

**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE**  
**MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE**  
**SCIENTIFIQUE**

**Université Mouloud MAMMARI de Tizi-Ouzou**  
**Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de Gestion**  
**Département des Sciences Commerciales**



**Mémoire**

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences commerciales**

**Option : Management Marketing**

**Thème :**

**L'entrepreneuriat : Les déterminants de création d'entreprise**

**Cas de la commune de « Bordj Menaiel »**

**Réalisé par :**

**Mr. HESSAS Toufik**

**Encadré par :**

**Mr. SADOUD Ahmed**

**Devant le membre des jurys composé de :**

**-Président : Mr BATACHE Abderrahmane, MAA, UMMTO**

**-Examinatrice : Mme CHERROU Kahina, MAA, UMMTO**

**Promotion : 2018**

# *Remerciements*

*Je tiens à exprimer ma sincère gratitude à mon promoteur Mr SADOUD Ahmed, d'avoir accepté d'assurer la direction de ce mémoire. Je le remercie pour sa présence et sa disponibilité, et pour le temps qu'il m'a consacré.*

*J'adresse aussi mes remerciements aux membres du jury qui ont accepté de juger ce travail.*

*Je remercie mes enseignants pour leurs encouragements, spécialement au chef de notre spécialité « Marketing & Management » Mr Batache. A, et notre enseignante de « Droit commercial » Mme Kadem.S, merci d'être là pour nous.*

*Je tiens à remercier le personnel de la bibliothèque de notre faculté pour leur écoute et leur disponibilité.*

*Je tiens à exprimer mes sincères remerciements à tous mes camarades de la section pour tous les bons moments vécu ensemble !*

# *Dédicaces*

*Je dédie ce modeste travail :*

- ❖ A mon père qui a toujours été là pour moi, ma mère, mes sœurs et leurs familles.*
- ❖ A tous mes amis : Yacine, Mustapha, Ali, Soufiane, Hamza, Madjid, Amirouche, Moumouh, Amine Aider, Jugurtha et leurs familles.*
- ❖ A Mr BELHADJ Aziz et Mr AKKOULE Jugurtha.*
- ❖ A tous mes amis musiciens : Said Kermas, Dahmane Bendahmane, Djamel Benbouchrit et Yuva Ouldahmed.*
- ❖ A tout le personnel de la banque CPA de Tizi Ouzou.*
- ❖ A tous ceux qui me sont très chers.*

---

# Sommaire

---

## Sommaire

<b>Introduction générale.....</b>	<b>2</b>
<b>Chapitre 01 : Aspects théoriques « L’entrepreneur et l’entrepreneuriat ».....</b>	<b>6</b>
Introduction.....	6
Section 01 : Cadre conceptuel de l’entrepreneuriat.....	6
Section 02 : Concept de base de la théorie de l’entrepreneur.....	15
Section 03 : L’entrepreneur principal acteur de l’acte entrepreneurial .....	23
Conclusion.....	32
<b>Chapitre 02 : La dynamique entrepreneuriale en Algérie.....</b>	<b>34</b>
Introduction.....	34
Section 01 : L’essor de l’entrepreneuriat en Algérie.....	35
Section 02 : La création d’entreprise : de l’idée au démarrage de l’activité.....	46
Section 03 : Les motivations de création d’entreprise.....	52
Conclusion.....	59
<b>Chapitre 03 :Analyse des résultats de l’enquête portant sur les déterminants de création d’entreprise.....</b>	<b>61</b>
Introduction.....	61
Section 01 : Méthodologie et ordonnancement de la recherche.....	62
Section 02 : Analyse et interprétation des résultats de l’enquête.....	66
Conclusion.....	90
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>93</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>96</b>
<b>Liste des tableaux.....</b>	<b>100</b>
<b>Liste des figures.....</b>	<b>103</b>
<b>Liste des abréviations.....</b>	<b>105</b>
<b>Annexes.....</b>	<b>107</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>113</b>

---

# **Introduction générale**

---

## **Introduction générale**

A l'heure actuelle, l'entrepreneuriat constitue un phénomène qui attire de plus en plus les chercheurs dans ce domaine.

L'entrepreneuriat est le processus dynamique qui consiste en la création de la richesse par des individus qui assument les risques afin de donner de la valeur à un bien ou un service. L'acte entrepreneurial peut, ou non, être nouveau ou exclusif et accompli à base de compétences et de ressources différentes.

L'entrepreneuriat se lie avec un personnage disposant une volonté individuelle d'entreprendre : « *l'entrepreneur* ». C'est avec les travaux de J. Schumpeter que l'entrepreneur a connu une place dans l'économie, après qu'il était toujours marginalisé dans le temps et qualifié de « Stérile », par F. Quesney, pour qui, l'entrepreneur ne crée pas de la richesse, mais seulement la fait circuler.

