dans ce cas les activités des petites entreprises de type artisanal. Le non-paiement de l'impôt est l'un des critères principaux d'identification des activités non déclarées. C'est l'une des causes justifiant le recours à l'informalité partielle ou totale.

La figure ci-dessous confirme une forte présence des femmes entrepreneures dans l'informalité pour le critère du non paiement des impôts. En effet, environ 55% des femmes entrepreneures ne paient aucun impôt contre seulement 45%.

---

<sup>1</sup> Pour la commission nationale consultative de promotion et de protection des droits de l'homme (CNCPPDH), entre 2004 et 2014, en Algérie, la fuite de capitaux est de l'ordre de 16 milliards de dollars et l'évasion fiscale a atteint 50 milliards de dollars.

Figure N°31 : Le non paiement des impôts

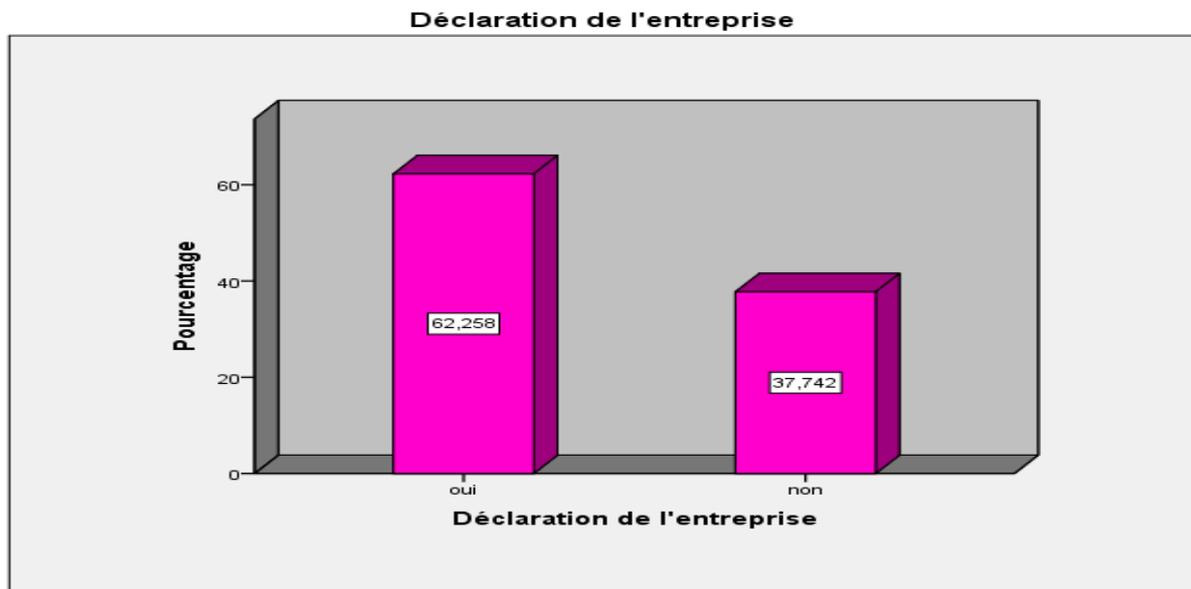


Source : Résultats de l'enquête.

### 1.2.Déclaration de l'entreprise

Il existe une différence entre le paiement des impôts et la déclaration d'une entreprise. En effet, le paiement des impôts ne signifie pas systématiquement une déclaration de l'entreprise.

Figure N°32 : La part des entreprises non déclarées



Source : Résultats de l'enquête

La figure précédente nous renseigne sur la part des entreprises déclarées auprès du fisc avec une proportion d'environ 62%. La part des entreprises non déclarées par contre représente une proportion d'environ 38%. Par conséquent, la proportion des entreprises non déclarées (117 femmes entrepreneures) est supérieure à celle des entreprises ne payant pas l'impôt (45%).

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

Cette différence révèle la part des entreprises exonérées du paiement de l'impôt malgré leur déclaration administrative et fiscale (entreprises formelles). A partir de là, nous déduisons que la part des entreprises informelles représente une proportion d'environ 38% (entreprises non déclarées). Une proportion assez notable exprime, en partie, la catégorisation et la typologie des femmes entrepreneures pour les trois activités enquêtées.

Le lien entre la résilience et l'informel réside aussi dans le fait que ces femmes entrepreneures arrivent à passer d'une situation initialement de non satisfaction (premier facteur motivationnel chez les femmes entrepreneures enquêtées) vers une autre leur permettant un épanouissement interne et une place bien meilleure dans la famille et dans la société.

Néanmoins, nous avons constaté lors de l'enquête que nous avons réalisé au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou des entreprises une territorialité de ce critère de non déclaration des entreprises. Il existe une différence au sein des territoires enquêtés en matière de proportion des entreprises non déclarées. Premièrement, le tableau N°25 nous permet d'exposer cette différence en termes de communes enquêtées. Deuxièmement, le tableau N°27 par contre permet de faire ressortir la différence en fonction du milieu d'exercice de ces activités entre urbanité et ruralité.

Tableau N°25 : La part des entreprises non déclarées par communes

		Déclaration de l'entreprise		Total
		Oui	Non	
Les communes enquêtées	Tizi-Ouzou	64	29	93
	Azazga	16	16	32
	DBK	21	14	35
	Boghni	20	12	32
	DEM	18	7	25
	Ouadia	15	10	25
	Beni-Douala	22	14	36
	Beni-Zmenzer	17	15	32
Total		193	117	310

Source : Résultats de l'enquête

L'approche par le territoire des activités entrepreneuriales nous permet de mieux cerner les réalités socioéconomiques des faits. L'informalité, question complexe, ne peut être expliquée par les seuls facteurs économiques. Elle doit intégrer, à notre sens, d'autres dimensions contextualisées permettant son analyse. Le territoire dans ce cas permet d'expliquer les

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

---

différences assez importantes dans les proportions des entreprises non déclarées. A partir du tableau précédent, nous déduisons que certaines communes présentent des caractéristiques favorisant la localisation des entreprises informelles. La part élevée des entreprises non déclarées dans certaines communes, par rapport à d'autres, telles que : Azazga (50%), Beni-Zmenzer (47%), DBK (40%), Ouadia (40%) et Beni Douala (39%) peut être expliquée par :

- la culture du refus du paiement de l'impôt plus ressentie auprès des femmes enquêtées au niveau de ces communes ;
- le principe de solidarité, basé sur le relationnel familial, de voisinage et/ou entre des femmes partageons la même situation (informalité). D'après les enquêtées, leur présence dans l'informalité est soutenue parce qu'elles sont protégées par un autre principe de complicité avec les agents du fisc (corruption). Il suffit d'avoir l'information par quelqu'un et la diffuser par la suite à toutes les concernées. Cela exprime l'une des techniques auxquelles font recours les femmes entrepreneures exerçant leur activité dans l'informalité par choix ou par contrainte ;
- la connaissance du territoire enquêté nous a facilité la tâche de déceler les entreprises localisées dans des endroits isolés dans l'objectif de se cacher des agents du fisc. Nous avons enquêté dans quelques communes au niveau de plusieurs villages les composant (par exemple Beni Zmenzer, Beni Douala, Azazga) au niveau desquels la part de l'informalité est énormément élevée. Cela a contribué fortement, en plus des arguments précédents, dans la forte proportion des entreprises non déclarées enregistrées au niveau de ces communes.

De plus, la part des entreprises non déclarées présente des différences par activités. Le tableau suivant fait ressortir la prédominance de l'informalité de ces entreprises par activités pour la couture avec une proportion d'environ 44%. Toutefois, les entreprises non déclarées pour la coiffure et les gâteaux sont respectivement présentes avec une proportion d'environ 33% chacune.

Cette différence peut être justifiée par les mêmes arguments cités dans le chapitre précédent liés au caractère visible de celles-ci.

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

Tableau N°26 : La part des entreprises non déclarées par activités

		Déclaration de l'entreprise		Total
		Oui	Non	
Les activités enquêtées	Couture	75	58	133
	Coiffure	54	27	81
	Gâteaux	64	32	96
Total		193	117	310

Source : Résultats de l'enquête

Enfin, nous avons remarqué que la proportion de ces entreprises non déclarées varie en fonction du milieu d'exercice des activités entre ruralité et urbanité.

Tableau N°27 : La part des entreprises non déclarées en fonction du milieu d'exercice

		Déclaration de l'entreprise		Total
		Oui	Non	
Milieu d'exercice	Urbain	148	49	197
	Rural	45	68	113
Total		193	117	310

Source : Résultats de l'enquête

Le tableau précédent montre manifestement de grandes disparités territoriales en matière de localisation des entreprises non déclarées entre les milieux ruraux et urbains. Le milieu urbain est caractérisé par une forte présence d'entreprises déclarées avec une proportion d'environ 75% contre seulement 25% d'entreprises non déclarées. Cette proportion, relativement élevée, concerne plus la commune chef-lieu de wilaya (Tizi-Ouzou), à caractère urbain, pour l'importance des fonctions concentrées à son niveau et pour l'importance des flux humains journaliers que peut marquer celle-ci. En effet, nous avons constaté à son niveau que les entreprises non déclarées sont difficiles à échapper, car elles sont facilement détectables par les agents du fisc. A partir de là, nous pouvons dire qu'hormis cette commune le taux d'entreprises non déclarées serait relativement plus élevé.

Cependant, le milieu rural concentre environ 60% des entreprises non déclarées et seulement 40% de celles déclarées. Etant donné que nous avons mené une pré-enquête, nous avons

constaté certains changements au niveau de quelques territoires enquêtés. Nous avons trouvé qu'une bonne partie des femmes exerçant leurs entreprises dans l'informalité (entreprise non déclarée) ont été poussé de changer de statut juridique pour leur entreprise parce que d'après les enquêtées, les agents du fisc ont organisé des sorties rigoureuses de contrôle inopinées parfois même régulières. De ce fait, la proportion des entreprises non déclarées se trouvent amoindries par rapport à ce que nous avons observé au début de l'année 2016.

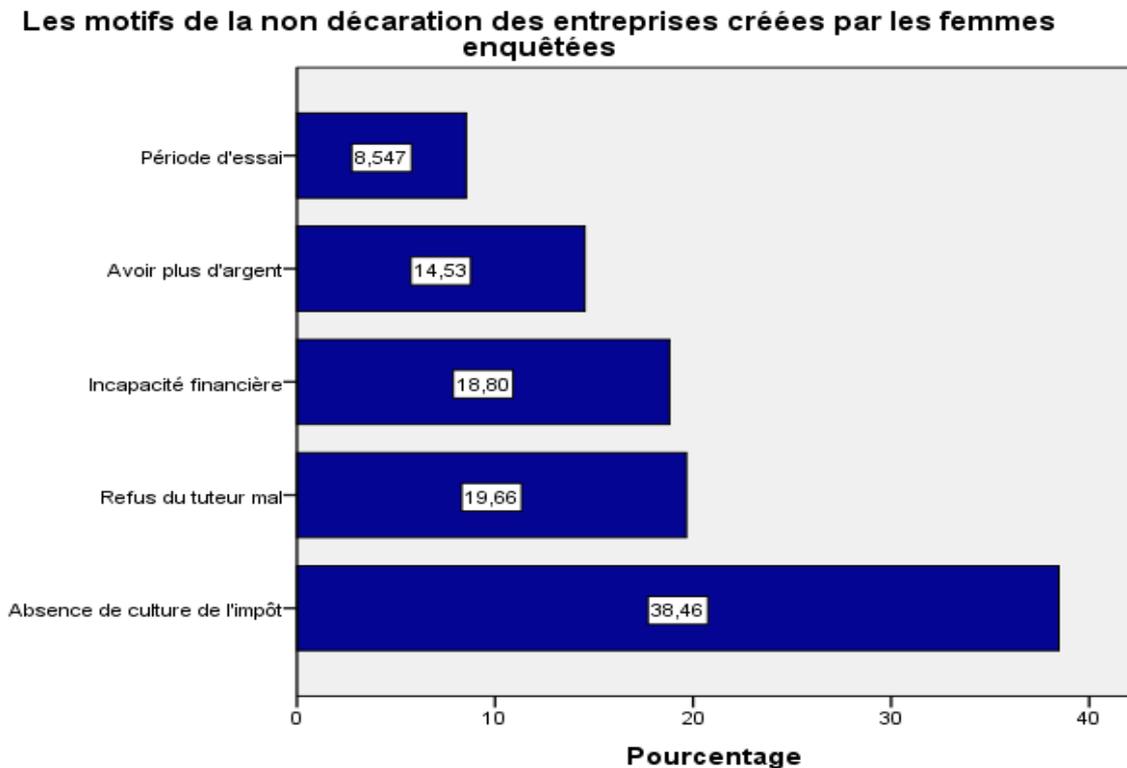
La ruralité est l'une des caractéristiques remarquables au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, hormis les chefs-lieux de communes, la quasi-totalité des autres territoires composant la wilaya sont des villages. Le relief montagneux caractérisant la wilaya appuyé par les caractéristiques géographiques des villages en matière de ruelles ont fortement contribué dans cette forte présence d'activités féminines entrepreneuriales en milieu rural. De plus, l'architecture des nouvelles constructions caractérisant les villages, souvent avec des locaux au rez-de-chaussée, transformés en des lieux d'exercice d'activités dans l'informalité par l'un des membres de la famille ou faisant l'objet de location pour d'autres (souvent de voisinage). Enfin, telle que soulevée dans le chapitre précédent, la recherche de la proximité du domicile, étant l'une des spécificités des femmes entrepreneures enquêtées, incite celles-ci à maintenir leur lieu de résidence pour l'exercice de leur activité quelque soit sa localisation (son éloignement).

### **1.3. Les motifs de la non déclaration de l'entreprise**

La prédominance des activités féminines informelles nous pousse à se poser des questions autour des motifs de la présence de femmes, souvent connues par leur méfiance, dans l'informalité. Nous avons rencontré des difficultés d'une part, pour convaincre les femmes de nous répondre à cette question et de nous donner plus de précisions d'autre part. Pour se faire, nous avons employé une approche indirecte afin de nous permettre de tirer le maximum d'éléments nous permettant de comprendre leurs logiques de pensées et définir par conséquent le premier élément à l'origine de cette présence dans l'informalité. La décision de l'exercice d'activités par les femmes entrepreneures dans le secteur informel découle-t-elle d'une décision individuelle propre à elles (seule responsable) ou revient-elle à d'autres facteurs extérieurs ?

A partir des réponses affirmées par les femmes entrepreneures que nous avons enquêté, nous avons fait ressortir les principaux arguments spécifiques aux femmes pour la non déclaration de leurs entreprises.

Figure N°33 : Les motifs annoncés par les femmes pour la non déclaration de leurs entreprises



Source : Résultats de l'enquête

### 1.3.1. Culture de l'impôt

Le motif le plus exprimé par les femmes entrepreneures reflète un refus du paiement des impôts par absence de culture de celui-ci avec une proportion avoisinant 38% des enquêtées.

Il existe des femmes qui refusent de payer l'impôt juste parce qu'elles pensent que ce dernier ne lui apporte rien en contre partie. Selon les propos des enquêtées l'impôt payé par celles-ci est considéré comme étant soit « *de l'argent perdu* » ou « *l'Etat n'a rien donné pour nous inciter à contribuer dans ses recettes* » voire même « *je ne travaille pas autant pour que l'Etat prenne mon profit* ». D'autres femmes justifient ce refus en lien avec les autres membres de la famille exerçant une activité formelle donc contribuant à la fiscalité. En effet, selon ces femmes « *il suffit qu'un membre de la famille (père, frères) paye l'impôt et non pas toute la famille* ».

La non déclaration de l'entreprise créée par celle-ci intègre systématiquement l'absence de couverture sociale. Malgré cela, elle refuse de répondre à une obligation au même titre que les autres. Nous avons déduit un autre élément expliquant ce refus, celui de l'entrepreneuriat de ces femmes par mimétisme. Ce dernier engendre le même phénomène avec le refus du paiement de l'impôt sous les effets du mimétisme des autres refusant de le faire. Cela prouve

que les femmes sont toujours influencées par leur environnement de proximité d'une manière ou d'une autre.

### 1.3.2. Refus du tuteur mâle

Environ 19,7% des femmes enquêtées ne déclarent pas leurs entreprises par obligation du tuteur mâle lui interdisant de payer l'impôt pour plusieurs raisons. Parmi celles-ci, les femmes attestent que cela revient à des besoins financiers « *la famille étant prioritaire de l'argent gagné sur l'Etat* » surtout lorsqu'il s'agit d'une femme mariée dont le conjoint est sans emploi. D'autres femmes le renvoient à une exploitation exercée par le tuteur mâle sur la femme lui accaparant son profil et décidant à sa place dans l'affectation de ce dernier en la privant même de bénéficiaire d'une couverture sociale en cas d'accident de travail et/ou de maladies. Les femmes dans ce cas deviennent, selon leurs propos « *des esclaves génératrices de revenus pour leurs propriétaires* » d'autant plus qu'il se procure le pouvoir de décider à sa place. Tout au long de l'entretien avec ces femmes, nous avons insisté sur la distinction entre une recommandation et une obligation faite par le tuteur mâle pour éviter tout type de confusion.

Enfin, d'autres femmes justifient cette interdiction du tuteur mâle de la déclaration de l'entreprise créée par celles-ci par ses capacités à prendre la meilleure décision « *je suis le mieux indiqué pour juger du moment où tu dois déclarer ton activité* ». Avec cette déclaration le tuteur mâle « *élimine et ignore l'existence de cette femme entrepreneure s'investissant dans son projet pour se retrouver incapable de prendre une simple décision qui la concerne ou concerne son entreprise* ».

### 1.3.3. Incapacité financière

La non déclaration de certaines entreprises par les femmes enquêtées revient, contrairement aux motifs précités, à une incapacité financière à faire face aux charges qui en découlent de la déclaration de celle-ci (impôts et couverture sociale). Elles jugent, par leur propre volonté, que leurs entreprises créées ne peuvent pas supporter ces charges essentiellement pour deux motifs. D'abord, le profit réalisé est insuffisant, ne lui permettant pas de couvrir toutes les charges en plus de celles liées au fonctionnement et à la gestion de l'entreprise. Ensuite, les charges familiales ne lui permettent pas une gestion rationnelle du profil réalisé au point où elles ne peuvent prendre de tels risques de s'engager à formaliser leur activité tout en étant incertaine de leur capacité à respecter cet engagement. Dans ce dernier cas, la réticence féminine prime sur l'incapacité financière parce que ces femmes ne se sont même pas

engagées pour voir si elles sont solvables ou non. De plus, ces femmes ignorent la politique de l'impôt (sommes à payer par exemple).

### 1.3.4. Avoir plus d'argent

L'autre objectif caché derrière la non-déclaration de l'entreprise créée par une femme entrepreneure fait référence à une période de recherche ou de réalisation de gains par celle-ci. Une proportion d'environ 14,5% des femmes enquêtées considère que la déclaration de l'entreprise ne doit se faire qu'après avoir constitué un fonds solide lui permettant le développement de son entreprise par la suite. Cet argument a été déjà abordé parmi les contraintes de la femme entrepreneure trouvant des difficultés de financement pour la création de leur entreprise envisagée en lien avec les discriminations engendrées par les rapports du genre à l'égard des femmes. La recherche de la réalisation de gains est une priorité de ces femmes entrepreneures au détriment de la régularisation de la situation administrative, fiscale et/ou juridique de l'entreprise créée. Cela insère, inconsciemment, les femmes entrepreneures dans un processus infini de poursuite après l'argent.

Selon les témoignages d'une femme entrepreneure ayant formalisé son entreprise après une dizaine d'années d'exercice dans le secteur informel *« j'ai perdu une dizaine d'années de ma vie à exercer mon activité dans le secteur informel tentée par l'attrait de l'argent réalisé. Je me retrouve aujourd'hui dans le regret parce que je suis fatiguée et je veux prendre ma retraite, mais je n'avais pas cotisé suffisamment »*.

### 1.3.5. Période d'essai

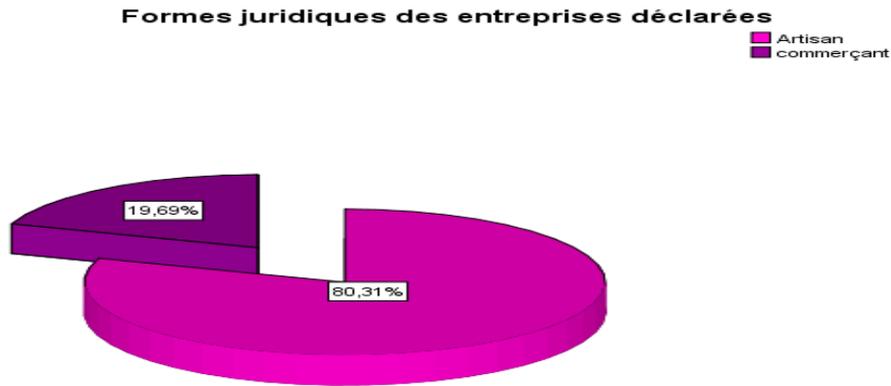
Les appréhensions des femmes entrepreneures touchent à tous les aspects de l'entreprise créée et se poursuivent parfois tout au long de leur processus entrepreneurial. La première crainte à laquelle la femme fait face juste après la création de son entreprise, par méfiance, est celle de la réussite ou non dans son activité. À partir de là, la crainte de rencontrer des conséquences financières difficiles à supporter se pose à ces femmes. L'une des réactions les plus répandues chez cette catégorie de femmes est celle de la non déclaration de l'entreprise. Cette dernière est considérée pour ces femmes comme étant une étape nécessitant une certaine préparation sur tous les plans (personnel, financier, etc.). La période d'essai pour ces femmes enquêtées fait allusion d'une part, à une capacité de celles-ci de tester leurs produits et services offerts sur le marché en fonction des attentes des clients et de leurs réactions et de se trouver des contacts avec ces derniers pour pouvoir poursuivre leur activité d'autre part. En reprenant les propos d'une femme entrepreneure enquêtée, nous déduisons une absence de confiance chez

ces femmes entrepreneures « *je ne peux pas oser déclarer mon entreprise étant donné que je suis encore au début de l'activité et je ne sais pas encore si ça va marcher ou non. Dans le cas contraire, il sera plus facile d'abandonner tout en étant dans le secteur informel avec moins de pertes à assumer* ». Une autre femme ajoute un autre argument dans ce sens en disant que « *l'Etat ne pardonne jamais* » pour justifier son passage obligatoire pour elle par une période d'essai dans le secteur informel considéré par celle-ci comme étant plus garanti ou sécurisé pour elle que le secteur formel (en offrant une facilité d'accès et de désengagement à tout moment).

### **1.4. Les formes juridiques des entreprises déclarées par les femmes entrepreneures**

Nous avons enregistré auprès de l'ensemble des femmes enquêtées deux formes juridiques pour les entreprises créées par celles-ci. La première forme, prédominante, selon la figure ci-dessous, est celle des artisans concentrant une proportion de plus de 80% des femmes enquêtées au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou. La seconde forme, moins présente, est celle des commerçants avec seulement un taux avoisinant les 20%. A partir de là, nous pouvons dire qu'en plus de la forte présence des femmes entrepreneures dans le secteur informel, celles créant leurs entreprises dans le secteur formel, selon le critère de la déclaration de celles-ci, prennent pour la majorité une forme artisanale. Cette dernière est la mieux indiquée, selon les enquêtées, pour plusieurs motifs. Premièrement, la carte d'artisan fournie par la CAM permet à la femme entrepreneure à la fois d'inscrire leur entreprise dans le secteur formel (selon les normes réglementaires en vigueur) et de bénéficier de ses avantages en termes de fiscalité. La carte d'artisan n'est qu'un moyen permettant aux femmes entrepreneures de réduire les charges fiscales qu'induisent les autres formes juridiques. D'ailleurs, lorsque nous avons interrogé les femmes enquêtées sur les critères du choix de la forme d'artisan pour leurs entreprises, la plupart ont répondu par le fait qu'elle leur a été préconisée par rapport à cet avantage et rien d'autre. Nous déduisons que les femmes présentent une autre forme de mimétisme même au niveau de la forme juridique à adopter en fonction de l'environnement de proximité « *j'ai demandé à plusieurs femmes entrepreneures sur la forme juridique adoptée pour leurs entreprises, elles ont toutes répondues par la détention d'une carte d'artisan malgré que je n'ai aucune idée sur ses avantages* ».

Figure N°34 : Les Formes juridiques des entreprises créées

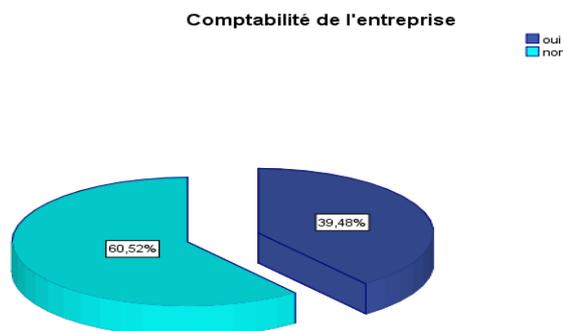


Source : Résultats de l'enquête

### 1.5. Détention d'une comptabilité régulière

Une des caractéristiques des entreprises informelles fait référence à l'absence d'une comptabilité de l'entreprise créée. L'étude de la présence d'une comptabilité régulière au sein d'une entreprise est en lien avec la gestion de l'entreprise en matière de séparation entre les dépenses familiales et celles de l'entreprise.

Figure N°35 : La part des entreprises ne tenant aucune forme de comptabilité



Source : Résultats de l'enquête

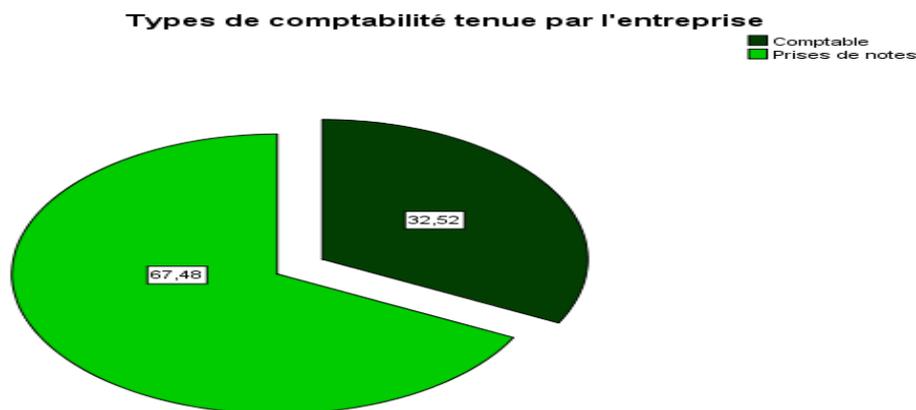
La figure précédente confirme qu'environ 60,5% des entreprises créées par les femmes entrepreneures enquêtées ne tiennent aucune forme de comptabilité régulière. Selon les femmes enquêtées, l'absence de comptabilité régulière pour l'entreprise revient essentiellement à trois facteurs. Le premier facteur est en lien direct avec l'absence de

séparation entre les dépenses familiales et celles des entreprises créées avec une proportion de 55%. Le second facteur fait allusion par contre à l'absence d'obligations fiscales de l'entreprise ne l'obligeant pas de tenir une comptabilité régulière pour une proportion d'environ 27% des enquêtées. Le troisième facteur est justifié par la présence des femmes entrepreneures dans la phase du début de l'activité ne nécessitant, toujours d'après celles-ci, une comptabilité pour environ 11% de celles-ci.

Cela confirme la dépendance des femmes entrepreneures vis-à-vis de leur environnement de proximité en amont et en aval de la création de l'entreprise. En effet, celles-ci lancent leurs entreprises, pour la majorité, par nécessité et n'arrivent pas à mettre en place une gestion rigoureuse de l'entreprise créée, en séparant les besoins familiaux, lesquels souvent, priment sur ceux de l'entreprise.

En analysant les formes de comptabilité tenue par les entreprises enquêtées, nous avons pu faire ressortir deux formes : celles se limitant à des prises de notes individuelles avec une proportion d'environ 67,5% et celles faisant recours à un comptable agréé avec un taux avoisinant 32,5% (voir la figure ci-dessous).

Figure N°36: La part des entreprises détenant une comptabilité régulière



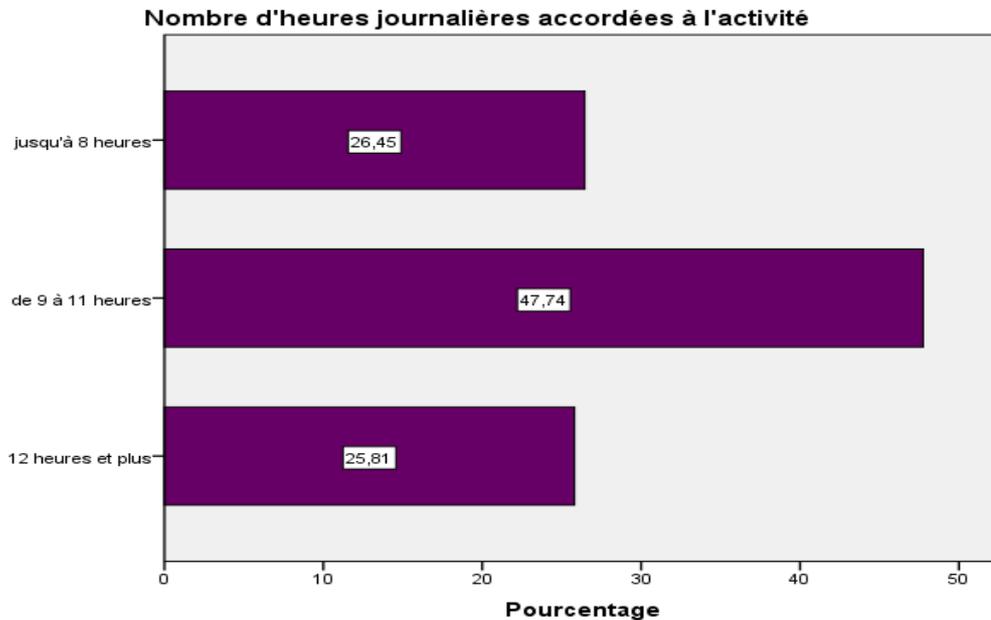
Source : Résultat de l'enquête

### 1.6. Nombre d'heures de travail par jour

Environ 73,5% des femmes enquêtées exercent leur activité au sein de l'entreprise pour une durée dépassant 9 heures par jour, contre seulement environ 26% ne dépassant pas 8 heures par jour.

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

Figure N°37: Le nombre d'heures accordées à l'entreprise par jour



Source : Résultats de l'enquête

Le nombre d'heures journalières accordées par les femmes entrepreneures enquêtées pour leurs entreprises créées varie selon l'activité exercée.

Tableau N°28 : Le nombre d'heures journalières réparties en fonction des activités enquêtées

		Nombre d'heures journalières accordées à l'activité			Total
		jusqu'à 8 heures	de 9 à 11 heures	12 heures et plus	
Les activités enquêtées	Couture	49	55	29	133
	Coiffure	21	53	7	81
	Gâteaux	12	40	44	96
Total		82	148	80	310

Source : Résultats de l'enquête

À partir du tableau ci-dessus, nous pouvons dire que parmi les femmes entrepreneures créant leur activité dans la couture une proportion d'environ 41% passe en moyenne entre 9 et 11 heures par jour dans l'exercice de leur activité et qu'environ 63% dépassent 9 heures par jour. De même pour la coiffure où la moyenne d'heures journalières se trouve avec une proportion de 65% entre 9 et 11 heures et qu'environ 74% dépassent 9 heures par jour. Par contre, nous observons que l'activité des gâteaux est l'activité qui exige plus d'heures journalières pour la

femme entrepreneure avec une proportion de 46% dépassant 12 heures par jour en moyenne et environ 87,5% dépassent 9 heures par jour.

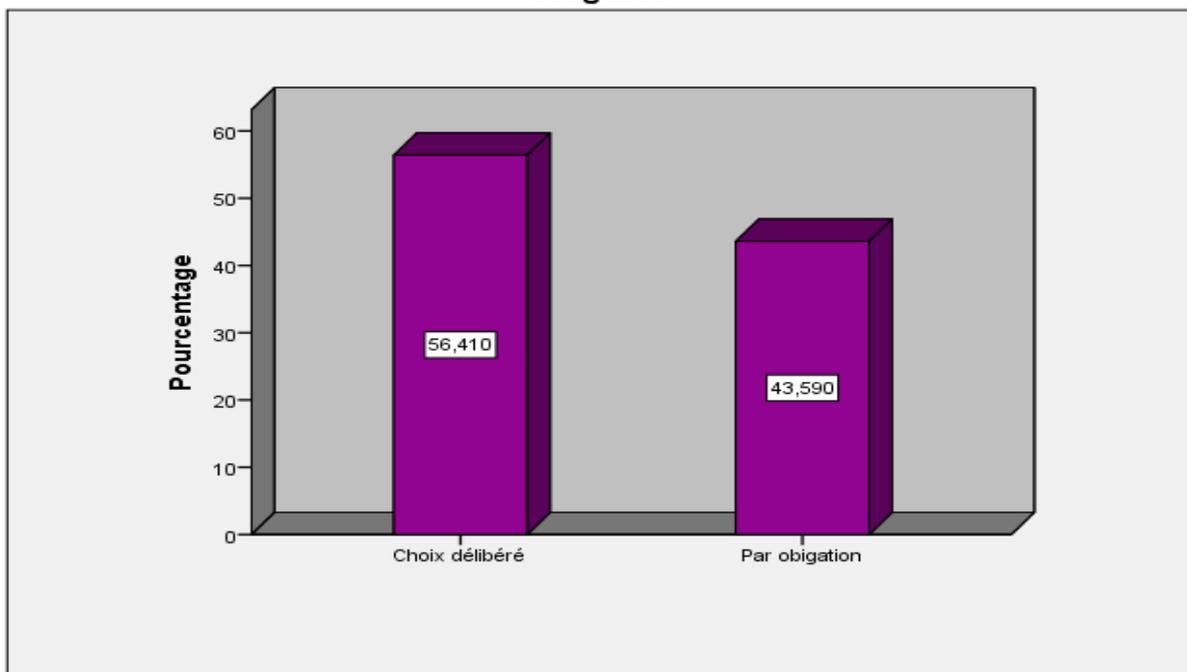
En se référant au nombre d'heures réglementaires en vigueur, nous constatons que les trois activités enquêtées mettent les femmes dans une situation non conforme à la réglementation en termes de nombre d'heures quotidiennes accordées à leur activité exercée. La proportion de femmes ne dépassant pas 8 heures par jour pour les trois activités est respectivement d'environ 37% pour la couture, 26% pour la coiffure et 12,5% pour les gâteaux.

## **II. La présence des femmes entrepreneures dans l'informalité entre choix et obligation**

Le choix des activités et du secteur d'exercice de l'entreprise envisagée par la femme suit une logique spécifique en lien avec plusieurs facteurs. Comme nous l'avons souligné plus haut, la proportion des femmes entrepreneures est assez remarquable et mérite d'être analysée profondément. Pour cela, nous avons supposé que le choix de ces femmes du secteur informel revient à une décision volontaire pour une période momentanée, indispensable pour leur processus entrepreneurial.

Figure N°38: L'informalité des femmes entrepreneures comme étant un choix délibéré

**La présence des femmes entrepreneures dans le secteur informel entre choix et obligation**



Source : Résultats de l'enquête

Les résultats de l'enquête ont fait ressortir une proportion d'environ 38% des femmes entrepreneures enquêtées exerçant leurs activités dans le secteur informel (le critère retenu est la non déclaration des entreprises créées).

A partir de cela, nous avons analysé la part des femmes entrepreneures ayant choisi le secteur informel comme étant un choix délibéré provenant d'elles-mêmes et celles ayant opté pour secteur informel par obligation ou par contrainte.

La figure ci-dessus nous dévoile une réalité de la présence féminine dans le secteur informel comme étant un choix délibéré pour une proportion dépassant 56% d'entre-elles. Par contre, environ 43,6% de ces femmes ont choisi le secteur informel contrairement aux autres par contrainte ou par obligation.

Ces résultats méritent d'être approfondis pour mieux cerner ce phénomène, ce qui nous poussent à s'interroger sur les formes de ces choix délibérés et/ou par obligation ou par contrainte et voir quels sont les éléments révélés par ces femmes justifiant leurs décisions prises pour l'exercice de leurs activités dans le secteur informel ?

### **2.1.Choix délibéré**

D'après les femmes enquêtées, le choix délibéré du secteur informel peut être motivé par deux facteurs. Le premier est lié à l'absence d'une culture de l'impôt (tel que nous l'avons présenté plus haut) pour une proportion de 56%, soit 37 femmes entrepreneures. Le second fait allusion par contre à une période provisoire caractérisée par la formation du capital (recherche de l'argent) comme priorité pour 44% de celles-ci, soit 29 femmes entrepreneures. Cet objectif dressé par celles-ci ne peut être cerné dans sa dimension temps, il varie selon les aspirations et les conditions socioéconomiques de ces femmes.

### **2.2.Choix par contrainte**

Par ailleurs, les femmes entrepreneures exerçant leurs activités dans le secteur informel par obligation et/ou par contrainte (43,6%) et non comme étant un choix délibéré expriment quant à elles deux autres éléments. Le premier concerne la contrainte financière comme étant un facteur freinant la femme à rejoindre le secteur formel (incapacité de faire face à des charges supplémentaires) pour une proportion de 53%. Le second résulte d'une incapacité de décider et de faire son choix par refus du tuteur mâle pour une proportion d'environ 47% d'entre-elles.

### **2.3.Le maintien ou non du choix du secteur informel**

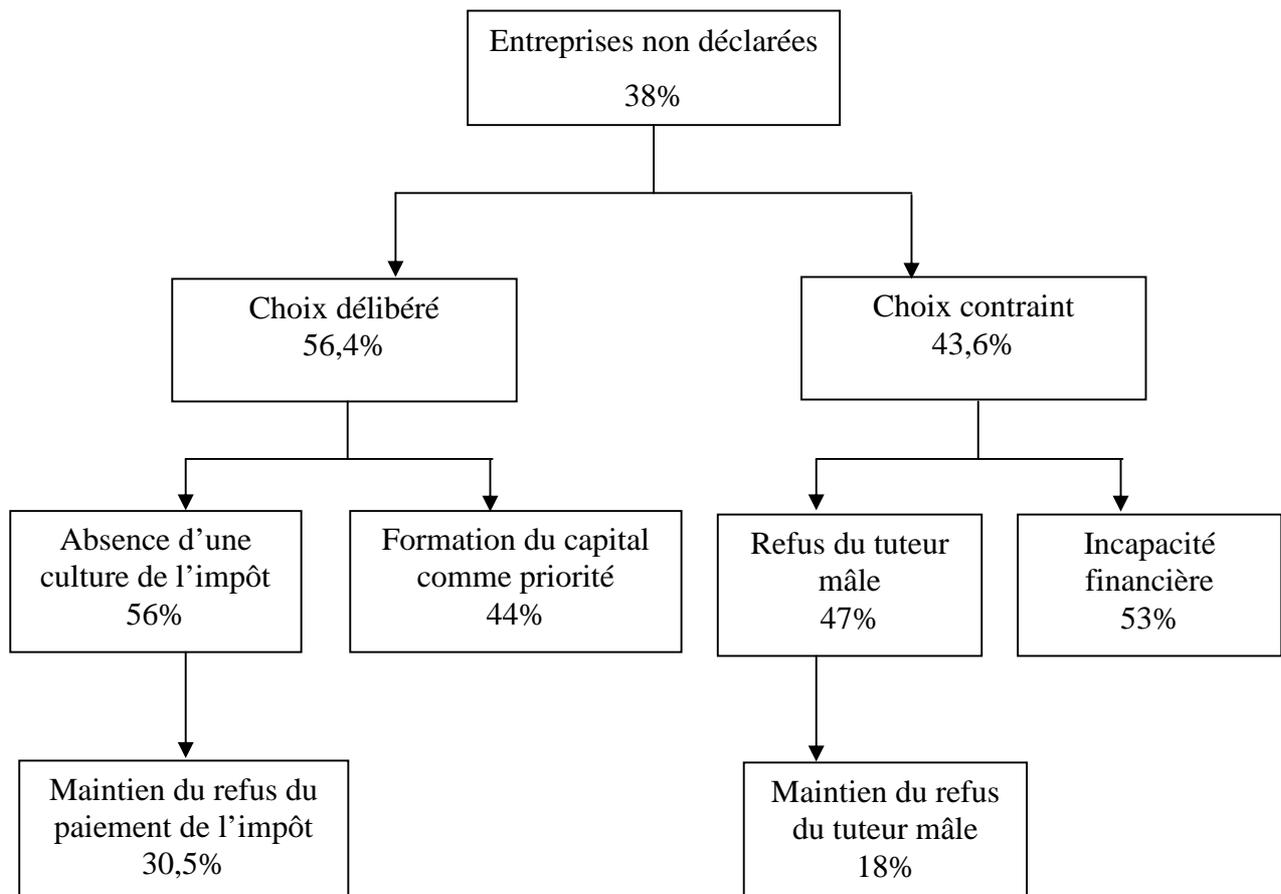
Comme nous l'avons déduit plus haut, la part des femmes entrepreneures exerçant leurs activités dans le secteur informel par choix délibéré résultant d'une absence d'une culture de

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

l'impôt représente une proportion de 56%. Cette proportion, selon les femmes enquêtées, peut être maintenue pour environ 30,5% d'entre-elles. A partir de là, nous pouvons dire que cette catégorie représente des femmes entrepreneures ayant tranché dans leur choix du secteur informel et qu'elles sont complètement contre la déclaration de leurs activités. Selon les propos d'une de ces femmes «*j'ai choisi le secteur informel parce que je suis contre le paiement de l'impôt et je suis prête à assumer les conséquences de ma décision. Je suis prête à changer de lieu d'exercice mille fois que de laisser l'Etat prendre ce qui me revient de droit alors que je n'ai rien reçu de sa part*».

De même, les femmes entrepreneures créant leurs entreprises dans le secteur informel par contrainte liée au refus du tuteur mâle représentent une proportion de 47%. Celle-ci, d'après les enquêtées, est une décision qui peut être maintenue par le tuteur mâle pour environ 18%. Le reste de ces femmes soit espèrent, selon leurs propos, que «*le tuteur mâle changera d'avis un jour*» soit elles finiront par abandonner complètement l'activité (les risques encourus et les avantages du secteur formel dont elles sont privées).

Figure N° 39 : Le secteur informel comme choix délibéré des femmes entrepreneures



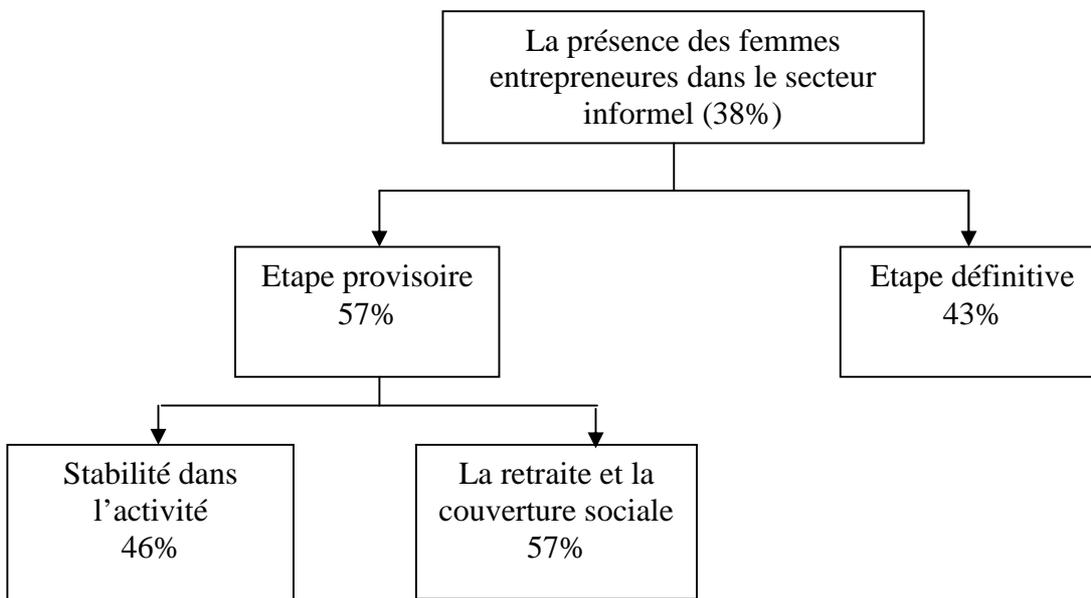
Source : Résultats de l'enquête

**2.4. Le choix du secteur informel comme étant une étape provisoire**

L'ensemble des éléments analysés précédemment reflète deux réalités conséquentes. La première touche à la présence des femmes entrepreneures dans le secteur informel entre choix délibéré et/ou par contrainte. La seconde par contre fait référence à la dimension temps en lien avec cette décision du choix de l'informel (délibéré ou contraint) entre décision momentanée (provisoire) et/ou définitive (maintenue).

L'utilité de la distinction entre ces deux réalités peut être observée à deux niveaux. Le premier niveau consiste à saisir la problématique de l'informalité dans sa dimension genre en lien avec l'influence de l'environnement de proximité, notamment celle du tuteur mâle, sur les choix et les décisions des femmes entrepreneures. Le second permet de faire ressortir la part des femmes entrepreneures présentes dans le secteur informel par leur propre choix, leurs motivations ainsi que celle décidant de maintenir cette décision.

Figure N°40 : Le secteur informel est-t-il une étape provisoire pour les femmes entrepreneures ?