La réussite du processus entrepreneurial dépend alors de l'entrepreneur et sa capacité à manager un « système d'offre », sa capacité d'innovation, d'assumption de risques et par-dessus tout à construire des combinaisons de ressources pour créer de la valeur à ses clients. Il doit être doté de certaines caractéristiques psychologiques dont la motivation, l'ambition, ..., puis un entourage économique favorable, ce qui constitue un atout qui va lui permettre de résister aux différents changements de l'environnement.

Aujourd'hui, on parle de la mondialisation, c'est donc avec l'entrepreneuriat qu'on assure la compétitivité et la capacité d'innovation, la capacité des nouvelles entreprises à engendrer une croissance économique et créer de l'emploi. C'est donc ce sont ces avantages qui poussent l'Etat à stimuler cet acte de création d'entreprise.

La création d'entreprise est influencée par plusieurs facteurs liés aux potentialités de l'individu, l'intervention de l'Etat, l'environnement économique et l'entourage social de l'entrepreneur.

En Algérie, l'entrepreneuriat est né à l'aube de l'indépendance, où le pays a hérité de l'économie coloniale. Après son adoption au modèle socialiste, l'entrepreneuriat s'effectuait par l'Etat, « Etat Entrepreneur » ou « Planificateur ». Au cours de cette période, le pays a vu la naissance de plusieurs grandes entreprises étatiques.

C'est à partir des années 1990, et après les changements sur les plans internes et externes que l'Algérie se dirige vers des nouvelles organisations encourageant l'initiative entrepreneuriale privée.

Cependant, l'entrepreneuriat a connu une certaine évolution : levée de barrières restrictives, élargissement du champ d'intervention du secteur privé, ... Ainsi, l'économie algérienne a vu la naissance du premier code d'investissement en 1993. La libération de l'économie algérienne a été marquée par de nouvelles réformes économiques, réformes fiscales, bancaires, libéralisation du commerce extérieur.

Dans ce mémoire, on tente de décrire et d'expliquer l'acte entrepreneurial. Dans les deux chapitres théoriques, nous allons présenter l'aspect théorique de l'entrepreneuriat et l'acteur principal de l'acte entrepreneurial qui est « l'entrepreneur ».

Le premier chapitre intitulé « Aspects théoriques : l'entrepreneur et l'entrepreneuriat », sera consacré à l'étude des deux phénomènes, il est divisé en trois sections : la première, présentera les différentes définitions de l'entrepreneuriat selon les principaux auteurs ayant effectué des études et recherches dans ce domaine, ensuite les modes de créations d'entreprise et les paradigmes de l'entrepreneuriat.

La deuxième section, consacrée pour l'auteur et l'acteur principal de l'acte entrepreneurial, « l'entrepreneur », définira les approches et les théories principales de la notion de l'entrepreneur, ensuite, présentera ses caractéristiques et ses typologies. La troisième présentera le lien entre l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, quelques modèles des auteurs chercheurs dans ce domaine, et enfin les objectifs de l'entrepreneur.

Le deuxième chapitre est consacré à l'étude de « la dynamique entrepreneuriale en Algérie », Il est divisé en trois sections. La première présente l'essor et l'historique de l'entrepreneuriat en Algérie depuis son indépendance, puis les réformes entreprises par l'Etat en faveur de la création d'entreprise et le développement des investissements, et l'encouragement des PME avec ses différentes tailles, ses formes juridiques. Aussi, la mise en place des organismes d'aide à l'investissement et à l'emploi des jeunes afin de soutenir et d'accompagner la création d'entreprise.

La deuxième section sera consacrée pour les étapes de création de l'entreprise, c'est-à-dire de l'idée au démarrage de l'activité, et les principales causes de la défaillance et succès des entrepreneurs : c'est-à-dire ce qu'il faut prendre en compte lors de l'acte de création

La troisième section a pour but de présenter les déterminants à la création d'entreprise, c'est-à-dire l'influence des facteurs environnementaux dans le déclenchement du processus entrepreneurial dont le milieu familial, professionnel et le profil de l'entrepreneur.

Le troisième chapitre, qui est considéré comme l'étude du terrain de notre travail de recherche, s'articule sur l'enquête que nous menons avec un échantillon d'entrepreneurs dans la ville de Bordj Menaïel (wilaya de Boumerdes). Les résultats acquis nous permettront de répondre à notre problématique posée. Ce chapitre présentera en premier lieu la méthodologie suivie lors de l'accomplissement de notre enquête et l'analyse des résultats obtenus.

Dans notre étude, nous allons nous concentrer sur les facteurs qui poussent les individus à la création d'entreprise, et qui en sont devenus entrepreneurs. Pour ce faire, il faudra observer les acteurs eux-mêmes. Notre étude portera sur une question d'étude de base :

**« *Quels sont les déterminants de création d'entreprise par l'entrepreneur dans la commune de Bordj Menaïel ?* »**

Pour pouvoir répondre à cette question, il faudra se concentrer sur quelques spécificités telles le profil de l'entrepreneur, ses motivations, les caractéristiques de l'entreprise créée et les différentes contraintes rencontrées.