Source : Résultats de l'enquête

L'exercice d'une activité dans le secteur informel par les femmes entrepreneures (choix délibéré ou contraint) fait ressortir deux types de décisions ultimes, complètement contradictoires, orientant le devenir des entreprises créées par celles-ci. Une partie de ces femmes entrepreneures, ne reflétant pas systématiquement celles faisant recours au secteur informel délibérément, déclare que leur présence dans le secteur informel n'est qu'une étape

provisoire pour environ 57% soit 67 femmes entrepreneures. Cette catégorie de femmes cherche par la formalisation de leurs entreprises non déclarées d'une part, la retraite et la couverture sociale pour une proportion de 57% et la stabilité dans l'exercice de leurs activités loin de tous les risques de leur présence dans le secteur informel pour une proportion de 46% d'autre part. Toutefois, une proportion de 43% soit 50 femmes entrepreneures affirment que leur présence dans le secteur informel exprime une décision définitive et irréversible.

L'analyse de l'origine des femmes entrepreneures souhaitant intégrer le secteur informel nous incite à ajouter deux précisions indispensables, à notre sens, pour la compréhension de cette catégorisation motivationnelle pour le secteur informel, entre choix délibéré et choix contraint, en lien avec leur processus d'évolution, déterminé par plusieurs facteurs, en vue d'intégrer ou non le secteur formel (perspective). La première précision consiste à souligner qu'au niveau de l'ensemble des femmes entrepreneures considérant le secteur informel comme étant une étape provisoire la proportion de celles découlant du choix contraint représentent une proportion d'environ 54% dont 37% par incapacité financière et 16% par refus du tuteur mâle contre 46% du choix délibéré dont 40% par formation du capital. La deuxième précision, résultant de cette dernière, pour dire que finalement la plupart des femmes entrepreneures espérant intégrer le secteur formel font partie pour la majorité de celles exerçant leurs activités dans le secteur informel par contrainte. Nous pouvons déduire à partir de là l'influence considérable de l'environnement de proximité (la nécessité économique de la famille justifiant l'incapacité financière comme motif de refus de déclaration de l'entreprise créée et celle de refus du tuteur mâle de déclarer son activité) sur le choix des femmes entrepreneures.

En somme, cette proportion de femmes entrepreneures souhaitant intégrer le secteur informel est retenue par un ensemble d'empêchements que nous synthétisons, selon leur ordre d'importance comme suit:

- un besoin de formation du capital comme priorité ;
- l'incapacité financière ;
- l'absence de pouvoir décisionnel.

A partir des éléments traités dans cette section, nous retenons les points suivants :

- les femmes entrepreneures exerçant leurs activités au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou représentent une proportion d'environ 38% des entreprises informelles ;
- la proportion des femmes entrepreneures exerçant leurs activités dans le secteur formel représente un taux avoisinant 62% des enquêtées ;

- la part des femmes entrepreneures détenant une carte d'artisan est d'environ 80% des enquêtées ;
- environ 56,4% des enquêtées sont dans le secteur informel par un choix délibéré contre 43,6% par contrainte ou par obligation ;
- la part des femmes affirmant que leur présence dans le secteur informel comme étant une étape provisoire est de 57% des enquêtées contre 43% de celles-ci décidant de rester définitivement dans le secteur informel ;
- la part des femmes ne pouvant déclarer leurs entreprises par incapacité financière est de 53% contre 47% exerçant leurs activités dans le secteur informel par contrainte de refus du tuteur mâle. Cette dernière catégorie manifeste l'influence du tuteur mâle sur les choix et orientations des femmes entrepreneures ;
- pour environ 82% des femmes entrepreneures informelles par contrainte du refus du tuteur mâle, la décision du maintien du secteur informel reste indéfinie en fonction des aspirations du tuteur mâle maintenant, ainsi, la femme dans une dépendance absolue.

L'ensemble de ces éléments nous permettent de confirmer d'une part, en totalité, la troisième hypothèse de recherche envisageant la présence des femmes entrepreneures dans le secteur informel comme étant un choix délibéré provisoire et, en partie, la deuxième hypothèse mettant l'accent sur l'influence de l'environnement de proximité sur le choix et le maintien des activités féminines traditionnelles.

### **Section 2 : L'apport de l'entrepreneuriat féminin au développement territorial entre transformation et nouvelle forme de précarité**

La problématique de l'apport de l'entrepreneuriat féminin au développement territorial est complexe du fait qu'elle regroupe plusieurs dimensions. L'ensemble des chapitres précédents ont servi de cadrage à cette question dans la mesure où nous avons essayé de répondre directement et/ou indirectement à la contribution des femmes entrepreneures à travers les différentes approches adoptées. Néanmoins, une analyse détaillée des formes de cette contribution demeure indispensable pour pouvoir vérifier sur le terrain l'ensemble des facteurs permettant de juger et justifier la réalité et la nature de celle-ci.

Cette section vise à analyser les différentes dimensions de l'apport de l'entrepreneuriat féminin au développement territorial. A partir des résultats opérés par l'enquête, nous allons vérifier, à travers cette section, la quatrième hypothèse de recherche étant, par une

approche comparative, la contribution de l'entrepreneuriat féminin des deux secteurs formel et informel au développement territorial.

### **I. Contribution des femmes entrepreneures sur le plan économique**

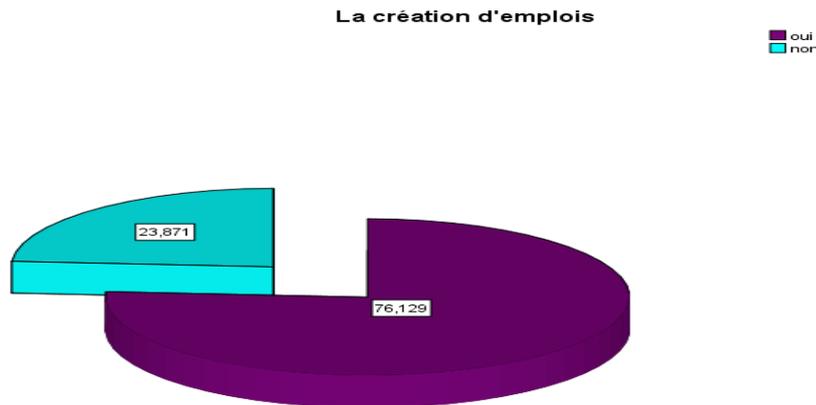
Comme nous l'avons déjà souligné dans le chapitre méthodologique, la contribution de l'entrepreneuriat féminin sur le plan économique ne peut être limitée aux seuls facteurs de création d'emplois et/ou de génération de revenus. Celle-ci peut avoir un impact économique sur le plan micro et macro du moins par leurs effets d'entraînement (croissance économique). L'absence d'instruments de mesure (dimension macro) nous met dans l'obligation de se limiter à ces deux facteurs. Néanmoins, la présentation et l'analyse de ces deux dimensions nous permettra d'avoir une idée sur l'apport de l'entrepreneuriat féminin en matières de développement territorial d'une part, en créant un dynamisme au niveau local basé sur un acteur central du développement qu'est l'entrepreneur (en amortissant une part du chômage) et de mesurer leur contribution dans l'amélioration de leur niveau de vie (revenus), d'autre part.

L'OCDE fait observer dans un rapport, qu'il est évident que l'impact économique des femmes soit substantiel, mais il y a un manque d'informations sur cette problématique qui permettent de retracer de manière crédible et détaillée cette contribution. Une description intégrale de ce phénomène contribuera, en effet, à la prise de conscience du rôle de l'entrepreneuriat féminin dans l'économie « *quelle que soit la méthode choisie pour les différentes études, nous observons que les femmes entrepreneurs exercent un profond impact sur l'économie, par leur capacité à créer des emplois pour elles-mêmes, mais aussi pour d'autres, par le nombre de petites sociétés qu'elles peuvent constituer, mais également parce qu'un certain nombre d'entre elles sont à même de créer des entreprises qui se développeront* » (OCDE, 2004, 5).

#### **1.1. La création d'emplois**

L'emploi est un indicateur de premier ordre en matière de qualification du cadre de vie d'un territoire. L'entrepreneuriat féminin peut être une des sources de la création d'emploi dans les sphères formelles ou informelles. Deux approches de l'emploi doivent être traitées en homogénéité à savoir l'approche quantitative permettant la mesure de la proportion des emplois créés par les femmes entrepreneures et celle qualitative impliquant l'analyse de la nature et de la qualité de ces emplois créés dans un objectif de pérennisation.

Figure N°41 : Typologies des femmes entrepreneures déterminées par la création d'emplois



Source : Résultats de l'enquête

Sur l'ensemble des enquêtées (310 femmes entrepreneures) nous avons enregistré une proportion d'environ 24% des enquêtées à savoir 74 femmes entrepreneures ayant le statut d'au-entrepreneures. Malgré le fait que ces dernières n'aient pas contribué à la création d'emplois pour d'autres, elles ont choisi de créer leurs propres emplois au lieu de rester prisonnières d'une situation de chômage ou d'un emploi insatisfaisant (l'une des motivations entrepreneuriales abordées dans le chapitre précédent). Toutefois, environ 236 femmes entrepreneures employeurs soit une proportion d'environ 76% participant, contrairement aux précédentes, en plus de la création de leurs propres emplois de donner la chance à d'autres femmes de travailler. Ces emplois créés peuvent contribuer directement ou indirectement à l'amélioration des conditions de vie de plusieurs familles (celles des employées et des femmes employeurs).

Comme nous l'avons souligné précédemment, les entreprises créées par les femmes donnent lieu à deux formes d'entreprises distinctes a priori par leurs statuts juridiques entre entreprises déclarées (formelles) ou non déclarées (informelles). De même, la création d'emplois peut prendre plusieurs formes (formelle, informelle et/ou semi-formelle). Pour cela, l'analyse de ces derniers en lien avec le statut de l'entreprise créée est indispensable dans l'objectif de mesurer la contribution, en matière de création d'emplois par les femmes entrepreneures, des deux secteurs formel et informel.

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

Tableau N°29 : Approche comparative entre entrepreneuriat féminin formel/informel en matière de création d'emplois

			La création d'emplois		Total
			oui	Non	
Déclaration de l'entreprise	Oui	161	32	193	
	Non	75	42	117	
Total			236	74	310

Source : Résultats de l'enquête

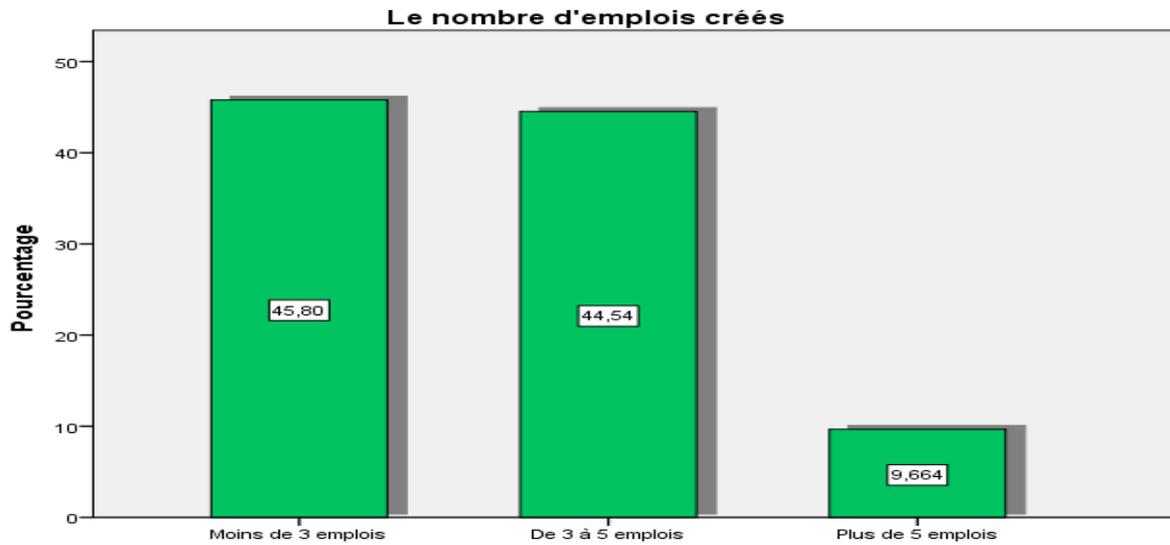
Nous pouvons observer à partir du tableau ci-dessus que les entreprises déclarées ou formelles regroupent une proportion d'environ 68% de femmes employeurs soit 161 femmes sur l'ensemble des femmes employeurs enregistrées contre une proportion d'environ 64% soit 75 femmes employeurs du secteur informel (entreprises non déclarées). Toutefois, le statut de femmes auto-entrepreneures est plus présent pour les entreprises du secteur informel avec une proportion d'environ 57%.

A partir de ces résultats nous déduisons que les entreprises formelles concordent plus avec le statut de femmes entrepreneures employeurs contrairement aux entreprises informelles aux entreprises informelles se distinguant plus par l'auto-emploi.

### 1.1.1. Nombre d'emplois créés

L'étude du nombre d'emplois créés vise à nous renseigner sur la taille des entreprises créées par les femmes enquêtées. La dimension d'une entreprise peut être considérée comme un des critères de classification de celles-ci entre formelle et informelle. Comme nous l'avons présenté dans le chapitre N°3, la petite taille de l'entreprise, de moins de 5 à 10 emplois, reflète son caractère informel.

Figure N° 42: La moyenne des emplois créés par les femmes entrepreneures enquêtées



Source : Résultats de l’enquête

La figure nous illustre la proportion des emplois créés par l’ensemble des femmes entrepreneures enquêtées. Nous observons que la part des entreprises créant moins de 3 emplois est prédominante soit environ 46% suivie de celles créant entre 3 et 5 emplois. Par contre, la proportion des entreprises créant plus de 5 emplois est de moins de 10%. De ce fait, nous déduisons que la quasi-totalité des entrepreneures enquêtées créant moins de 5 emplois avec une proportion avoisinant 90%.

Il existe une autre différence entre les entreprises formelles/informelles en matières de création d’emplois par rapport au nombre d’emplois créés. Le tableau ci-dessous nous montre que les entreprises informelles créant moins de 3 emplois représentent une proportion de 60% contre environ 37% de celles créant entre 3 et 5 emplois et que seulement environ 2,7% de plus de 5 emplois.

Tableau N°30 : La création d’emplois en fonction du statut de l’entreprise créée

		Le nombre d'emplois créés			Total
		moins de 3 emplois	de 3 à 5 emplois	plus de 5 emplois	
Déclaration de l'entreprise	Oui	62	78	21	161
	Non	45	28	2	75
Total		107	106	23	236

Source : Résultats de l’enquête

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

Nous avons observé durant notre enquête que les trois activités enquêtées diffèrent en termes du nombre d'emplois créés. Nous avons analysé ce critère pour faire ressortir cette différence dans le tableau ci-après.

Tableau N°31 : La création d'emplois selon l'activité créée

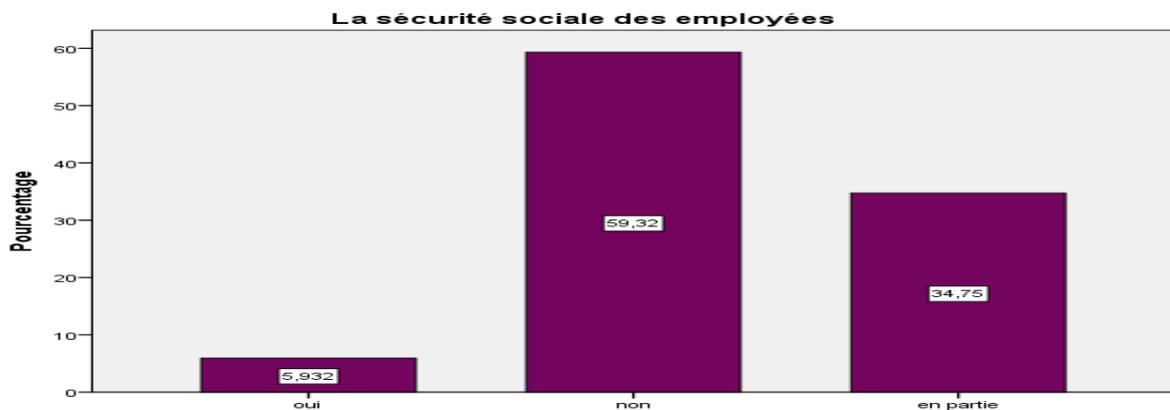
		Le nombre d'emplois créés			Total
		moins de 3 emplois	de 3 à 5 emplois	plus de 5 emplois	
Les activités enquêtées	Couture	53	50	4	107
	Coiffure	28	22	3	53
	Gâteaux	26	34	16	76
Total		107	106	23	236

Source : Résultats de l'enquête

### 1.1.2. Catégorisation des emplois créés

L'approche qualitative des emplois créés se vérifie a priori à travers la sécurité sociale des employées. Ensuite, la précarité de ces derniers sera un autre critère déterminant leur classification.

Figure N°43 : La sécurité sociale premier élément de catégorisation des emplois créés



Source : Résultats de l'enquête

Les emplois créés au sein d'une entreprise du secteur informel ne répondent pas au critère de la sécurité sociale. Néanmoins ces derniers peuvent avoir deux formes entre emplois informels purs et aides familiales<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Selon l'ONS, les aides familiales représentent des personnes ayant atteint l'âge de travailler, qui n'ont pas une occupation rémunérée et qui ne sont pas à la recherche d'un emploi, mais qui exercent une activité dans une entreprise familiale.

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

Les emplois créés au sein d'une entreprise du secteur formel, contrairement à celle du secteur informel, peut donner lieu à trois formes d'emplois. En plus des emplois formels purs, celle-ci peut donner lieu à des emplois informels (informel dans le formel donnant à l'entreprise un caractère semi-formel) et/ou à des aides familiales.

En somme, selon la figure ci-dessus, nous avons environ 59% des entreprises créées soit 140 femmes entrepreneures employeurs relevant du secteur informel pur en créant que des emplois informels. Toutefois, la part de celles créant des emplois formels purs ne représentent qu'une proportion d'environ 6% soit 14 femmes employeurs. Le caractère semi-formel des entreprises créées est problématique du fait qu'il remet en cause le statut formel de ces entreprises parce qu'elles donnent lieu à des emplois informels. Ces dernières représentent un taux avoisinant 36% soit 82 femmes employeurs avec un statut semi-formel.

Le tableau suivant permet de déceler cette catégorisation des emplois en lien direct avec la déclaration de l'entreprise. La prédominance des emplois informels caractérisant les entreprises créées par les femmes enquêtées relève-t-elle des entreprises du secteur informel ?

Tableau N°32 : La proportion des entreprises informelles à l'origine des emplois informels

		Déclaration de l'entreprise		Total
		Oui	Non	
La sécurité sociale des employées	Oui	14	0	14
	Non	65	75	140
	en partie	82	0	82
Total		161	75	236

Source : Résultats de l'enquête

Le tableau ci-dessus nous illustre clairement qu'en plus des emplois créés par le secteur informel représentés par une proportion de 53,6%, l'origine des emplois informels créés par des entreprises du secteur formel relève une proportion d'environ 46,4%.

La figure suivante qui synthétise le nombre d'emplois créés par les femmes entrepreneures enquêtées illustre la caractérisation et la tendance à la dominance de l'emploi informel de même lorsqu'il s'agit des entreprises de la sphère formelle.

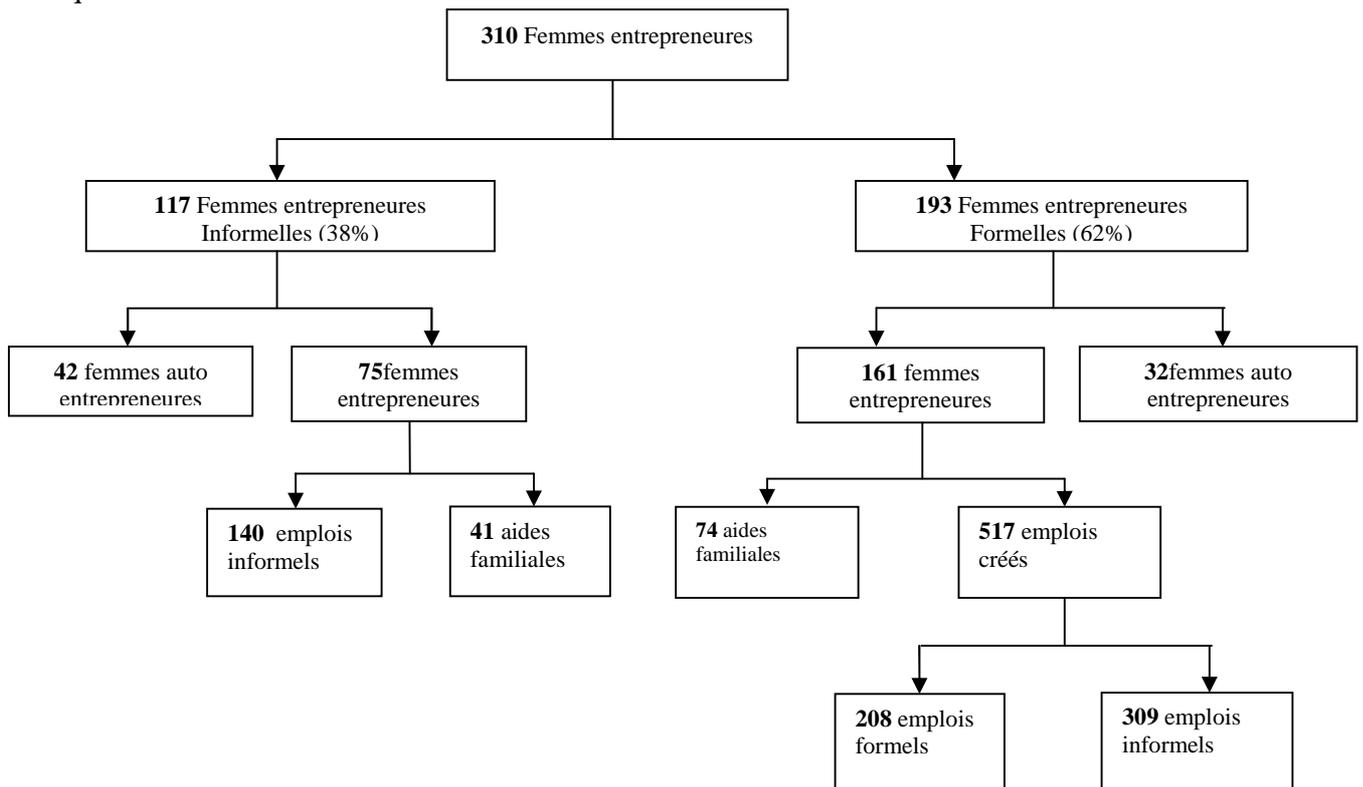
En plus des 74 auto-emplois créés, le nombre total d'emplois créés par l'entrepreneuriat féminin des 193 femmes employeurs est de 772 emplois<sup>3</sup>. Ces derniers sont répartis entre

<sup>3</sup> Ces emplois créés varient selon les saisons parce que la majorité de ces activités sont des activités saisonnières, correspondant à la période estivale qui accompagne les fêtes que ce soit pour la couture avec la forte demande de

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

emplois formels avec une proportion d'environ 27% soit 208 emplois formels, la part des emplois informels par contre est d'environ 58% soit 449 emplois informels alors que la part des aides familiales est de l'ordre de 15% soit 115 de l'ensemble des emplois créés. La recherche de l'origine de ces emplois permet de faire ressortir plusieurs éléments (voir figure présentée ci-dessous).

Figure N°44 : Nature et quantification des emplois créés par les femmes entrepreneures enquêtées



Source : résultats de l'enquête

Nous observons, de la figure ci-dessus, que la plus grande proportion d'emplois créés par les femmes entrepreneures se trouve dans les entreprises formelles avec environ 76,5% soit 591 emplois de l'ensemble des emplois créés. Ces derniers regroupent 74 aides familiales soit environ 12,5% contre 517 emplois soit environ 87,5%. Néanmoins, ces emplois créés par ces femmes entrepreneures du secteur formel sont composés de 309 emplois informels (emplois qualifiés par l'informel dans le formel) et 208 emplois formels. En effet, la structure juridique

la robe kabyle, de la coiffure pour la mariée et pour ses invitées ou même pour les gâteaux qui deviennent de plus en plus indispensables pour ces dernières. Sur ce, durant cette période le nombre d'emplois créés (occasionnel) augmente et permet de générer des revenus pour les employées. De plus, l'activité des gâteaux présente une certaine particularité par rapport à l'emploi. Cette dernière se distingue par l'emploi temporaire (pendant quelques heures, souvent, de l'après-midi pour absence de contrôle selon les enquêtées). En effet, il existe des femmes entrepreneures sollicitant d'autres femmes (au foyer) pour venir pour quelques heures leurs préparer sur place quelques gâteaux traditionnels.

formelle de ces entreprises n'a pas empêché la création d'emplois informels mais au contraire elle a donné naissance à plus d'emplois informels que formels soit environ 60% contre seulement 40% d'emplois formels.

Les femmes entrepreneures du secteur informel contribuent pour leur part dans la création d'emplois (informels) avec une proportion ne dépassant pas un taux de 23,5% soit 181 emplois sur l'ensemble des emplois créés par les femmes enquêtées dont 36% d'aides familiales.

A partir de ces résultats, nous pouvons déduire que les femmes entrepreneures exerçant leurs activités dans le secteur informel présentent les caractéristiques suivantes :

- l'auto-emploi avec une proportion de 36% (le double par rapport à celui du secteur formel);
- une faible contribution à la création d'emplois avec une proportion de 23,5% ;
- le recours à des aides familiales avec une proportion d'environ 23% (presque le double de celles du secteur formel);
- la moyenne des emplois créés par le secteur informel est d'environ 2 emplois.

Toutefois, les femmes entrepreneures exerçant leurs activités dans le secteur formel se caractérisent essentiellement par :

- l'auto-emploi est moins présent avec une proportion avoisinant 16,6% ;
- une forte contribution à la création d'emplois avec une proportion d'environ 76,5% ;
- le recours aux aides familiales est moins fréquent avec une proportion ne dépassant pas 12,5% ;
- la moyenne des emplois créés par le secteur formel est près de 4 emplois.

En résumé, nous devons retenir que la forte proportion des entreprises informelles (38%), au sein de notre échantillon d'étude, selon le seul critère de non déclaration administrative et/ou juridique de celles-ci, accroît substantiellement en faisant recours au critère de sécurité sociale des employés au sein des entreprises déclarées (semi-formel). En effet, ce dernier permet d'affiner la part des entreprises formelles (62%) faisant recours à des procédures informelles qui se réduit à une proportion d'environ 6% seulement (formel pur).

Pour consolider les résultats précédents, nous avons territorialisé les emplois créés en fonction des communes enquêtées. Selon le tableau suivant, la localisation des emplois créés par communes en fonction de la catégorisation effectuée entre formels, semi-formels et informels nous permet d'observer la prédominance des emplois créés par le secteur formel au niveau de

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

la majorité des communes enquêtées. De plus, il permet de distinguer la part des emplois informels créés au sein des entreprises du secteur formel par rapport aux emplois formels créés au sein de ces mêmes entreprises du secteur formel (prédominance de l'emploi informel dans le formel) pour toutes les communes enquêtées.

Tableau N°32: La territorialisation des emplois créés par les femmes entrepreneures enquêtées

	Secteur formel				Secteur informel			Total
	Emplois formels	Emplois informels	Aides familiales	Total	Emplois informels	Aides familiales	Total	
Tizi-Ouzou	67	96	34	197	33	9	42	239
Azazga	12	29	8	49	12	9	21	70
DBK	32	40	8	80	25	4	29	109
Boghni	21	22	6	49	16	3	19	68
DEM	17	17	5	39	6	0	6	45
Ouadia	4	25	6	35	15	4	19	54
Beni-Douala	38	56	4	98	7	4	12	110
Beni-Zmenzer	17	24	3	44	25	8	33	77
Total	208	309	74	591	140	41	181	772

Source : Résultats de l'enquête

L'analyse de l'emploi est un critère de dimension pour l'évaluation de la contribution des femmes entrepreneures sur le plan économique. Les résultats critiques auxquels nous avons abouti lors de l'analyse des emplois créés ne remettent pas en cause l'importance du secteur informel à travers la création d'emplois (auto-emploi et emplois informels). Cette importance se manifeste par l'amortissement d'une proportion du chômage, très élevé chez les femmes en Algérie tel que nous l'avons montré dans les chapitres précédents. De plus, Mouko J-P., (2015, 11) conclut sur la pertinence du secteur informel, notamment en période de crises, en notant que « *le caractère bénéfique de l'économie informelle sur le court terme est acquis, ne fusse par le fait qu'elle permet une inclusion sociale salvatrice en l'absence d'amortisseurs sociaux comme l'assurance chômage ou maladie et participe activement de ce fait à la construction et à la consolidation de la résilience socioéconomique des populations en général et des micro-entrepreneurs en particulier, face aux chocs et crises multiformes* ».

L'ensemble des emplois informels créés par les femmes entrepreneures enquêtées ne sous-estiment en aucun cas leur spécificité de résilience entrepreneuriale. Cette dernière est liée à leur volonté de créer des activités entrepreneuriales malgré leurs conditions contraignantes internes et externes (profil et environnement), celles-ci décident de prendre l'initiative de se lancer dans la création de leurs propres activités tout en prenant des risques multidimensionnels. Cela est généré grâce à leurs caractéristiques intrinsèques de résilience entrepreneuriale. Cette dernière est différente de la résilience entrepreneuriale en aval de la création de l'entreprise. Elle se déclenche en amont en interaction avec d'autres facteurs déclencheurs de l'acte entrepreneurial. Le chapitre précédent a bien montré le caractère contraint de la majorité des femmes entrepreneures ayant décidé d'entreprendre notamment par exploitation, nécessité et/ou par chômage. Cela démontre leurs capacités de transformation des contraintes, par leur résilience, en des opportunités créatrices d'emplois (malgré le caractère précaire de ces derniers).

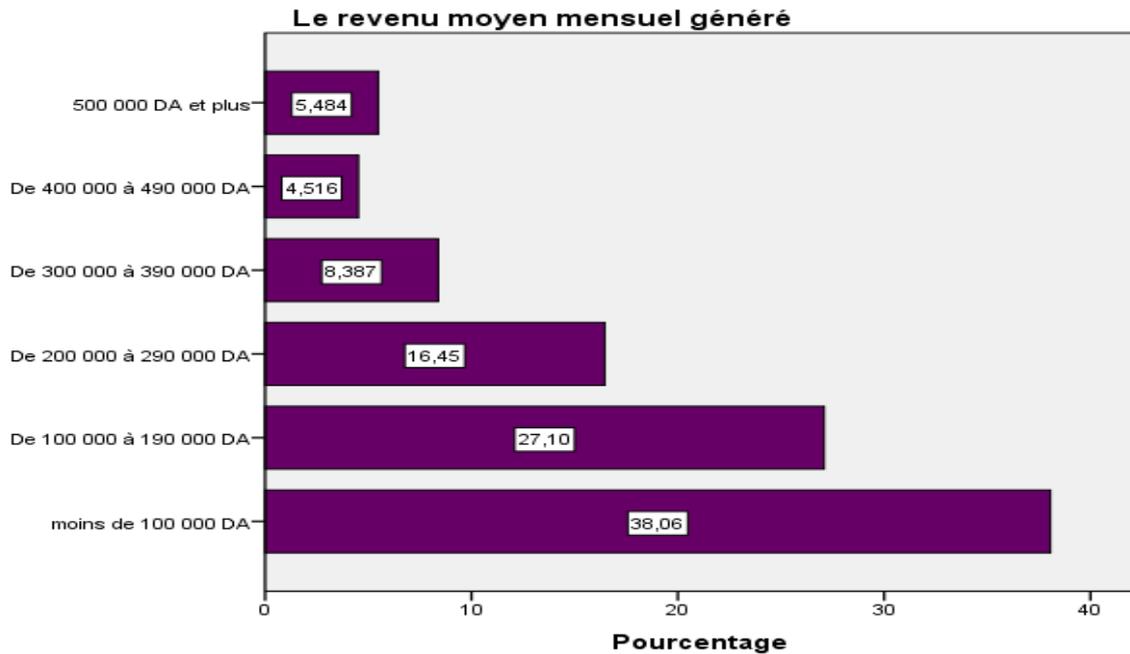
### **1.2. Contribution des femmes entrepreneures par les revenus**

L'analyse des revenus générés et distribués par les femmes entrepreneures représente une deuxième dimension économique d'une importance cruciale permettant la compréhension de la nature de la contribution de l'entrepreneuriat féminin.

#### **1.2.1. Revenus générés**

Pour répondre à cette question, nous avons rencontré des difficultés à convaincre les femmes entrepreneures afin de nous donner des chiffres réels des revenus qu'elles génèrent. D'ailleurs, nous avons évité de tenter de demander leurs chiffres d'affaires annuels ; nous nous sommes limités à une moyenne mensuelle. De plus, l'influence du caractère saisonnier (haute et basse saison), signe d'instabilité, des activités enquêtées a rendu difficile la mesure du revenu mensuel généré par celles-ci. Néanmoins, nous avons pu avoir des fourchettes, selon les enquêtées de haute saison, nous permettant d'estimer, approximativement, le revenu mensuel moyen généré par l'activité créée par ces femmes entrepreneures enquêtées.

Figure N°45 : La moyenne des revenus générés par les femmes entrepreneures



Source : Résultats de l'enquête

La figure ci-dessus nous présente la précarité des femmes entrepreneures à travers leurs revenus engrangés, pour environ 38% de celles-ci, générant un gain mensuel moyen de moins de 100 000 DA en haute saison. Cette catégorie peut avoir deux éléments explicatifs. Le premier fait allusion au statut des femmes entrepreneures entre auto-entrepreneures et employeurs (voir tableau N°33). Le second par contre fait référence au secteur d'exercice de l'activité créée (voir tableau N°35).

Tableau N°33 : La précarité des revenus générés en fonction des typologies de femmes entrepreneures

		Le revenu moyen mensuel généré en haute saison par l'activité créée						Total
		moins de 100 000 DA	de 100 000 à 190 000 DA	de 200 000 à 290 000 DA	de 300 000 à 390 000 DA	de 400 000 à 490 000 DA	500 000 DA et plus	
Création d'emplois	Oui	55	74	51	25	14	17	236
	Non	63	10	0	1	0	0	74
Total		118	84	51	26	14	17	310

Source : Résultats de l'enquête

La part des revenus inférieurs à 100 000 DA revient avec 53% à des femmes auto-entrepreneures représentant environ 85% des femmes auto-entrepreneures enquêtées. Cependant, les femmes employeurs présentent des différences en termes des revenus générés

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

par celles-ci. Elle s'exprime en fonction du nombre d'emplois créés. A partir du tableau ci-dessous nous pouvons observer que les femmes entrepreneures créant moins de 3 emplois peuvent générer un revenu mensuel moyen allant jusqu'à 190 000 DA avec une proportion d'environ 79%. Celles créant entre 3 et 5 emplois, par contre, disposent de revenus variant entre 100 000 DA et 290 000 DA pour environ 60% d'entre elles. Toutefois, celles employant plus de 5 employées génèrent des revenus dépassant 500 000 DA représentant, ainsi, une proportion de 56,5%.

Tableau N°34 : Le nombre d'emplois comme déterminant des revenus générés

		Le revenu moyen mensuel généré en haute saison par l'activité						Total
		moins de 100 000 DA	de 100 000 à 190 000 DA	de 200 000 à 290 000 DA	de 300 000 à 390 000 DA	de 400 000 à 490 000 DA	500 000 DA et plus	
Le nombre d'emplois créés	moins de 3 emplois	43	42	16	5	0	1	107
	de 3 à 5 emplois	12	31	33	14	13	3	106
	plus de 5 emplois	0	1	2	6	1	13	23
Total		55	74	51	25	14	17	236

Source : Résultats de l'enquête

En plus de l'approche comparative entre les deux secteurs formel et informel en matière d'emplois créés, nous avons procédé à une comparaison des revenus générés par ces derniers. Pour se faire nous allons recourir aux deux critères de déclaration des entreprises (tableau N°35) et celui de la sécurité sociale des employés (tableau N°36).

Les résultats de l'enquête font ressortir qu'il existe une différence en matière de revenus générés par les femmes entrepreneures selon leur secteur d'exercice (formel/informel). Les entreprises non déclarées ne dépassent pas, selon le tableau ci-après, un revenu de 290 000DA pour la quasi-totalité (93%) de celles-ci contrairement à celles du secteur formel dépassant ce même revenu pour une proportion d'environ 25%.

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

Tableau N°35: La part des entreprises non déclarées dans la précarité des revenus générés

		Le revenu moyen mensuel généré en haute saison par l'activité						Total
		moins de 100 000 DA	de 100 000 à 190 000 DA	de 200 000 à 290 000 DA	de 300 000 à 390 000 DA	de 400 000 à 490 000 DA	500 000 DA et plus	
Déclaration de l'entreprise	oui	57	53	34	23	12	14	193
	non	61	31	17	3	2	3	117
Total		118	84	51	26	14	17	310

Source : Résultats de l'enquête

Nous pouvons dire, à partir de l'analyse de ce facteur de revenu mensuel moyen généré par les femmes entrepreneures, que la majorité de celles-ci se trouvent dans une précarité entrepreneuriale. En effet, leur instabilité dans l'activité entraîne une insatisfaction personnelle et des difficultés de gestion rationnelle du profit généré sur une longue période. De plus, ce caractère périodique de l'activité implique des conséquences financières ne leur permettant pas de couvrir les charges liées à l'entreprise en parallèle aux charges et aux dépenses familiales qu'elles supportent (voir dépenses familiales).

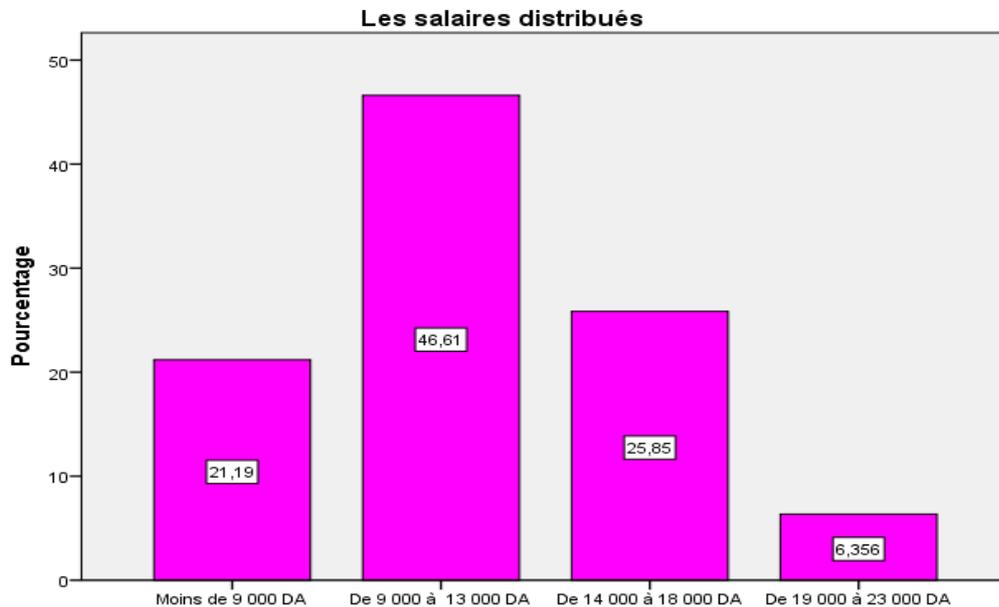
D'après les femmes enquêtées, le recours à l'informalité par les emplois indécents (sécurité sociale et revenus distribués) ne peut être qu'une solution pour se maintenir dans l'activité face à cette incapacité de gérer ce profit instable. Ce dernier conduit, souvent, la femme entrepreneure, sa famille et ses employés à la précarité.

### 1.2.2. Revenus distribués

La présentation et l'analyse des revenus générés par les femmes prouvant une précarisation entrepreneuriale personnelle suppose une analyse des revenus distribués comme étant un élément pouvant justifier cette précarité des profits parce qu'ils représentent, selon les enquêtées, des charges alourdissant l'entreprise créée (revenus distribués élevés) donc un facteur de réduction de la précarité des employées. Notre objectif est de vérifier les liens de causalité et les effets des revenus précaires générés par la femme entrepreneure. Pour cela, nous avons posé les questions suivantes. Les femmes entrepreneures contribuant à la création d'emplois participent-elles à l'amélioration des conditions de vie des employés et/ou de leurs familles grâce aux salaires distribués? Les revenus distribués par ces femmes entrepreneures

représentent-ils un facteur réducteur des vulnérabilités sociales? Pour ce faire, nous avons fait notre analyse comparative par rapport au SNMG<sup>4</sup>.

Figure N°46 : Les revenus distribués par les femmes entrepreneures



Source : Résultats de l'enquête

Nous pouvons remarquer à partir de la figure ci-dessus que les salaires distribués prédominants sont pour une proportion de 46,6 % entre 9000 et 13000 DA. La part des femmes percevant un salaire inférieur à 9000 DA par contre est assez importante relevant d'une proportion d'environ 20%. Cette dernière représente une extrême précarité salariale non seulement ne permettant pas la survie mais contribue au maintien de la précarité voire même peuvent accentuer celle-ci dans certains cas. La part des revenus versés qui semblent être les plus proches en borne inférieure au SNMG, variant entre 14000 DA et 18000DA, un taux d'environ 26%. Toutefois, la proportion des salaires versés dépassant le SNMG est de l'ordre de 6%. Cette dernière ne dépasse en aucun cas le seuil de 23 000 DA.

En somme, l'ensemble des salaires distribués par les femmes entrepreneures comparativement au SNMG nous donne les résultats suivant :

- **Salaires versés supérieurs à 18000 DA : 6,4 %**
- **Salaires versés allant jusqu'à 18000 DA: 93,6 %**

La précarité des emplois est caractérisée par une faible rémunération. La pesanteur de cette précarité est illustrée dans notre étude avec un taux de près de 93 % des revenus distribués

<sup>4</sup> Le Salaire national minimum garanti, en vigueur en Algérie, fixé à 18000DA ne reflétant en aucun cas le seuil de pauvreté.

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

dans le cadre de l'entrepreneuriat féminin contre seulement 6 % dépassant la moyenne nationale. Un taux très élevé reflétant la réalité et la nature des emplois créés (en se basant sur le critère des salaires versés).

Cette faible rémunération implique une impossibilité de faire face aux besoins fondamentaux. Elle influence négativement le pouvoir d'achat eu égard aux dépenses auxquelles font face ces femmes exploitées, engendrant ainsi une situation de pauvreté facteur d'influence sur la vulnérabilité sociale. D'ailleurs ces résultats confirment et expliquent le pourquoi de la prédominance des femmes entrepreneures motivées par l'exploitation salariale, dont essentiellement la précarité salariale, dans notre échantillon d'enquête. Malgré cela, nous ne pouvons nier que la création d'emplois par ces femmes entrepreneures représente une évolution dans l'histoire de l'émancipation de la femme dans la société Kabyle. Grâce à la féminisation du salariat, la femme arrive à se procurer une source de revenu pour elle et d'en créer pour d'autres femmes.

Tableau N°36 : La prédominance de la précarisation salariale au niveau des entreprises informelles et semi-formelles

		Les salaires distribués				Total
		moins de 9 000 DA	de 9 000 à 13 000 DA	de 14 000 à 18 000 DA	de 19 000 à 23 000 DA	
La sécurité sociale des employées	oui	3	5	5	1	14
	non	45	61	27	7	140
	en partie	2	44	29	7	82
Total		50	110	61	15	236

Source : Résultats de l'enquête

Les typologies des femmes entrepreneures selon leur secteur d'exercice en lien avec les types d'emplois créés peuvent faire ressortir des différences en matière de salaires versés par celles-ci. La comparaison des salaires versés en fonction de la sécurité sociale des employées est représentée dans le tableau précédent.

Nous sommes arrivés, dans le point précédent, à une conclusion que l'entrepreneuriat féminin par la quasi-totalité des revenus distribués engendre une forte précarisation salariale. De ce fait nous nous sommes interrogés sur l'origine de ces salaires. Ces derniers concernent-ils au même titre les différents types d'emplois créés ou présentent-ils des différences ?

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

Le tableau ci-dessus manifeste des disparités notables concernant les entreprises informelles versant pour environ 90% des salaires de moins de 9000 DA. Par contre, les entreprises formelles et semi-formelles versent des salaires allant de 9000 à 14000 DA respectivement pour des proportions de 71% et de 89 % d'entre elles.

Nous retenons de ce qui précède que :

- les entreprises du secteur informel versent des salaires ne dépassant pas pour 90% d'entre elles 9000DA ;
- les entreprises du secteur formel créant des emplois informels (entreprises semi-formelles) versent des salaires variant entre 9000 et 14000 DA pour un taux avoisinant 89% ;
- les entreprises du secteur formel pur versent des salaires variant entre 9000 et 14000 DA pour un taux avoisinant 71%.

Le tableau suivant montre qu'il existe des disparités salariales au niveau des communes enquêtées. En effet, la précarisation salariale engendrée par l'entrepreneuriat féminin se trouve accentuée en fonction de la commune d'exercice de l'activité. Les femmes entrepreneures des deux secteurs formel et informel adoptent des comportements opportunistes de réduction des charges de leurs entreprises en engendrant une précarisation de leurs employées.

Tableau N°37: L'approche territoriale de la précarisation salariale engendrée par les femmes entrepreneures

		Les salaires distribués				Total
		moins de 9 000 DA	de 9 000 à 13 000 DA	de 14 000 à 18 000 DA	de 19 000 à 23 000 DA	
Les communes enquêtées	Tizi-Ouzou	6	32	32	9	79
	Azazga	6	10	6	3	25
	DBK	6	14	8	1	29
	Boghni	16	8	2	0	26
	DEM	2	10	0	0	12
	Ouadia	2	9	9	1	21
	Beni-Douala	5	15	2	0	22
	Beni-Zmenzer	7	12	2	1	22
Total		50	110	61	15	236

Source : Résultats de l'enquête.

L'entrepreneuriat féminin est indissociable du territoire pour plusieurs raisons dont le lieu d'exercice de l'activité. À partir de la territorialisation des salaires distribués par les femmes entrepreneures selon les communes enquêtées, nous pouvons déduire que la commune chef lieu de wilaya de Tizi-Ouzou concentre, à elle seule, 60% des salaires dépassant le SNMG.

Pour conclure, nous disons que cette section traitant de l'apport des femmes entrepreneures sur le plan économique à travers l'analyse des emplois créés, des revenus générés et des salaires distribués a permis d'éclairer la réalité de cette contribution.

De la précarité engendrée par la femme entrepreneure, telle que nous l'avons vérifiée précédemment, résulte deux principales dimensions économique et sociétale. La première se matérialise pour les femmes entrepreneures par la création d'emplois et la génération de revenus. Toutefois, la précarité ne traduit pas systématiquement une situation de pauvreté. Elle ne sous-entend pas forcément un manque de moyens financiers ou une forme de manque de ressources. La seconde fait allusion aux effets néfastes multidimensionnels de la précarité liée à l'informalité telle que vue à travers la précarité des emplois créés dans le cadre de l'entrepreneuriat qui devient synonyme de pauvreté. La précarité dans ce cas soutient le statut social non sécurisé et instable d'une part, des employées (précarisation salariale) et de la femme entrepreneure informelle elle-même (précarisation entrepreneuriale) d'autre part.

De plus l'insécurité sociale ne se limite pas à l'absence de protection sociale des employées et/ou des femmes employeurs. Elle va au-delà pour en désigner une situation plus contraignante au niveau individuel, familial et social. Se sentir instable sous-entend une incapacité de satisfaire ses besoins et ceux du ménage pour se prolonger dans les effets socioéconomiques de la précarité (notamment pour la femme chef de ménage). En plus des effets économiques de celle-ci, elle présente une certaine fragilité non seulement par son emploi atypique mais aussi une fragilité vis-à-vis de son entourage social (incapacité à maintenir ses engagements).

### **I. La contribution des femmes entrepreneures sur le plan social**

Notre approche envisagée pour l'analyse de la contribution de l'entrepreneuriat féminin résulte d'une jonction de plusieurs dimensions permettant la compréhension de cette réalité complexe à la fois par sa mesure et par son lien avec d'autres déterminants. Nous pouvons dire que l'ensemble des éléments analysés, dans ce qui précède, confirment les liens de causalités de cette problématique de la contribution de l'entrepreneuriat féminin en amont et en aval à la création de l'entreprise déterminée non seulement par les caractéristiques

individuelles de la femme entrepreneure mais aussi par des facteurs extérieurs en lien avec leurs environnement de proximité.

En plus de l'étude du profil des femmes entrepreneures, la décomposition de leurs processus entrepreneurial en amont par l'étude des facteurs incitant ou freinant celles-ci ainsi que leurs choix et décisions prises en lien avec la gestion de l'entreprise créée façonnent le devenir de l'entreprise créée et déterminent, en grande partie, leurs apports. Cette réalité se complexifie d'avantage en l'incérant dans un contexte caractérisé par des vulnérabilités sociales engendrant des comportements qui méritent d'être analysés.

Par ailleurs, l'approche par la résilience de l'entrepreneuriat féminin trouve son originalité dans la spécificité de tout le processus entrepreneurial de celles-ci. Elle permet d'expliquer les réactions de ces femmes entrepreneures, face à un contexte incertain et insatisfaisant, en prenant des risques en vue de créer une activité entrepreneuriale et ne pas rester prisonnières de ces contraintes.

De plus, l'insertion des femmes entrepreneures dans le secteur informel implique systématiquement des conséquences sur leur apport d'autant plus que celles-ci adoptent une démarche entrepreneuriale spécifique par rapport à celles s'inscrivant directement dans le secteur formel. La particularité de ces dernières réside dans les facteurs motivationnels, comme nous l'avons présenté dans la section précédente, à leur décision d'intégrer le secteur informel regroupant, ainsi, entre facteurs déclencheurs et de blocage à l'entrepreneuriat de celles-ci.

A la lumière de l'ensemble de ces faits socioéconomiques exposés, nous ne pouvons sous-estimer la part de la contribution des femmes entrepreneures sur le plan social. Par cela, nous essayons de répondre à la question concernant l'intérêt de la création d'entreprises par les femmes à tous les niveaux ? Ces derniers sont essentiellement regroupés en deux niveaux. Le premier niveau reflète l'apport sur le plan personnel comparativement à une situation initiale à la création de son activité. Le second niveau touche à la cellule familiale (souvent derrière la décision d'entreprendre d'une manière ou d'une autre) dans la part et la manière dont la femme entrepreneure contribue à l'amélioration de ses conditions de vie. Néanmoins, une approche critique de cet apport demeure indispensable afin de mieux cerner les réalités construites par la dimension genre, celle de l'informalité dans une approche entrepreneuriale territorialisée.

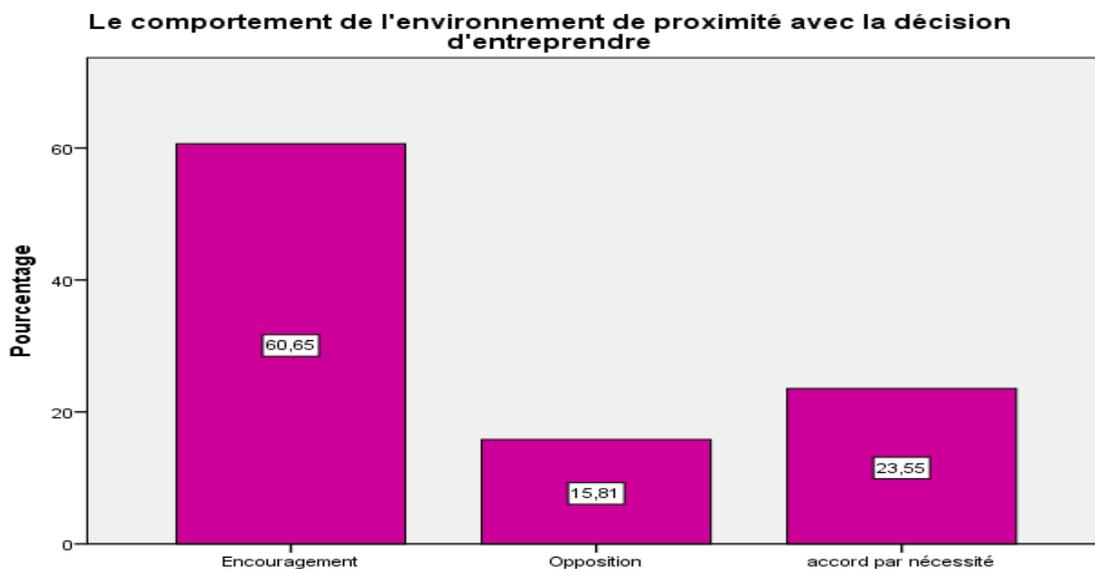
**1.1. Sur le plan individuel**

Tout au long de l'interprétation des résultats de l'enquête, nous avons mis l'accent sur l'influence considérable de l'environnement de proximité sur le processus entrepreneurial des femmes. Cette influence engendre des conséquences notables sur les activités féminines même sur le plan personnel. La femme entrepreneure, subissant toutes ces formes de contrôles même lorsqu'elle décide de changer de statut social, ne peut se débarrasser des différentes considérations socioculturelles et des différents stéréotypes contraignants.

**1.1.1. Les réactions de l'environnement de proximité face à leur décision d'entreprendre**

L'ensemble des changements socioéconomiques que connaît la société ont engendré des changements par rapport à la place de la femme dans la société et ont transformé son statut de femme au foyer ou exerçant une activité à domicile à une femme entrepreneure. Néanmoins, nous nous posons la question du comportement de l'environnement de proximité vis-à-vis du nouveau statut acquis par la femme « entrepreneure ».

Figure N°47 : L'environnement de proximité s'oppose à l'entrepreneuriat des femmes



Source : Résultats de l'enquête

La figure ci-dessus manifeste une proportion d'environ 39% de femmes entrepreneures prouvant des difficultés provenant de leur environnement de proximité (dans ce cas le tuteur mâle) dont environ 16% sont complètement contre leur décision d'entreprendre et environ 23,5% acceptent celle-ci par nécessité. La nécessité dans ce cas regroupe d'une part, le caractère financier (nécessité économique) poussant certains hommes à accepter que la femme

créée sa propre entreprise et celui de la forte volonté de certaines femmes à maintenir leur décision quelque soit leurs motivations d'autre part.

Toutefois, la part des femmes trouvant un encouragement de leur environnement de proximité est de l'ordre de 60,6%. Cette dernière ne reflète pas systématiquement une reconnaissance du statut de la femme et de son rôle économique. Certaines femmes enquêtées affirment que cet encouragement est indirectement lié aux surcharges du ménage auxquelles l'homme n'arrive pas à faire face avec son seul revenu. Donc l'entrepreneuriat pour ces femmes représente une nouvelle forme d'exploitation masculine. La différence avec les femmes ayant exprimé une double exploitation réside dans la manière dont celles-ci sont exploitées (du moins celles-ci ne trouvent pas d'oppositions).

### 1.1.2. Analyse du statut acquis par l'entrepreneuriat

Les résultats de notre enquête nous ont permis de cerner la réalité de l'entrepreneuriat féminin en lien avec sa contribution socioéconomique. L'exercice d'une activité entrepreneuriale par les femmes peut avoir essentiellement, d'après les enquêtées, trois objectifs. Leur premier objectif est d'avoir une autonomie financière leur permettant en plus de se prendre en charge, d'être un outil pour faire face aux discriminations socioculturelles multiples régnant dans la société en défaveur de celles-ci. Le second objectif lié au respect et à la reconnaissance sociale vis-à-vis de ce qu'elles font demeure souhaitable notamment de la part des hommes. Enfin, certaines enquêtées estimaient par leur décision d'entreprendre acquérir un certain degré de pouvoir décisionnel.

Néanmoins, ces différentes aspirations reflètent-elles la réalité de ces femmes entrepreneures en aval à la création de leur entreprise ?

Les résultats de l'enquête ont révélé quelques éléments nous permettant de répondre à cette question. La part des femmes entrepreneures ayant acquis une autonomie financière grâce à leur activité créée est de l'ordre de 61,3% des enquêtées. Par contre, une proportion de 38,7% de femmes entrepreneures n'arrive même pas à en profiter de leurs revenus générés par absence de pouvoir décisionnel dans la gestion de celui-ci. Le deuxième degré souhaité par celles-ci étant le respect et la reconnaissance sociale n'est atteint que pour une proportion de 36,8% des enquêtées. Toutefois, 63,2% des enquêtées n'ont pas pu atteindre ce stade espéré par leur acte d'entreprendre. Le troisième objectif lié au pouvoir décisionnel n'est réalisé que pour une proportion d'environ 20,6% de celles-ci.

Ces résultats présentés prouvent que l'entrepreneuriat pour les femmes enquêtées n'est pas une voie systématique permettant à la femme d'atteindre son autonomie financière ni un statut

social voire même un pouvoir décisionnel. De plus, certaines femmes entrepreneures, non seulement elles n'ont pas pu atteindre ces objectifs, font face à une double exploitation de leurs conjoints. Cette dernière se définit, selon les enquêtées, par l'absence d'une reconnaissance de leur travail, leur privation de leur profit et parfois même source de conflits (violence) dans le cas d'opposition. D'ailleurs, la plupart de ces femmes préfèrent revenir à l'ancien statut de femme au foyer.

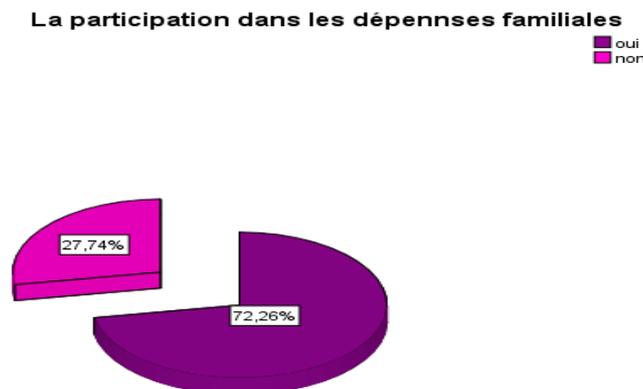
### 1.2. Sur le plan familial

Pour ce faire, nous avons mobilisé deux éléments (quoiqu'insuffisants) nous permettant d'analyser et d'évaluer cette contribution. Ces derniers consistent en l'introduction des dépenses familiales comme facteur d'analyse pour deux raisons. La première permet de faire ressortir la part des femmes entrepreneures destinée aux dépenses familiales (par l'analyse de la destination du revenu des femmes entrepreneures). La seconde pour appuyer l'influence des vulnérabilités sociales et de la typologie des femmes entrepreneures de nécessité à travers l'analyse de la profession du chef du ménage.

#### 1.2.1. Destination du revenu des femmes entrepreneures

La figure ci-dessous exprime une réalité socioéconomique de la participation des femmes entrepreneures dans les dépenses familiales pour une proportion dépassant 72% des enquêtées. Cependant, environ 28% des enquêtées ne participent pas dans les dépenses familiales pour plusieurs raisons. Ces dernières pour être liées soit à une période de début d'activité ou parce que la situation financière de la famille ne le nécessite pas.

Figure N°48: Les femmes entrepreneures fortement présentes dans les dépenses familiales



Source : Résultats de l'enquête

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

La figure illustre la part considérable des femmes entrepreneures participant dans les dépenses familiales (voir tableau N°38). Cette dernière représente près de 72% d'entre-elles. Le statut matrimonial de ces femmes entrepreneures permet de confirmer la part de celles-ci dans ces dépenses familiales.

Nous avons environ 65% de célibataires, 76% de femmes mariées, 68% de divorcées et la quasi-totalité des veuves avec un taux près de 92%.

Tableau N°38 : La part des femmes entrepreneures participant dans les dépenses familiales en fonction de leur situation matrimoniale

		Situation matrimoniale				Total
		Célibataire	Mariée	Veuve	Divorcée	
La participation des femmes entrepreneures aux dépenses familiales	Oui	68	119	12	25	224
	Non	36	37	1	12	86
Total		104	156	13	37	310

Source : Résultats de l'enquête

Ces résultats exprimés dans ce tableau illustrent une forte participation des femmes entrepreneures de différents statuts matrimoniaux dans les dépenses familiales. Néanmoins, nous observons que les femmes célibataires sont les moins présentes.

La proportion des femmes entrepreneures ne participant pas dans les dépenses familiales voire même celle des femmes célibataires participant avec une proportion moindre que celle des autres, nous pousse à faire un lien avec le nombre d'enfants à charge comme facteur pouvant alourdir les charges familiales. Le tableau suivant présente une parfaite corrélation entre les enfants à charge des femmes entrepreneures et leur participation dans les dépenses familiales avec une proportion de 78,5%.

Le nombre d'enfants à charge est déterminant pour les femmes ayant des enfants dont 79% ont moins de 3 enfants, 77% entre 3 et 5 enfants et 91% plus de 5 enfants.

## Chapitre VII: Dynamiques féminines résilientes et développement territorial : quels liens avec la vulnérabilité et l'informalité

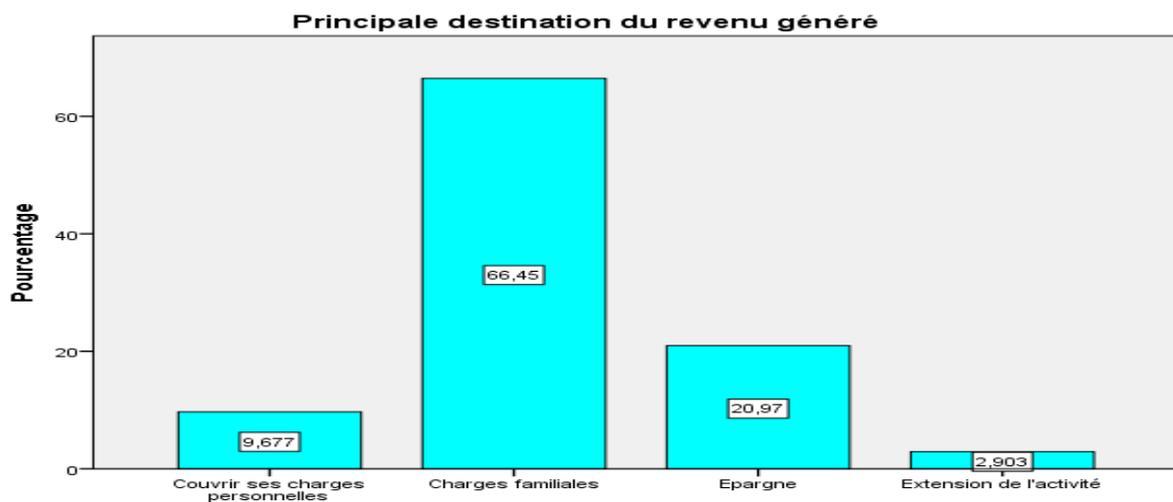
Tableau N°39: La participation dans les dépenses familiales pour les femmes ayant des enfants à charge

		Enfants à charge		Total
		Oui	Non	
La participation des femmes entrepreneurs aux dépenses familiales	oui	128	28	156
	non	35	15	50
Total		163	43	206

Source : Résultats de l'enquête

La part des femmes entrepreneures contribuant dans les dépenses familiales peut avoir deux formes partielle ou majoritaire. Dans notre cas, les dépenses familiales représentent-elles une principale destination des revenus générés par les femmes entrepreneures ?

Figure N°49 : Les dépenses familiales comme principale destination des revenus générés par les femmes entrepreneures



Source : Résultats de l'enquête

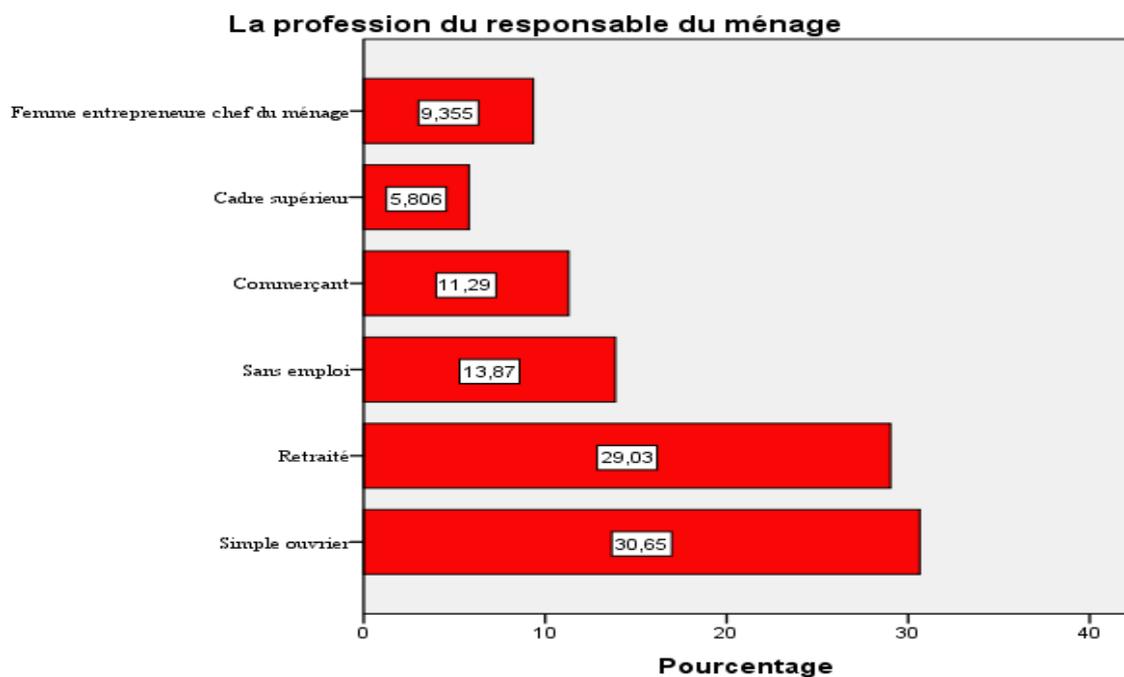
Les charges familiales constituent la principale destination des revenus générés par les femmes enquêtées pour une proportion d'environ 66%. La part de celles considérant la famille et ses besoins comme étant leur première priorité prime sur la part des femmes entrepreneures envisageant l'extension de l'activité créée pour une proportion de moins de 3%. De même, l'épargne ne représente qu'une proportion d'environ 20% des enquêtées.

### 1.2.2. Profession du responsable du ménage

Nous nous pouvons juger des moyens financiers des différents statuts professionnels présentés dans la figure, selon les réponses des enquêtées, pour plusieurs raisons. D'abord, les revenus que perçoit chaque catégorie est hétérogène selon plusieurs critères (secteur d'activité, poste

occupé, etc.). Ensuite, le nombre des membres de la famille composant la cellule familiale doit être intégrée dans la mesure du degré des capacités financières de celles-ci. Enfin, en Algérie le seuil de pauvreté reste indéterminé pour servir de base de comparaison. Néanmoins, il existe certains cas déterminant a priori le degré de nécessité de certaines familles par rapport à d'autres.

Figure N°50: L'influence de la profession du responsable du ménage sur les charges financières de la femme entrepreneure



Source : Résultats de l'enquête

La figure met l'accent sur deux éléments essentiels. Le premier reflète une proportion d'environ 14% des femmes entrepreneures dont le responsable du ménage<sup>5</sup> est sans emploi soit 74% qui sont des femmes mariées (statut du conjoint) et environ 19% de célibataires et environ 7% de veuves et divorcées (statut du père). Le second par rapport à la part des femmes entrepreneures chef de ménage qui représentent environ 9%. Cette dernière catégorie regroupe une proportion de 34,5% de veuves et 41% de divorcées. Celles-ci se trouvent dans l'obligation de prendre en charges leur ménage en totalité.

<sup>5</sup> Avant de poser cette question aux femmes enquêtées, nous avons discuté avec elles autour du responsable du ménage. Toutes les femmes ont déclarées que par « tradition » c'est toujours l'homme qui prenait en charge sa famille. Ce dernier, pour les femmes mariées c'est leur conjoint, pour les célibataires c'est le père (parfois les frères participent) et pour les veuves et les divorcées, comme l'avons précisé plus haut, 76% chefs de ménage (l'absence du père et/ou du conjoint).

L'ensemble des éléments, faisant l'objet de cette section, analysant les différentes formes de la contribution de l'entrepreneuriat féminin sur le plan économique et social, permettent d'infirmier l'hypothèse traitant la contribution de l'entrepreneuriat féminin formel et informel au développement territorial d'une même manière pour plusieurs raisons.

Sur le plan économique, nous avons vérifié deux facteurs, les emplois (en nombre et en nature) et les revenus (générés et distribués). Pour les emplois, les femmes entrepreneures du secteur formel participent fortement à la création d'emplois avec une moyenne de quatre emplois contrairement à celles exerçant leurs activités dans le secteur informel ne dépassant pas deux emplois. En ce qui concerne la nature des emplois créés par les deux secteurs, nous pouvons dire que le secteur formel donne lieu à des emplois informels et/ou précaires plus que le secteur informel. De même, les revenus générés par les activités entrepreneuriales féminines présentent une différence. Cette dernière réside dans le fait que le secteur informel est plus caractérisé par l'auto-emploi contrairement au secteur formel. Cela implique, évidemment, une différence en termes de revenus générés par les deux secteurs. Néanmoins, il y a lieu de retenir que les deux secteurs sont présents dans une précarité entrepreneuriale pour la plupart des femmes entrepreneures enquêtées. Pour les revenus distribués, malgré le fait que la quasi-totalité des femmes entrepreneures engendrent une précarisation salariale, nous avons enregistré des disparités entre les deux secteurs. En effet, les typologies des entreprises fondées sur les types d'emplois créés par celles-ci, nous permettent d'établir une différenciation entre celles-ci en matière de revenus distribués. Les entreprises informelles se trouvent à l'origine d'une extrême précarité salariale en versant pour la quasi-totalité, des salaires de moins de 9000 DA. Par contre, les entreprises formelles et semi-formelles marquent une forme de précarité salariale moins aigüe, en versant, pour la plupart, des salaires allant de 9000 à 14000 DA.

Sur le plan social, la contribution des femmes entrepreneures, sur les différents plans analysés, ne présente aucune relation avec la structure juridique de l'entreprise créée. Elle est plutôt liée à d'autres facteurs socioculturels générés par les rapports sociaux du genre. En effet, sur le plan personnel, l'autonomie financière n'a pu être acquise par la totalité des femmes entrepreneures, le respect et la reconnaissance sociale n'est atteinte que pour environ un tiers de ces femmes et le pouvoir décisionnel n'est réalisé que pour un cinquième de celles-ci. De plus, les résultats de l'enquête ont fait révéler une proportion conséquente de femmes entrepreneures considérant l'entrepreneuriat comme étant une double exploitation de celles-ci

par leur environnement de proximité (notamment de la part des hommes) pour une proportion d'environ 19%.

Nous devons signaler que les deux secteurs formel/informel contribuent, différemment, au développement territorial par la création d'emplois, la génération et la distribution de revenus participant à l'amélioration des conditions de vie des populations. Cela est renforcé par le fait que la majorité des femmes entrepreneures enquêtées participent dans les dépenses familiales comme étant l'une de leurs principales priorités. Néanmoins, le caractère précaire de ces derniers (emplois et revenus) ne peut être négligé en constituant un facteur déterminant des vulnérabilités sociales.

### **Section 3 : Discussion des résultats de la contribution de l'entrepreneuriat féminin entre informalité, vulnérabilité et résilience**

Les femmes marquent de plus en plus leur dynamisme socio économique en tant qu'acteur de développement territorial. Les dynamiques féminines informelles connaissent de nos jours un regain d'intérêt quant à leur évolution participative au sein de l'économie et leur contribution dans la réduction de la pauvreté. Une forte présence qui s'insère dans un contexte favorable à l'émergence et au développement des activités informelles.

La résilience et la vulnérabilité, deux concepts polysémiques, occupent de plus en plus une place prépondérante dans les recherches universitaires, notamment dans les programmes des gouvernements, étant donné qu'elles permettent d'aborder plusieurs problématiques socioéconomiques et constituent entre autre une des préoccupations des pouvoirs publics déclinant leurs stratégies de développement. L'étude de ces deux concepts inter-reliés nécessite une réflexion sur leurs liens avec le développement et la promotion de l'entrepreneuriat féminin dans une économie caractérisée par une prédominance des activités féminines informelles et leur rôle dans la création de richesse.

La dimension homme/femme de l'entrepreneuriat reste une problématique inachevée dans les pays en développement à cause du manque de données fiables et approuvées, en particulier lorsqu'on parle de l'entrepreneuriat informel, la thématique se complexifie davantage.

Un processus qui débute par l'intention entrepreneuriale, la décision d'entreprendre et qui va jusqu'à l'acte de création d'une organisation socioéconomique. Cette dernière met en relation étroite l'individu et son environnement régissant la société, au sein de laquelle il crée son projet. En effet, l'entreprise ou l'organisation créée est le fruit de ces deux composantes. Sa nature, son fonctionnement, sa pérennisation ou sa disparition résultent de l'imbrication des caractéristiques personnelles de l'entrepreneur et de son entourage qui influence directement

son activité. L'entrepreneuriat informel découle aussi de son environnement en premier lieu avant d'être lié purement à l'entrepreneur.

Notre travail de recherche s'inscrit dans la perspective d'un développement territorial. Il décrit la place et l'importance de l'entrepreneuriat féminin dans l'économie, en particulier, et dans la société, en général, en mettant l'accent sur l'importance de l'informalité et de sa contribution notamment en termes d'emplois et de revenus. Pour ce faire, nous avons analysé la spécificité de l'entrepreneuriat féminin dans le cadre d'un processus informel ainsi que les facteurs déclencheurs de cette informalité en mettant l'accent sur la vulnérabilité du territoire d'étude et son impact socio-économique via une enquête-questionnaire auprès d'un échantillon de 310 femmes entrepreneures de la wilaya de Tizi-Ouzou.

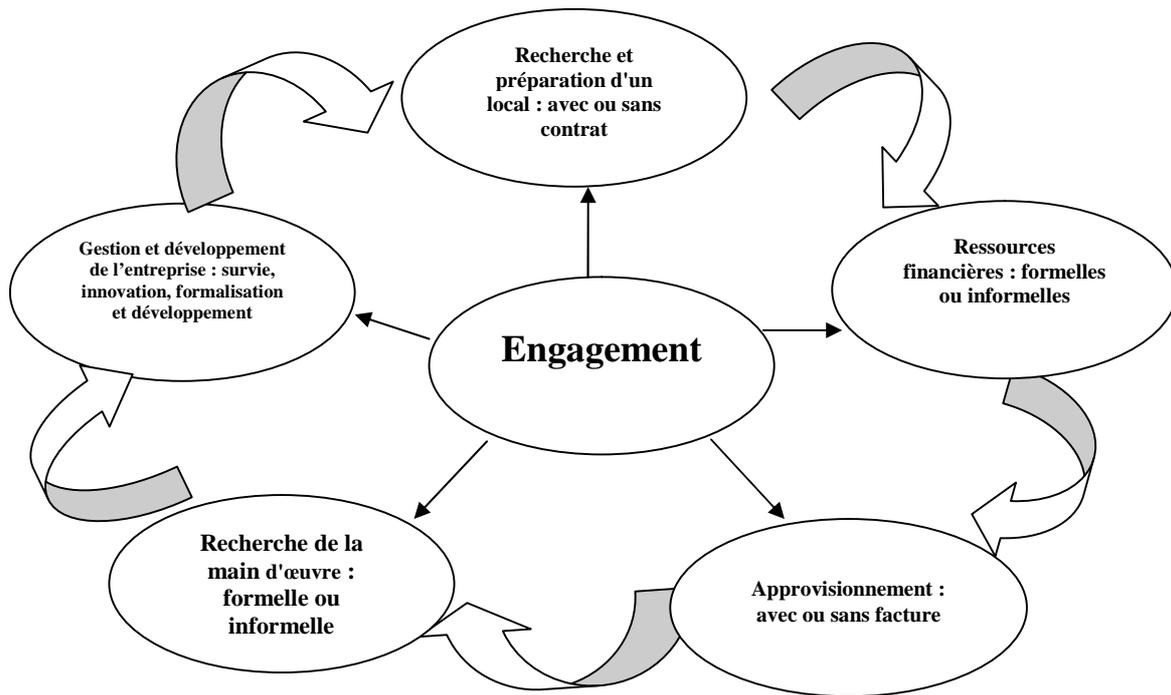
Notre travail pose la problématique du lien entre la dynamique de l'entrepreneuriat féminin aux pratiques informelles conditionnées par un contexte socioculturel, institutionnel voire économique, en traitant du cas des entreprises créées par ces femmes dans un contexte précis afin de révéler leurs principales caractéristiques et d'identifier les facteurs clés favorisant ou, au contraire, freinant leur croissance. A partir de là, nous posons la problématique de comment la résilience peut-elle influencer le processus entrepreneurial des femmes entrepreneures dans un contexte de vulnérabilité sociale?

Nous avons présenté plus haut un ensemble de facteurs conduisant, d'une part, les femmes faisant face aux vulnérabilités sociales à porter leurs choix vers le processus entrepreneurial informel. Les dimensions de la résilience participent, d'autre part, à la construction d'une personnalité résiliente des femmes entrepreneures. Le vécu quotidien et le milieu familial sont des facteurs déclencheurs de ce type de dynamiques entrepreneuriales. En effet, la vulnérabilité sociale incite l'individu à développer sa résilience pour changer sa situation et améliorer ses conditions de vie. Avoir une meilleure qualité de vie pousse généralement les individus vivant dans la précarité à sortir de celle-ci et à souscrire à un avenir meilleur. De plus, les aides familiales ou le soutien du réseau familial est un support déterminant pour l'entrepreneur tout au long de son processus entrepreneurial. Parfois, ce n'est pas à la femme seule qui est à l'origine de l'idée de la création de l'entreprise ; c'est plutôt à un membre de sa famille ou de son entourage. Une fois l'étude faite et la décision prise pour s'engager dans l'acte entrepreneurial, les femmes recourent pour le financement de leurs projets aux ressources familiales qui accordent leurs soutiens inconditionnellement et avec des souplesses en ce qui concerne les modalités de remboursement. Par contre le secteur financier formel impose des procédures administratives, des exigences bancaires quant aux garanties et aux

apports personnels dont les femmes ne disposent pas généralement. Même après la création de son entreprise, la femme entrepreneure s'appuie, souvent, sur les liens avec son entourage familial qui forme la force motrice de la réussite des femmes dans leur processus. La vulnérabilité ne repose pas sur les capacités intrinsèques de l'entrepreneure et sur ses caractéristiques, mais plutôt sur celles de son environnement social. Le milieu familial peut être exploité comme une vulnérabilité positive ou au contraire négative. Pour la vulnérabilité positive nous pouvons citer à titre illustratif le cas des femmes qui n'ont pas travaillé avant leur mariage, par la suite, avec l'encouragement de leurs conjoints, elles changent leurs intentions pour rentrer dans le monde du travail en général et plus particulièrement dans celui de l'entrepreneuriat. Cet encouragement est dû, souvent, à la situation financière du ménage et aux charges lourdes que le mari n'arrive pas à combler. Ce qui favorise les femmes à saisir ce genre d'opportunités occasionnant l'émergence d'activités entrepreneuriales. Par conséquent, la vulnérabilité négative consiste à maintenir l'individu dans ses sentiments de faiblesse ou plutôt à le condamner à rester dans sa situation d'échec ou de stagnation. Si on prend le cas des femmes entrepreneures qui exercent leurs activités à domicile nous trouverons que la plupart d'entre-elles le font par obligation et par contraintes socioculturelles liées soit à la famille ou à l'entourage.

L'analyse des femmes entrepreneures du secteur informel, adoptant un comportement spécifique, nous permet de dresser une synthèse sur le processus entrepreneurial de celles-ci. Ce dernier peut être décomposé en quatre grandes phases. Chacune de ces phases englobe un ensemble d'étapes. La figure ci-dessous schématise les différentes phases du processus de l'engagement des femmes dans l'entrepreneuriat mettant en relief les spécificités de l'entrepreneure informelle.

Figure N°51: Le processus entrepreneurial de l'entrepreneuriat féminin formel/informel



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de notre enquête. Des chapitres précédents, traitant des typologies et des caractéristiques des femmes entrepreneures et de leurs entreprises créées dans les deux secteurs formel et informel, et des conclusions de nos résultats, nous distinguons quatre phases principales.

### La phase de l'idée du projet

L'intention entrepreneuriale est différente d'un entrepreneur à un autre donnant un résultat différent en aval lié à ses motivations d'entreprendre et au contexte environnant. Le vécu dans un environnement familial de l'entrepreneur peut influencer l'idée d'entreprendre. De plus, la présence d'un entrepreneur dans la famille peut inciter les femmes à entreprendre. D'ailleurs, la plupart des femmes entrepreneures enquêtées n'ont pas créé leurs entreprises par opportunisme, bien au contraire elles évoquent l'existence du besoin (nécessité économique, exploitation) en premier lieu puis le mimétisme en second lieu. Cela manifeste les liens de la femme entrepreneure avec son environnement de proximité. La spécificité de la femme entrepreneure exerçant son activité dans le secteur informel ou faisant recours à des pratiques informelles tout au long de leur processus entrepreneurial est liée aux facteurs externes contribuant dans son choix des activités à exercer. De plus, les critères de localisation de l'entreprise envisagée reviennent plutôt à une logique familiale comme priorité de la femme entrepreneure.

### **La phase de l'engagement décisionnel**

L'engagement reflète à la fois le choix du moment et des actions à entreprendre pour réaliser un projet. En effet, s'engager manifestement dans un processus entrepreneurial doit être précédé par une prise de décision quant aux actions à réaliser. En plus, de l'influence de la présence d'entrepreneur dans la famille, il existe plusieurs types de décisions entrepreneuriales influant le processus de la femme entrepreneure. Certaines femmes entrepreneures suivent un processus réfléchi et organisé d'évaluation de plusieurs options pour aboutir à un choix définitif. D'autres décident d'entreprendre comme une réponse à une situation de chômage souffrant de difficultés de se trouver un travail salarié (après avoir réfléchies, ces femmes décident de trancher pour créer leur propre emploi). Toutefois, il existe des femmes, relativement moins présentes dans notre échantillon, décidant de créer soudainement leur propre activité entrepreneuriale après avoir croisé une opportunité et décident de la saisir. Enfin, le cas le plus pertinent permettant d'expliquer la résilience entrepreneuriale est celui de la femme entrepreneure ne s'engageant dans une activité entrepreneuriale sans réflexion au préalable. En effet, la résilience est bien placée ici pour expliquer ce phénomène parce qu'un entrepreneur qui a subi un événement perturbant accompagné par une prise de conscience d'une situation non satisfaisante peut être à l'origine de ce type de décision.

### **La phase de réalisation du projet ou le passage à l'acte**

Pour réaliser leurs projets, les femmes entrepreneures décident de se lancer dans le champ de l'entrepreneuriat en choisissant l'informalité comme étant un statut de l'entreprise créée ou en adoptant certaines pratiques informelles. La majorité des femmes enquêtées considèrent leur présence dans l'informel comme étant une étape provisoire. Le choix de l'informalité pour l'exercice de leurs activités se manifeste par une incapacité de celles-ci à faire face aux différentes charges financières engendrées par la formalisation des entreprises créées. L'environnement institutionnel contraignant oblige ces dernières à rester dans l'informalité par les exigences et les difficultés rencontrées pour la création d'entreprise en premier lieu et pour les taux d'imposition (fiscales et parafiscales) élevés qu'elles n'arrivent pas à couvrir, ajouter à cela les frais de location qui leur pose problème pour le développement de l'entreprise. Ce processus de création se caractérise ainsi par une chaîne commençant par l'étape de l'approvisionnement à celle de la production jusqu'à la phase de commercialisation ou distribution du produit. L'approvisionnement, se caractérise souvent par l'absence de traçabilité, il se fait généralement sans facture, aucune comptabilité n'est tenue, pour

certaines aucune prise de note même personnelle n'est assurée. Cette phase se fait pour la plupart des femmes au fur et à mesure des commandes livrées parce que leur budget ne permet pas de couvrir toutes les charges ; se sont les recettes qui couvrent les dépenses. L'achat des matières premières dépend de l'évolution du niveau d'activité, de l'écoulement des produits et par conséquent du recouvrement des ventes auprès des clientèles. La phase de production nécessite plus de débat parce qu'elle regroupe plusieurs aspects. Premièrement, celui de la main-d'œuvre employée qui est souvent recrutée dans l'informel ; elle ne bénéficie d'aucune couverture sociale. La situation précaire des femmes entrepreneures est décelable par le niveau du salaire de subsistance qui, entre-autres, illustre le degré de la vulnérabilité sociale indirectement. On trouve dans ce cas une double informalité de l'entreprise et de ses employées. Deuxièmement, l'attention est orientée vers la notion de l'innovation ou plus simplement des efforts de création d'un nouveau produit sur le marché et de façon à accroître la commercialisation, d'une part, et l'effort d'accroître la demande de la clientèle, d'autre part, et ce dans le but de faire face à la forte concurrence qui existe sur le marché. Quant à la commercialisation, elle constitue l'une des contraintes les plus importantes pour les femmes entrepreneures. En effet, les discriminations persistantes, liées aux rapports du genre, sur le marché constituent des entraves freinant les dynamiques féminines dans leur processus entrepreneurial.

### **La phase de l'accroissement de l'organisation créée**

Parler de l'accroissement d'une entreprise sous-entend le développement de cette dernière sur tous les plans. Lorsque nous avons analysé le processus entrepreneurial des entreprises informelles c'est beaucoup plus les possibilités de leur passage à la formalisation qui nous intéresse en plus du développement de l'entreprise au niveau interne. Une organisation regroupe toutes les composantes du projet c'est à dire l'entrepreneur lui-même, son entreprise, ses employés et toutes les fonctions liées à cette entreprise. Tout type de formation de l'entrepreneur peut contribuer au développement de son entreprise que ce soit dans la production ou dans la gestion de son entreprise et du personnel. Néanmoins, l'enquête n'a révélé aucune forme de formation liée à la gestion de l'entreprise par les femmes entrepreneures. Le passage à la formalisation pour les entreprises informelles s'apparente, à lui seul, à une réussite et à un développement important, parce que comme il a été déjà souligné précédemment les contraintes qu'il faut dépasser sont importantes. C'est ce que nous avons qualifié de résilience inachevée des femmes entrepreneures du secteur informel. Par contre, le développement et l'accroissement des entreprises déjà activant dans le formel

touchent à d'autres aspects tels que le management de l'entreprise, l'innovation, l'extension de l'activité, le réinvestissement du bénéfice...

A partir des liens établis entre les facteurs des vulnérabilités sociales et des résiliences entrepreneuriales, particulièrement lorsqu'il s'agit d'aborder les activités féminines agissant dans des cadres formel, semi-formel ou informel, nos conclusions débordent sur l'émergence des dynamiques entrepreneuriales issues des processus entrepreneuriaux informels. Les corrélations de ces deux paradigmes avec l'informel confirment que l'entrepreneuriat féminin informel est le résultat d'une certaine résilience inachevée et/ou incomplète car ce processus entrepreneurial informel se limite à un stade tant qu'il ne passe pas à l'autre stade et ne transforme pas l'organisation créée en une entreprise structurée dans un cadre formel dans sa totalité (entrepreneure et ses employées). Néanmoins, cette catégorie de femmes entrepreneures informelles contribue sur le plan socio-économique par la création de valeur socioéconomique.

L'étude des résultats issus de l'enquête appliquée aux femmes entrepreneures de la wilaya de Tizi-Ouzou conclut sur le caractère critique, pour les activités traitées, du rôle de l'informalité en tant que vecteur d'un développement territorial à partir de la nature de la contribution de ces dynamiques féminines. En effet, de l'analyse des vulnérabilités et des résiliences dans un contexte configuré par la prédominance des activités informelles dans ces milieux résulte des données qualitatives (les choix, les contraintes, l'environnement...) sur ces femmes qui s'engagent dans ce type de processus entrepreneurial. A partir des facteurs motivationnels contraignants, nous avons révélé les différentes phases du processus de l'engagement entrepreneurial des femmes entrepreneures.

La mise en place de l'organisation se décline, après un processus long inhérent aux liens très étroits qu'entretiennent les femmes entrepreneures avec leur environnement régentant généralement les rapports sociétaux, par les caractéristiques intrinsèques de la femme entrepreneure qui influent sur le fonctionnement, la croissance, les facteurs d'adaptation, de réussite ou de l'échec de l'entreprise informelle.

L'informalité des activités féminines trouve son origine dans un contexte caractérisant les territoires vulnérables, qui se manifeste par une pauvreté et des inégalités d'insertion socio-économiques. L'exclusion des femmes de l'économie formelle, correspondant à ses caractéristiques spécifiques, entraîne en général une opportunité entrepreneuriale créatrice d'emplois favorables à l'émergence d'acteurs de développement et de dynamiques territoriales. Ces femmes entrepreneures qui activent dans l'informel suivent un processus

spécifique qui se distingue des entrepreneures formelles aboutissant à réaliser un objectif socio-économique qu'est la transformation d'obstacles en opportunités.

En guise de conclusion, nous considérons que la résilience en entrepreneuriat ne dépend pas exclusivement des caractéristiques personnelles à la femme entrepreneure, mais plutôt, aussi, de la nature des rapports entretenus avec son environnement familial proche et de l'environnement de proximité dans lequel elle évolue (du contexte global et de la condition féminine en particulier). La vulnérabilité sociale peut soit stimuler cette résilience entrepreneuriale soit au contraire accentuer la situation appauvrissant de plus en plus la personne qui n'est pas résiliente. La relation entre la résilience et la vulnérabilité se manifeste essentiellement, telle qu'exprimée dans le figure N°04 (page 146), par le fait que l'une est source de motivation entrepreneuriale entraînant subséquemment des résiliences et l'autre est source de transformation de la vulnérabilité en une situation bien meilleure et une création d'opportunités entrepreneuriales grâce à la résilience.

Un environnement hostile à l'entrepreneuriat, qui freine les initiatives, handicape et défavorise l'émergence et l'évolution des entreprises. Dans un tel contexte où le temps qu'il faut pour remplir toutes les procédures et les démarches afin de créer une entreprise, les lenteurs administratives, l'imposition et tous les obstacles auxquels font face les entrepreneurs notamment les femmes qui subissent d'autres contraintes particulières liées à l'environnement social et culturel, ce qui les contraint à recourir à l'informel qui offre, malgré ses inconvénients, des avantages tels que la facilité d'accès et la réduction des coûts de production. Principalement pour cette classe singulière, le choix de l'informalité revient à des conditions désavantageuses.

Opter pour l'informel est justement ce sentiment que fait naître l'environnement (contexte) et le vécu de l'entrepreneur dans son entourage en général et tout le mal qu'il subi. D'autre part, ces entrepreneurs informels trouvent dans le secteur informel un refuge pour la constitution d'un fonds pour être solide et pouvoir faire face à toutes ces charges et redevances importantes exigées par les organismes fiscaux et parafiscaux pour les petites entreprises et pour les entrepreneurs débutants qui ont besoin pour se lancer dans le milieu de l'entrepreneuriat d'une période d'essai liée au produit, à la clientèle mais aussi à l'expérience. Une phase nécessaire d'après les femmes enquêtées pour être apte à mener loin leur projet dans un contexte plein de contraintes et d'obstacles n'encourageant pas les initiatives entrepreneuriales. D'autant plus que la gent féminine a un sentiment de prévention et de méfiance plus que leurs homologues masculins par rapport aux surcharges financières et

à la non capacité de paiement. Ce dernier joue un rôle décisif dans l'informalité des femmes entrepreneures, cette crainte constitue l'une des caractéristiques liées à la personnalité des femmes entrepreneures reconnue par elles-mêmes lors de nos entretiens.

### Conclusion

Les résultats de l'enquête confirme l'interaction de plusieurs facteurs interagissant sur les vulnérabilités sociales, influant le devenir des dynamiques entrepreneuriales féminines. Le niveau de pauvreté illustré par le chômage ou l'emploi précaire atypique ou indécent facteur de la vulnérabilité sociale est un de ces principaux facteurs déclencheurs des motivations des femmes à s'engager dans des processus entrepreneuriaux. La recherche d'un meilleur sort est l'un des autres facteurs incitant les femmes à créer leurs activités dans un cadre formel et/ou informel. L'enquête montre que les femmes entrepreneures même si elles rejoignent le cadre légal formel, elles mènent une bonne partie de leurs activités en côtoyant le secteur informel notamment en recrutant des femmes dans des emplois précaires. Le recours à l'emploi informel par les femmes entrepreneures activant dans un cadre formel indique le degré de dépendance de la sphère informelle. Par conséquent l'entrepreneuriat féminin devient un facteur latent et déterminant de vulnérabilité sociale.

La vulnérabilité sociale peut stimuler l'entrepreneuriat féminin ou au contraire accentuer la situation appauvrissant de plus en plus les personnes inertes. Autant l'entrepreneuriat féminin formel et/ou informel contribue à la réduction de la vulnérabilité sociale, il peut en créer d'autres ou les aggraver en partie. La persistance des liens entretenus par l'entrepreneuriat féminin avec le secteur informel révèlent davantage l'importance des vulnérabilités sociales chez la gent féminine. L'environnement et la proximité territoriale ou familiale des femmes influencent considérablement l'implication de la femme entrepreneure surtout pour celles qui exercent leurs activités dans l'informalité. La présence des femmes dans la précarité, en tant qu'acteurs aggravant cette situation, dépend des rapports du genre et des différentes inégalités auxquelles font face ces dernières. Elles résultent aussi de quelques particularités de la femme inhérente à la discontinuité du parcours professionnel et à la fonction de reproduction conduisant à une double précarisation financière et sociale.

Nous déduisons à partir de l'ensemble de ces éléments que la résilience entrepreneuriale a été développée chez l'ensemble des femmes enquêtées des deux secteurs formel et informel. La différence entre celles-ci est que la catégorie des femmes entrepreneures activant dans le secteur informel et celles adoptant des pratiques informelles malgré le statut formel de leurs

entreprises peuvent être qualifiées de résilience inachevée. Cette dernière fait référence à un acte entrepreneurial différent de celui de l'entrepreneur formel pur pour deux raisons.

La première est liée à une incapacité de certaines femmes entrepreneures d'acheminer leur processus entrepreneurial complètement informel vers la formalisation de leurs entreprises (pour des raisons discutées tout au long du chapitre) s'inscrivant, ainsi, dans une précarisation entrepreneuriale. Cette dernière, malgré le fait qu'elle permet à la femme de réaliser un changement par rapport à sa situation initiale, elle l'inscrit dans la précarité comme étant une nouvelle forme d'insatisfaction. La deuxième par contre concerne les femmes entrepreneures formelles adoptant certaines pratiques informelles liées aux emplois informels dans le formel et le recours à la précarisation salariale par les salaires versés. Celles-ci, par leur comportement opportuniste, contribuent à inscrire d'autres femmes dans une précarité voulue. La première section nous a permis de confirmer la troisième hypothèse de recherche considérant la présence des femmes dans le secteur informel comme étant un choix délibéré provisoire. La deuxième section a été consacrée à la présentation et à la discussion de la contribution des femmes entrepreneures des deux secteurs au développement territorial pour infirmer la quatrième hypothèse. Quant à la deuxième hypothèse de recherche, déjà confirmée en partie dans le chapitre précédent, elle se trouve confirmée, pour sa totalité, tout au long des deux sections. Quant à la troisième section, elle a été consacrée à la discussion des principales conclusions problématiques en lien avec la contribution socioéconomique des femmes entrepreneures prenant une forme informelle dans leur démarche entrepreneuriale ne se limitant pas aux entreprises non déclarées. Elle a révélé la nature de cette contribution féminine en lien avec la résilience et les vulnérabilités sociales.



# CONCLUSION GENERALE

### CONCLUSION GENERALE

La problématique de l'entrepreneuriat féminin en Algérie souffre d'assises théoriques. Elle demeure peu traitée. A travers cette thèse nous avons essayé de fournir un cadrage théorique à la question de l'entrepreneuriat féminin. La contribution des femmes entrepreneures au développement territorial peut avoir plusieurs facettes dont les dimensions économique et sociale. De ce fait, nous avons tenté tout au long de ce travail de recherche d'analyser les principaux éléments permettant de répondre à cette problématique complexe.

La création d'entreprise place l'entrepreneur face à une situation de combinaison entre ses caractéristiques individuelles et celles de son environnement de proximité. Il se trouve confronté à un ensemble de contraintes tout au long de son processus entrepreneurial. Sa réussite dépend de ses motivations à l'entrepreneuriat, de ses compétences et des ressources que lui procure son territoire. La contextualisation du processus entrepreneurial vise justement à faire ressortir son apport au développement en fonction du milieu au sein duquel il évolue.

La multitude d'approches et de définitions ayant porté sur l'entrepreneuriat et sur l'entrepreneur, regroupées sous forme de paradigmes, nous ont permis de situer notre problématique. Pour se faire, nous avons mobilisé trois paradigmes de l'entrepreneuriat. Le premier paradigme envisage l'entrepreneuriat comme étant un processus. Le second s'intéresse à l'entrepreneuriat pour sa création de valeur. Le troisième représente la création d'une organisation. Ces trois paradigmes en complémentarité nous permettent de définir la femme entrepreneure par ses capacités résilientes arrivant à transformer ses contraintes multiples en des opportunités entrepreneuriales porteuses de conditions de création de valeur socioéconomique. Tout au long de son processus entrepreneurial, la femme entrepreneure se trouve confrontée à des contraintes socioculturelles pénibles.

Le contexte d'émergence et d'évolution des activités féminines nous a permis la compréhension des liens avec la dimension genre de l'entrepreneuriat. L'appartenance à une société de type patriarcal, caractérisée par des inégalités en défaveur des femmes, accentue leur position marginalisée dans la société. Les femmes, de par le monde, subissent les effets de l'absence d'une égalité des sexes sur plusieurs niveaux. Néanmoins, l'influence de ces inégalités diffère d'un pays à un autre en fonction du contexte dominant. Plusieurs actions ont été faites dans le monde envisageant la promotion des femmes. L'amélioration des conditions de vie de celles-ci demeure une des priorités de l'approche genre et développement. L'ensemble des actions réalisées dans ce sens n'ont pas profité à toutes les femmes de la

même manière. De ce fait, nous ne pouvons généraliser l'influence des rapports sociaux du genre sur les femmes notamment vis à vis de leurs activités entrepreneuriales. Nous avons procédé à cet effet à une brève présentation de la réalité de la condition féminine en Algérie en général et dans la société kabyle en particulier à travers sa place dans le droit formel et dans le droit coutumier. En effet, leur marginalisation devant les lois institutionnelles et coutumières s'exprime, essentiellement, par son droit inégalitaire à l'héritage. Privées de leurs droits au sein de la famille, en faveur de leurs homologues masculins, les femmes demeurent soumises. La seule compensation adoptée par la société kabyle à cet acte discriminatoire vis-à-vis des femmes se trouve dans l'engagement opéré à la prise en charge de celles-ci en cas d'obligation (veuves, divorcées et/ou célibataires). De plus, le tuteur mâle s'engage à aider les femmes qui sont dans le besoin par l'usufruit. Nous trouvons que ces solutions ou pratiques ne sont qu'une manière de dissimuler les actes discriminatoires vis-à-vis des femmes. Il existe certes des arguments et des explications derrière cette décision d'exhérédation de la femme de ses droits. Toutefois, l'absence d'égalité des sexes engendre des incidences socioéconomiques sur le devenir de celles-ci. D'où la question suivante : l'ensemble des changements socioculturels que connaît la société kabyle ont-ils influencé le statut de la femme ?

Les femmes dans la société kabyle ont connu une transformation remarquable, dans l'espace et dans le temps. Le passage d'une femme au foyer garantissant le bien être de leur famille, par leur rôle de reproduction et de prise en charge de tous les membres de la famille, à une femme exerçant des activités marchandes à domicile est un événement important ayant marqué la société kabyle. De plus, leur intégration au marché pour l'exercice de leurs activités, anciennement exercées à domicile, représente une deuxième étape caractérisant l'évolution de la condition féminine dans la société kabyle. Enfin, l'appropriation des nouvelles activités modernes n'existant pas dans la société traditionnelle constitue un autre acquis de celles-ci. A partir de là, nous nous posons la question du degré de ces changements touchant la place de la femme dans la société kabyle en rapport avec le nouveau statut de femmes entrepreneures ?

Nous avons présenté tout au long de ce travail de recherche le poids des contraintes générées par l'environnement de proximité sur l'entrepreneuriat des femmes. L'influence exercée par le tuteur mâle sur la définition et l'orientation des choix effectués par la femme entrepreneure tout au long de son processus entrepreneurial reflète une situation de dépendante et de subordination de celles-ci.

Derrière toute décision d'entreprendre prise par les femmes, le but principal se révèle être l'objectif de prise en charge des besoins familiaux. Les résultats de notre enquête ont fait ressortir que cet objectif représente une des conditions du tuteur mâle pour permettre à celles-ci de sortir **et exercer sa propre entreprise**. Une autre condition à l'entrepreneuriat de celles **issues** des rapports sociaux du genre est la proximité du domicile pour exercer un deuxième contrôle sur celles-ci après celui du choix d'activités typiquement féminines.

Les conditions nécessiteuses du ménage expliquées parfois par un revenu insuffisant et/ou par une absence de celui-ci, incitent une grande partie des femmes à l'entrepreneuriat notamment pour les femmes mariées. Pour cette catégorie, majoritaire parmi nos enquêtées, l'entrepreneuriat représente un moyen permettant à la fois pour leur épanouissement personnel, une source de revenu complémentaire à celui du ménage et /ou une voie à la recherche d'une reconnaissance sociale au même titre que leurs homologues masculins à travers la réalisation de leur autonomie financière. A quel point cet objectif tracé par les femmes entrepreneures a-t-il été réalisé ? Autrement dit, l'entrepreneuriat a-t-il conduit les femmes à une reconnaissance de leur statut au niveau de la société ?

En plus de la prédominance d'activités de type artisanal, la part des femmes exerçant leurs activités dans l'informalité est assez importante. Afin d'avoir une meilleure conception de ces activités, nous avons procédé à un cadrage théorique relatif aux différents concepts pouvant nous servir de guide dans notre analyse. Le concept de secteur informel caractérise les entreprises (répondant à des caractéristiques spécifiques) alors que celui d'emplois informels représente le poste occupé au sein d'une entreprise formelle et/ou informelle.

Notre travail s'est intéressé à décrire les conditions d'émergence et d'évolution du secteur informel en Algérie. En parallèle, nous avons discuté des principaux facteurs (changements socioculturels) ayant contribué à l'introduction des femmes sur le marché du travail dont la scolarisation, la salarisation et la tertiairisation des emplois et la féminisation du chômage. Cette introduction des femmes à l'entrepreneuriat, en Algérie, venue tardivement par rapport à leurs homologues masculins, coïncide avec la prolifération du secteur informel. Par ailleurs, les conditions nécessiteuses et instables ayant marqué certains ménages algériens ont appesanti les charges de ces derniers. L'entrepreneuriat féminin est venu, par conséquent, comme un moyen permettant l'amélioration des conditions familiales en s'inscrivant dans le secteur informel.

Nous avons procédé à faire une caractérisation des femmes entrepreneures et des entreprises créées par celles-ci. Les femmes entrepreneures enquêtées représentent, pour la plupart, les caractéristiques suivantes : l'âge des enquêtées est en moyenne de 35 à 39 ans. La moitié des

enquêtées sont des femmes mariées. Elles ont, pour environ 52% d'entre-elles, à charge de moins de trois enfants. Le mariage à un très jeune âge caractérise cette catégorie de femmes enquêtées pour une proportion d'environ 44% de moins de 22 ans et de 68% de moins de 28 ans. Leur niveau scolaire ne dépasse pas le secondaire pour environ 83% des enquêtées. En plus des femmes entrepreneures ayant acquis leur expérience antérieure à domicile, 70% d'entre elles sont issues du salariat. La part des femmes entrepreneures non diplômées est relativement importante représentant une proportion d'environ 37%. Elles ont acquis leur savoir-faire à travers un apprentissage familial et/ou informel.

Ces caractéristiques sociodémographiques des femmes entrepreneures enquêtées justifient, du moins en partie, le choix des activités artisanales. La prédominance de ces activités artisanales au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou reflète un choix basé sur une logique commerciale. Cette dernière repose sur un regain d'intérêt des consommateurs sur le marché pour ce type de produits et services fournis par les trois activités enquêtées (couture, coiffure et gâteaux). La recherche d'une facilité d'exercice et de réalisation de ces activités prime sur celles de valorisation d'un patrimoine traditionnel par les femmes enquêtées. Le recours des femmes entrepreneures à ce type d'activité est venu comme une réponse aux besoins économiques de leurs ménages. Elles décident de se lancer dans ces activités pour leur forte rentabilité économique, d'après les enquêtées, comparativement à la facilité d'accès et d'exercice de celles-ci. La démarche suivie par ces femmes entrepreneures dans la création de leurs activités est particulière par le privilège accordé par celles-ci à leur environnement de proximité. Ce dernier représente un facteur déterminant dans le choix de la localisation de l'entreprise créée par une femme entrepreneure. La proximité du domicile, premier facteur de localisation de l'entreprise chez les femmes entrepreneures, répond plus à des aspirations du tuteur mâle qu'à celle de la femme entrepreneure.

En effet, l'analyse des principaux facteurs motivationnels à l'entrepreneuriat des femmes nous a permis de dresser une typologie des femmes enquêtées. La majorité de celles-ci présentent des motivations de nécessité et/ou de contrainte. Ces dernières regroupent, essentiellement, l'exploitation et l'insatisfaction au salariat, la nécessité économique et l'effet du mimétisme. Ces résultats nous ont permis de confirmer notre première hypothèse définissant la typologie des femmes entrepreneures enquêtées comme étant issues d'un entrepreneuriat de nécessité et/ou de contrainte.

L'ensemble des contraintes rencontrées par les femmes entrepreneures au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou pour les activités enquêtées expriment une influence de l'environnement de proximité sur leur processus entrepreneurial. Nous avons constaté que la majorité des

enquêtées n'arrivent pas à couvrir les charges liées à la création et à la gestion de l'entreprise créée. Cette difficulté est justifiée pour la plupart par le fait qu'elles ne possèdent pas un pouvoir décisionnel leur permettant une gestion rationnelle et autonome de leur profil. De plus, leur introduction sur le marché est confrontée au rejet de leurs homologues masculins essayant par tous les moyens de les exploiter d'autant plus que l'approvisionnement et la commercialisation et/ou la distribution impliquent un contact direct avec ceux-ci. Ce comportement discriminatoire vis-à-vis des femmes entrepreneures sur le marché reflétant la persistance des discriminations fondées sur les rapports sociaux du genre au sein de la société. De même, les femmes trouvent une grande difficulté pour la localisation d'un lieu approprié pour l'exercice de leurs activités, la difficulté de trouver des financements de leurs entreprises envisagées, ainsi que d'autres facteurs sont autant de contraintes ne dépendant pas de la femme elle-même. Elles sont générées plus par leur environnement de proximité issu des rapports du genre maintenant la femme dans une position inférieure.

En plus de l'influence des vulnérabilités sociales, celle de l'environnement de proximité à travers les rapports du genre (tuteur mâle exerçant son pouvoir) vient accentuer les contraintes des femmes entrepreneures déterminant ainsi la nature de leur rapport. L'ampleur de ces contraintes incite les femmes à changer leur situation en transformant celles-ci en des opportunités créatrices de valeurs. Pour répondre à ce contexte de vulnérabilité sociale, les femmes entrepreneures ont décidé, à travers leurs caractéristiques intrinsèques de résilience entrepreneuriale, de chercher un meilleur essor par la création d'activités autonomes. L'ensemble des caractéristiques contraignantes abordées dans ce travail résultent des caractéristiques du territoire. Ce dernier regroupe plusieurs acteurs agissant en interdépendance dont résultent les rapports sociaux du genre. A partir de là, nous avons confirmé notre deuxième hypothèse considérant le choix et le maintien des activités traditionnelles comme résultant de l'influence de l'environnement de proximité des femmes entrepreneures.

Les résultats de l'enquête ont fait ressortir une proportion assez importante, d'environ 38%, de femmes entrepreneures exerçant leurs activités dans le secteur informel pur. Toutefois, la proportion de femmes entrepreneures créant des entreprises formelles (déclaration juridique de l'entreprise) est d'environ 62%. Le recours des femmes entrepreneures au secteur informel repose-t-il sur une décision volontaire ou subie dans le contexte décrit précédemment?

Le choix délibéré du secteur informel a caractérisé la plupart des femmes enquêtées. Nous nous sommes interrogés sur l'éventuelle possibilité ou volonté de ces femmes entrepreneures ayant choisi délibérément le secteur informel à intégrer le secteur formel. Le choix effectué

par ces femmes est pour environ 57% qualifié de provisoire. Le motif déclaré est lié à l'absence de culture de paiement de l'impôt chez les enquêtées. Suivi par un fort besoin de formation du capital leur permettant l'acheminement de leur projet. Le facteur le plus incitatif à la formalisation des entreprises créées par les femmes enquêtées est celui de la couverture sociale et de la retraite. Par ailleurs, 43% des enquêtées déclarent ne pas avoir choisi le secteur informel. Leur présence dans ce dit secteur est une obligation imposée. En plus de l'incapacité financière de ces femmes, le rôle du tuteur mâle dans leur décision est fort grandissant.

L'importance de l'entrepreneuriat féminin au développement territorial est multiple. La présence des femmes entrepreneures dans les deux sphères formelle et informelle a dévoilé selon les résultats de l'enquête des divergences en matière de contribution. Notre troisième hypothèse considérant la contribution des femmes entrepreneures des deux secteurs comme étant similaires a été infirmée pour plusieurs raisons. Nous avons enregistré des différences entre les deux secteurs sur différents niveaux analysés exprimant la contribution de l'entrepreneuriat féminin au développement territorial.

Le secteur formel, d'après les résultats de l'enquête est le secteur générant plus d'emplois (76% des emplois créés) que le secteur informel. A partir de l'analyse de la nature des emplois créés au sein de chaque secteur nous avons enregistré que le secteur formel crée plus d'emplois informels (60%) que d'emplois formels. Le secteur formel représente donc un secteur pourvoyeur d'emplois contrairement au secteur informel se limitant, souvent, à l'auto-emploi et aux aides familiales.

Nous avons essayé d'analyser les emplois créés en fonction de la catégorisation des entreprises. La part des femmes entrepreneures exerçant leurs activités entrepreneuriales dans le secteur formel pur (déclaration de l'entreprise et des employées) est minoritaire ne dépassant pas 6% des enquêtées. Nous déduisons que le statut juridique formel de l'entreprise ne reflète pas systématiquement une situation régulière de celle-ci. Elle demeure, à notre sens, un moyen pour cacher d'autres pratiques informelles. La dépendance à l'informalité est très apparente dans cette enquête. Il existe un autre facteur ayant facilité la présence des femmes entrepreneures dans l'informalité au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, celui du relief accidenté et montagnard. Ce dernier est l'une des solutions adoptées par les femmes entrepreneures informelles plus présentes au niveau rural. En effet, l'accessibilité à certains territoires au niveau de la wilaya est difficile pour des personnes étrangères.

Pour ce qui est des revenus, les deux secteurs présentent une précarisation entrepreneuriale et salariale par les faibles revenus générés et distribués par celles-ci. Néanmoins, le secteur

informel présente une plus forte précarité par rapport au secteur formel. Une proportion d'environ 90% ne dépassant pas 9000DA/mois est le salaire versé par le secteur informel contre 71% versant entre 9000 et 14000 DA dans le secteur formel. Nous remarquons que la borne supérieure du secteur informel représente la borne inférieure du secteur formel.

Les résultats de l'enquête **confirment** l'interaction de plusieurs facteurs interagissant sur les vulnérabilités sociales, influant le devenir des dynamiques entrepreneuriales féminines. Le niveau de pauvreté illustré par le chômage ou l'emploi précaire atypique ou indécent, facteur de la vulnérabilité sociale, est l'un de ces principaux facteurs déclencheurs des motivations des femmes à s'engager dans des processus entrepreneuriaux. La recherche d'un meilleur sort est l'un des autres facteurs incitant les femmes à créer leurs activités dans un cadre formel et/ou informel. L'enquête montre que les femmes entrepreneures même si elles rejoignent le cadre légal formel, elles mènent une bonne partie de leurs activités en côtoyant le secteur informel notamment en recrutant des femmes dans des emplois précaires. Le recours à l'emploi informel par les femmes entrepreneures activant dans un cadre formel indique le degré de dépendance de la sphère informelle. Par conséquent l'entrepreneuriat féminin devient un facteur latent et déterminant de vulnérabilité sociale.

La vulnérabilité sociale peut stimuler l'entrepreneuriat féminin ou au contraire accentuer la situation appauvrissant de plus en plus les personnes inertes. Autant l'entrepreneuriat féminin formel et/ou informel contribue à la réduction de la vulnérabilité sociale, autant il peut en créer d'autres ou les aggraver en partie. La persistance des liens entretenus par l'entrepreneuriat féminin avec le secteur informel révèlent davantage l'importance des vulnérabilités sociales chez la gent féminine. L'environnement et la proximité territoriale ou familiale des femmes influencent considérablement l'implication de la femme entrepreneure surtout pour celles qui exercent leurs activités dans l'informalité. La présence des femmes dans la précarité, en tant qu'acteurs aggravant cette situation, dépend des rapports du genre et des différentes inégalités auxquelles font face ces dernières. Elles résultent aussi de quelques particularités de la femme inhérente à la discontinuité du parcours professionnel et à la fonction de reproduction conduisant à une double précarisation financière et sociale.

Pour faire face aux difficultés qu'elles rencontrent les femmes entrepreneures s'appuient substantiellement sur les acteurs influençant leurs milieux d'activités. Le dynamisme de l'entrepreneuriat féminin apparaît chez les femmes enquêtées lorsque l'on mesure leurs capacités à mobiliser les ressources humaines et financières nécessaires. Dans ce sens, elles peuvent jouer un rôle porteur de changements sociétaux aptes à enclencher un développement territorial local.

L'intégration d'une façon générale du marché de l'emploi moderne dans un cadre formel ou informel par les femmes esquisse davantage la perspective du nouveau rôle qu'elles peuvent jouer pour un développement économique. Elles se transforment en acteur capital pour le développement et le bien être de la société. Cependant, pour atteindre cet objectif, les défis de la précarité des emplois, qui se traduit notamment par la faiblesse des rémunérations qui demeurent très insuffisant face aux besoins fondamentaux (l'indicateur primaire de la pauvreté influence grandement la vulnérabilité sociale), sont à relever.

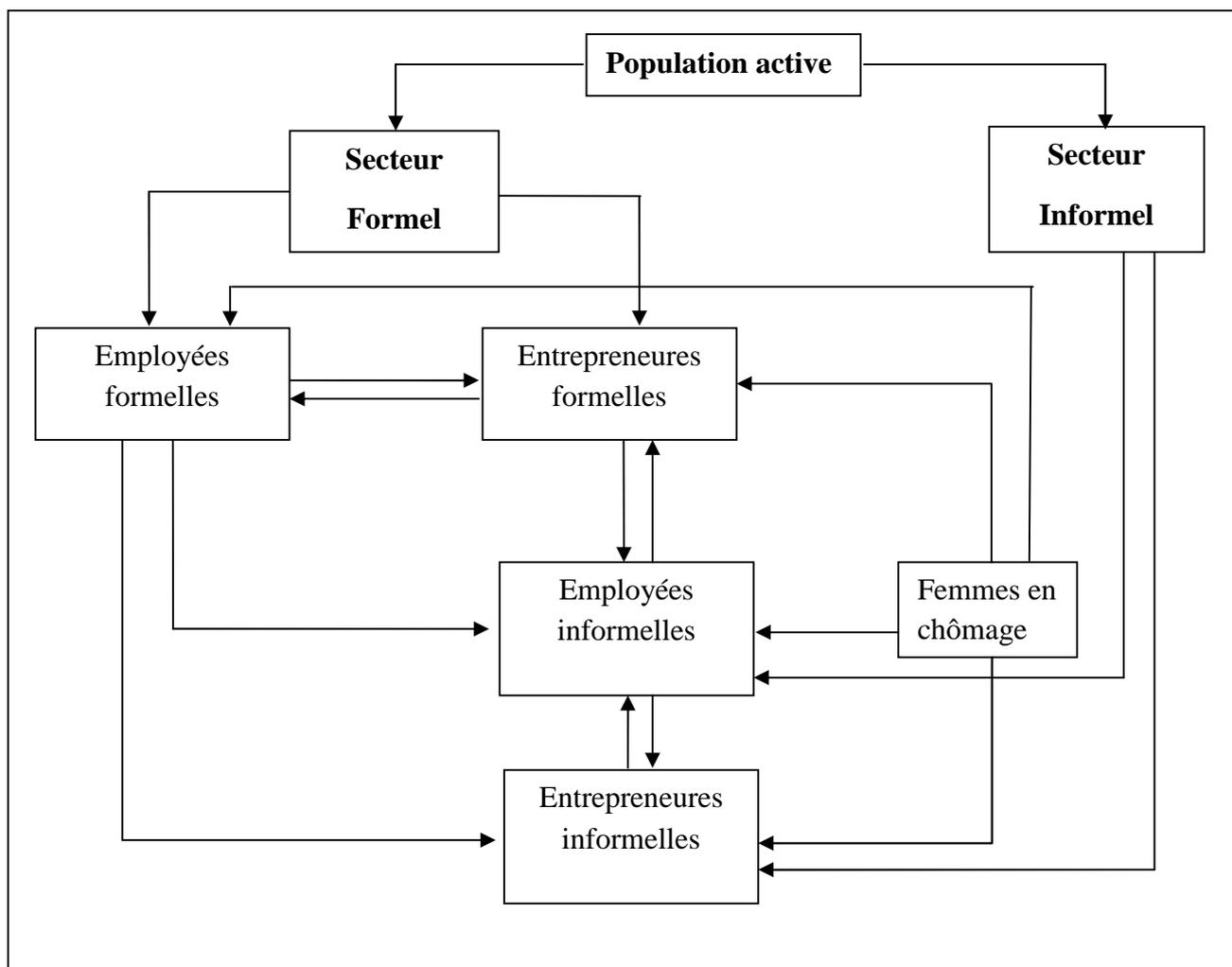
Les femmes entrepreneures d'une façon particulière s'illustrent par leur dynamisme et leur volonté à vouloir dépasser la vulnérabilité sociale en changeant leur statut de femmes dépendantes vers celui des femmes affranchies en gagnant le défi de l'indépendance économique facteur de conversion du statut social. Cependant, les résultats de l'enquête prouvent que l'entrepreneuriat n'a pas permis à toutes les femmes d'atteindre cet objectif à cause de leur environnement de proximité. En effet, la femme entrepreneure qui exerce ses activités dans l'informel s'appuie sur son environnement, ses compétences et sa personnalité pour arriver à activer sa résilience et à marquer son dynamisme et ne pas céder face aux difficultés rencontrées. En d'autres termes, le dynamisme de l'entrepreneuriat féminin repose sur la capacité à mobiliser les ressources, ne pas en rester prisonnière et changer sa situation. Ce sont tous ces éléments, la qualité de son tissu relationnel et environnemental, et surtout les compétences qui constituent la force motrice de la résilience des femmes entrepreneures.

L'objectif de notre thèse est d'interpréter l'apport de l'entrepreneuriat féminin et de voir dans quelle mesure ces dernières contribuent-elles au développement socioéconomique tout en mettant l'accent sur la pertinence de ce dernier. Les résultats de l'enquête que nous avons menée auprès des femmes entrepreneures nous permettent de dire que malgré le fait qu'elles exercent leurs activités au sein d'un contexte vulnérable débordé de contraintes, leur résilience vient limiter les effets néfastes de cette situation qui initialement été source de marginalisation et de sous-estimation du rôle économique des femmes. Cependant, au lieu de se soumettre à ces conditions défavorables à leur épanouissement personnel et professionnel, elles décident de changer et transformer leur mode de vie en optant pour l'entrepreneuriat. Ceci peut être expliqué par la notion de résilience pour les femmes et de vulnérabilité pour leur environnement. En d'autres termes, ces deux concepts ne peuvent être dissociés l'un de l'autre parce que quels que soient, les caractéristiques et/ou les motivations de ces femmes entrepreneures, elles ne peuvent se disjoindre du contexte et des conjonctures qui participent et orientent d'une façon ou d'une autre leurs choix. La combinaison de plusieurs difficultés et entraves incitent les femmes à se lancer dans la création d'entreprises. Dans notre cas d'étude,

les défaillances du marché formel ou ce que nous avons appelé les conditions de l'informel sont à la fois source de résilience et de vulnérabilité. Le recours des femmes entrepreneures à l'informel pour créer leurs entreprises revient à une résilience qui est née suite à des conditions liées à l'environnement. Cette résilience améliore la situation de ces femmes, certes, mais si on évalue la pérennité et la qualité des emplois créés par exemple par ces entreprises, nous trouverons que la vulnérabilité vient s'attacher à celle de la résilience. Donc la vulnérabilité dans ce cas là est une cause et une conséquence de la résilience entrepreneuriale informelle.

La présence des femmes entrepreneures dans l'informalité engendre des situations complexes et des formes à la fois diversifiées et instables. Ces dernières comprennent trois statuts professionnels à l'origine de l'entrepreneuriat féminin à savoir le chômage, l'emploi formel et l'emploi informel. Ces trois catégories peuvent donner lieu à des opportunités entrepreneuriales spécifiques chacune par ses propres motivations. La femme entrepreneure après avoir décidé de s'engager dans une activité entrepreneuriale fait des choix d'une part, entre le statut d'employeur et/ou d'auto-entrepreneur et de celui du statut de son entreprise entre formel, informel et/ou semi formel d'autre part. La figure suivante permet de faire une interprétation synthétique des comportements en interaction des différentes formes introduites par les facteurs motivationnels en évolution. L'informalité caractérisant le système économique, composé d'un ensemble d'acteurs, réside dans les liens relationnels justifiant la complexité des transformations d'un statut à un autre, à son maintien et surtout à son interconnexion à d'autres agents économiques. C'est ce qui justifie justement les degrés de l'informalité et sa relativisation créant, ainsi, des approches différentes entre celles reconnaissant son dynamisme et sa résilience (contribution) et celles suggérant sa formalisation remettant en cause le comportement des acteurs et se limitant au critère juridique et à la dimension économique de ressource (recettes).

Figure N° 52: Formes de présence des femmes dans l’informalité entre choix et obligation



Source : Réalisé par nous –mêmes

A partir de là, nous déduisons que les potentialités entrepreneuriales existent chez les femmes enquêtées sous conditions d’être accompagnées par les organismes institutionnels concernés. Ces derniers à travers des politiques et des stratégies mises en place pour la promotion de l’entrepreneuriat féminin n’arrivent pas à réaliser les résultats escomptés. De même, les mécanismes de financements placés dans un objectif d’aide à la création d’entreprise sous formes de différents dispositifs (ANSEJ, CNAC, ANGEM) n’arrivent pas à accroître la proportion de femmes entrepreneuses. La proximité des organismes concernés notamment ceux chargés du financement, ayant à l’origine comme stratégie leur promotion, vers ces femmes (au niveau communal) pourra avoir, à notre sens, des résultats meilleurs pour les femmes. D’ailleurs, les différents dispositifs d’accompagnement à la création d’entreprise connaissent des proportions relativement faibles de la présence féminine (variant en moyenne

entre 10 et 12% par année pour les dispositifs ANSEJ et CNAC). Le principal dispositif sollicité par les femmes au niveau de la wilaya est celui de l'ANGEM pour une proportion moyenne d'environ 60% d'entre-elles. Cette forte présence relève une préférence des femmes des petites sommes se limitant à l'achat de matières premières comme étant un minimum pour le démarrage de leur activité et d'une ignorance des avantages de tous les dispositifs dont l'existence de fonds de garanties qui devraient les rendre plus rassurées en cas d'échec.

De plus, la proportion relativement faible des femmes entrepreneures en Algérie permet de faire deux interprétations. La première lecture fait référence à la prédominance des femmes dans l'informalité totale (informel pur) reflétant une autre réalité de leur dynamisme socioéconomique. La deuxième lecture fait allusion par contre à l'approche par l'environnement global de l'entrepreneuriat en Algérie. La promotion de l'entrepreneuriat féminin mérite d'être sur la même voie que la réalité et du vécu de ces femmes. En effet, les stratégies et politiques visant l'intégration des femmes au développement d'un territoire donné doivent résulter de la condition de la femme dans la société et de son environnement de proximité. Il est nécessaire de prendre en considération les différentes contraintes auxquelles les femmes font face dans leur spécificités à l'entrepreneuriat afin de pouvoir faciliter leur processus et accroître leur taux de participation voire même la recherche de la pérennisation des entreprises créées dans une approche qualité/quantité.

La flexibilité des acteurs et des activités composant le secteur informel est difficile à mesurer. Cette difficulté peut être justifiée, en plus de la non prise en considération de la dimension genre, par l'homogénéisation de l'application des stratégies et politiques publiques destinées aux entreprises informelles en regroupant à la fois les nouvelles entreprises et les anciennes sans prendre en considération la capacité de ces dernières à subir les coûts de la formalisation. Autrement dit, la formalisation des entreprises créées par les femmes peuvent avoir d'autres conséquences socioéconomiques considérables vue leur caractère précaire et vulnérable. L'obligation de ces femmes à répondre aux lourdes charges fiscales et parafiscales, certes indiscutable par égard au statut de la citoyenneté, peut engendrer des effets néfastes pour des populations vivant, essentiellement ou partiellement, de ces revenus générés. Toutefois, il peut y avoir des politiques modérées et spécifiques aux femmes à une échelle territoriale de proximité. La proximité des territoires par les institutions publiques permettra aux femmes de s'intégrer dans l'entrepreneuriat sans être dépendante d'autres éléments.

L'ignorance des formes, des procédures et des mécanismes liés à la création d'une entreprise en général et à celle de sa formalisation (couverture sociale et fiscale) en particulier se posent chez la majorité des femmes enquêtées. De ce fait, une forte sensibilisation de proximité, par différents moyens de communications, peut avoir un résultat meilleur en la matière. L'information concernant la création de l'entreprise n'a pas les mêmes rayonnements et/ou perceptions pour tous les agents économiques notamment lorsqu'il est question de la condition féminine amplifiée par le profil des femmes enquêtées (le niveau d'instruction, la liberté de circulation, l'éloignement géographique, etc.). En somme, la sensibilisation, l'information et la formation de ces femmes entrepreneures devient un rôle primordial à leur émancipation.

En plus de l'absence d'une conscience d'appartenance à un projet de citoyenneté chez les femmes entrepreneures informelles par choix délibéré, de l'ignorance des modes de contribution à la fiscalité en général, nous enregistrons une ignorance des procédures et mécanismes de gestion d'une entreprise permettant leur réussite. De ce fait, la promotion de l'entrepreneuriat féminin et l'amélioration de leur contribution au développement territorial reste surmontable par les pouvoirs publics.

De même, comme nous l'avons souligné dans les deux derniers chapitres, les femmes en entrepreneuriat expriment des besoins différents au regard de la spécificité de leur statut dans la société. Elles ont besoins plutôt d'avoir accès à des locaux répondant à un double critère : coûts et proximité. Pour cela, le manque de locaux appropriés tels que définis par ces femmes constitue un frein majeur.

Tout au long de l'interprétation des résultats de l'enquête nous nous sommes focalisés sur deux concepts clés qui sont la résilience entrepreneuriale et celle de la vulnérabilité sociale. Ces derniers nous ont permis, d'une part, de mieux saisir le processus des femmes entrepreneures en général et de celui de celles exerçant leurs activités dans l'informalité et d'autre part de définir la réalité de la contribution de l'entrepreneuriat féminin pour les activités enquêtées au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

La segmentation, la précarité et le caractère absolument informel ou semi-formel n'empêchent pas de dire que l'entrepreneuriat féminin qu'ils soient formel ou informel relève d'un seul domaine d'ensemble. Pour exister, les femmes entrepreneures du secteur informel doivent être capables de produire des biens et services à moindre coûts et à bas prix voire même à produire des biens et services indisponibles ou nouveaux que celles activant dans le secteur formel ne sont pas capables de fournir par manque de flexibilité.

L'état des lieux et la caractérisation des femmes entrepreneures des deux secteurs formel et informel peuvent faire l'objet d'assises à des stratégies pour les pouvoirs publics leur permettant d'agir pour l'émancipation et la promotion de l'entrepreneuriat féminin au niveau local en fonction des spécificités présentées dans le cadre de ce travail.

Pour conclure, nous dirons que face à une telle problématique, le débat reste ouvert et les recherches en la matière sont complexes au même degré de la complexité de cette problématique. La question de l'entrepreneuriat féminin, objet de notre thèse, présente une double spécificité, une première liée aux femmes et leurs particularités et contraintes personnelles et celle de l'informalité qui reste problématique de part sa vision et les désignations qu'on lui accorde malgré son dynamisme et sa capacité à donner un refuge aux populations démunies.

De nos jours, le premier apport tiré de l'entrepreneuriat des femmes est le changement opéré dans son statut et sa position dans la société certes insuffisante mais demeure un achèvement arraché.

Une reconnaissance sociale et un droit à la parole, acquis à travers une amélioration de la situation économique et sociale des femmes, renforce leur résilience, réduit la pauvreté et les disparités, participe à la réduction de la vulnérabilité sociale et contribue au développement.

**ANNEXE I :**  
**QUESTIONNAIRE**

**Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou**  
**Thèse de doctorat LMD en sciences économiques**  
**Entrepreneuriat et développement local**

Cette thèse portera sur l'« *analyse de la contribution de l'entrepreneuriat féminin formel/informel au développement territorial dans la wilaya de Tizi-Ouzou : entre résilience et vulnérabilité. Illustration par des activités traditionnelles* ». La présente étude revêt, un caractère purement scientifique, sur ce l'anonymat et la confidentialité sont de mise. Merci pour votre collaboration dont dépend la réussite de cette étude.

**N° :**

**Date :**

**Village/commune :**

**Activité :**

**Milieu d'exercice :**

**Urbain**

**Rural**

**I. Profil des femmes entrepreneures**

1. Quel est votre âge ? .....
2. Quelle est votre situation matrimoniale ?  
 Célibataire  Mariée  Veuve  Divorcée
3. Avez-vous des enfants ?  Oui  Non  
Si oui, combien ? .....  
Et à quel âge êtes-vous mariée ? .....
4. Quel est votre niveau de scolarisation ?  
 Sans  Primaire  Secondaire  Lycéen  Universitaire
5. Aviez-vous une expérience professionnelle avant la création de votre entreprise ?  
 Oui  Non  
Si oui, dans quel secteur ? .....  
Et quel poste occupiez-vous ?  
 Gestionnaire d'entreprise  
 Salariée
6. Avez-vous un diplôme dans ce métier ?  Oui  Non  
Si oui, lequel?  
.....  
Si non, alors comment et où avez-vous appris ce métier ? (Famille)  
.....
7. Exercez vous une activité avant votre mariage ?  Oui  Non  
Sinon pourquoi ?  
.....

**II. Motivations entrepreneuriales**

8. Quelles sont vos motivations à devenir femme entrepreneure?  
.....  
.....
9. Avez-vous fait une enquête (étude du marché) avant la création de votre entreprise ?  
 Oui  Non  
Si oui, expliquez ?  
.....
10. Avez-vous détecté une opportunité sur ce secteur ?  Oui  Non

11. Quel est le nombre d'heures que vous accorder à l'exercice de votre activité par jour ?

.....

12. Avez-vous un chef d'entreprise dans votre famille?  Oui  Non

Si oui, dans quel secteur d'activité ?

.....

Et est qu'elle est son influence sur votre décision d'entreprendre ?

.....

13. Aviez-vous une idée sur l'existence de risques en créant votre entreprise ?

Oui  Non

Si oui, lesquels ?

.....

14. Comment réagissez-vous si votre entreprise ne couvre pas les charges ?

Abandonner

Changer d'activité

Essayer de trouver des solutions

Autre

Si autre, précisez ?

.....

15. Qui a été à l'origine de l'idée de création de votre entreprise ?

Vous-même  Votre famille/mari

Vos amis  Autre

Précisez ?.....

**III. Profil de l'entreprise créée**

16. Quelle est votre activité ? .....

17. En quelle année avez-vous débuté cette activité en votre compte?

.....

18. Pour quelle raison aviez-vous choisi cette activité ?.....

19. Depuis quand avez-vous commencé à travailler dans ce métier ?

.....

20. Pour quelle raison votre activité est-elle implantée sur ce

territoire?.....

.....

21. Avez-vous reçu une formation dans la gestion d'entreprise avant la création de votre entreprise ?

Oui  non

Si oui, où et pendant combien de temps ?

.....

22. Lieu d'exercice :

Propriétaire  Locataire  Autre

Si autre, précisez ?

.....

23. D'où procurez-vous vos matières premières?

Local  Régional  National  International

24. Comment vous-vous approvisionnez ? (Détection des circuits informels)

Par vos propres moyens de transport

Payez-vous des frais de transport

Autres frais

25. Coopérez-vous pour l'achat de vos matières premières ?  Oui  Non

26. Quelle est la source de financement de vos matières premières ?

.....

27. Qui se charge de l'achat de vos matières premières ?

.....

28. Existe-il une concurrence dans votre domaine ?  Oui  Non

29. Comment faites-vous face à la concurrence ?

Par les prix  Par la qualité  Autres

Expliquez ?.....

30. Avez-vous des sous-traitants ?

Oui  Non

Si oui, expliquez ?

.....

31. Comment commercialisez-vous vos produits finis ?

Sur le lieu de travail

Distribution pour les magasins

Autres

Si autre, précisez ?.....

32. Qui se charge de la commercialisation de vos produits ? Précisez le lien de parenté ?.....

33. Quel est le rayonnement de votre marché ?

- Local  Régional  National  International

**IV. Les aides financières**

34. Avez-vous créé votre entreprise dans le cadre des dispositifs d'aide aux jeunes promoteurs ? Oui Non

Si oui, lequel ?.....

35. A quelle phase avez-vous sollicité ce dispositif ?

- A la création  
 Après quelques années (intégration)

36. Quelle est la source de financement de votre entreprise ? (Précisez le taux pour chacun)

- Crédit bancaire  
Apports personnels  
 Epargne familiale (parents)  
 Aide ou épargne du mari  
 Aides amicales

**V. L'apport des entreprises créées**

**Emplois créés**

37. Avez-vous des employées ?

- Oui  Non

Si oui, quel est leur nombre ? .....

Sont-ils assurés ?  Oui  Non

Sinon, quel est le nombre des non assurés et pourquoi ?  
.....

38. Quelle est l'origine de vos employés ?

- Village  Villages avoisinants  Autres (précisez)

**Revenus**

39. Quel est le revenu moyen (mensuel) que vous procure ce métier ?.....

40. Quel est le salaire moyen de vos employées ?  
.....

41. Est-ce que votre activité est rentable ?  Oui  Non

Sinon, pourquoi ?.....

**Contraintes**

42. Quelles sont les difficultés rencontrées lors de la création de votre entreprise ?

.....  
.....

43. Quelles sont vos difficultés actuelles ?

.....  
.....

44. Voudrez-vous délocaliser votre entreprise ?  Oui  Non

Dites pourquoi ?

.....

**VI. La présence dans l'informel**

45. Payez-vous des impôts ?

Oui  Non

Si oui, comment ?

.....

Sinon, pourquoi ?

.....

46. Est-ce que votre entreprise est déclarée ?  Oui  Non

Si oui, quel est son statut juridique?

.....

Sinon, pourquoi ?

.....

47. Votre présence dans l'informel est-elle un choix ?  Oui  Non

Dites pourquoi ?.....

.....

48. Selon vous, cette présence dans l'informel est-elle une étape provisoire ? expliquez ?

Oui  Non

.....

.....

49. Quels sont les risques de votre métier?.....  
.....

50. Que faites-vous en cas d'accident de travail?.....  
.....

51. En cas de contrôle quels sont les risques encourus ?  
.....  
.....

52. Est-ce que vous souhaitez intégrer le secteur formel ?  Oui  Non  
Si oui, qu'est ce qui vous empêche de déclarer votre activité ?  
.....  
.....

53. Avez-vous une comptabilité ?  
 Oui  Non  
Si oui, quel type ?  
.....  
Si non, pourquoi ?  
.....

**VII. Le soutien de l'environnement social**

54. Avez-vous reçu des aides financières pour la création de votre entreprise ?  
 De votre conjoint  
 De votre famille  
 De votre entourage  
 Aucun soutien  
 Autres (précisez)  
.....

55. Votre travail a-t-il influé sur votre statut dans la famille ?  
 Oui  Non  
Dites comment ?  
.....  
.....

56. Vers qui adressez-vous en cas de besoins financiers?

- Banque  réseau familial

Dites pourquoi ?

.....

57. Participez-vous dans les dépenses familiales ?  Oui  Non

58. Quelle est la destination de votre revenu ?

- Epargne  
 Charges personnelles  
 Dépenses familiales  
 Extension de l'activité  
 Autres

59. Quelle est la destination de vos bénéfices ?

.....

60. Quelle est la profession de votre responsable de ménage ?

- Sans emploi  Simple ouvrier  Retraité  
 Cadre supérieur  Indépendant  vous-même chef du ménage

61. Comment se comporte votre environnement social avec votre décision de travailler ?

- Encouragement  Opposition  Accord par nécessité  Autre (expliquez)

.....

**Perspectives et recommandations**

62. Que pensez-vous de l'avenir de votre entreprise ?

.....  
.....

63. Quelles sont vos recommandations pour la formalisation des entreprises informelles ?

.....  
.....  
.....