Nous avons posé les questions secondaires suivantes :

- *Quel est le profil de l'entrepreneur ?*
- *Quelles sont ses motivations ?*
- *Quelle est la volonté de l'entrepreneur ?*
- *A quelles contraintes s'affrontent les entrepreneurs lors de l'acte de création d'entreprise ?*

Nous avons ensuite formulé quatre hypothèses :

- *H1 : Le profil des entrepreneurs est fonction de l'âge du créateur potentiel.*
- *H2 : L'entrepreneur dispose d'une énergie incitatrice qu'il retrouve dans le milieu familial.*
- *H3 : L'entrepreneur est à la recherche d'une autonomie pour remplir un besoin d'accomplissement et devenir patron de lui-même.*
- *H4 : Les entrepreneurs sont les moteurs de la dynamique économique et en cela, leur fonction dépendrait de l'intensité des effets des contraintes administratives.*

---

**Chapitre 01 :**  
**Aspects théoriques :**  
**« L'entrepreneur et  
l'entrepreneuriat »**

---

## **Chapitre01 : Aspects théoriques : « L'entrepreneur et l'entrepreneuriat »**

### **Introduction**

L'entrepreneuriat prend de plus en plus d'importance dans notre société. Les attentes sont multiples et couvrent des formes différentes et complémentaires. En tant que phénomène économique et social, l'entrepreneuriat est censé dynamiser les entreprises, participer à la création d'emplois.

La création d'entreprise est le fait d'un personnage qui est l'entrepreneur, c'est-à-dire celui qui gère et mobilise des ressources humaines et matérielles.

Dans ce chapitre, qui sera consacré aux aspects théoriques de notre travail de recherche, nous allons présenter dans un premier lieu (**Section 01**) les principaux concepts de base de l'entrepreneuriat, les formes de création et les paradigmes. Deuxièmement (**Section 02**), nous allons présenter l'acteur principal de l'entrepreneuriat : « l'entrepreneur », ses caractéristiques et sa typologie.

La troisième partie (**Section 03**) sera présentée comme une alliance entre l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, où nous allons présenter l'acte entrepreneurial, les objectifs de l'entrepreneur, et l'impact de l'acte entrepreneurial.

### **Section 01 : Cadre conceptuel de l'entrepreneuriat**

L'entrepreneuriat peut être considéré comme un déterminant majeur des performances économiques. Son rôle structurel n'est plus à démontrer. La création d'un « vivier » plus vaste d'entrepreneurs présuppose l'existence d'un contexte propice à l'activité entrepreneuriale, lui-même tributaire de la stabilité du cadre macroéconomique et de l'adéquation des conditions-cadres générales.

Avant de définir l'entrepreneuriat, il faut savoir qu'il est multidimensionnel : c'est-à-dire qu'il n'existe pas une définition unique propre à ce terme. « Tenter de définir l'entrepreneuriat constitue un exercice difficile, car les entrepreneurs et les activités entrepreneuriales ne sont guère aisés à identifier et à étudier, et le phénomène est hétérogène, complexe et équivoque <sup>1</sup> ».

## **1. Aperçu théorique sur l'entrepreneuriat**

L'entrepreneuriat a connu plusieurs significations dans le temps, plusieurs auteurs l'ont défini différemment. Dans le dictionnaire des Sciences de Gestion : « L'entrepreneuriat désigne l'état de celui ou de ceux qui sont entrepreneurs. Cet état, résultat de trois éléments indissociables ; l'esprit d'entreprise, la création, et l'entrepreneur lui-même »<sup>2</sup>.

Quant à STEVENSON : « L'entrepreneuriat est le processus qui amène les personnes à envisager la propriété d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable, à arriver avec des projets d'entreprises à devenir des entrepreneurs, à lancer et à développer une entreprise<sup>3</sup> »

Nous citons aussi la définition donnée par HIRICH et PETER : « L'entrepreneuriat peut se concevoir comme le processus qui consiste à vouloir créer quelque chose de différent et possédant une valeur, en lui consacrant le temps et le travail nécessaires, en assumant les risques financiers, psychologiques et sociaux correspondant et à en recevoir les fruits sous forme de satisfaction pécuniaire et personnelle »<sup>4</sup>.

De ces définitions, on déduit que le terme d'entrepreneuriat désigne l'action de création d'entreprise pour créer de la richesse.

---

<sup>1</sup> Alain.FAYOLLE « Le métier de créateur d'entreprise », Editions d'Organisation, 2003, Page 11

<sup>2</sup> HENRI Mahe de BOISLANDELLE, dictionnaire de sciences de gestion, « vocabulaire, concept, outils »,

<sup>3</sup> VESTREATE.T « Entrepreneuriat : Modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol 1 n°1

<sup>4</sup> LEVY.TADJINE : « L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement », thèse de Doctorat en Sce de Gestion, 2001, page 35

## 1.1. Quelques questions clés en entrepreneuriat

Pour se lancer en entrepreneuriat, l'individu motivé doit être capable de cerner quelques questions relatives à lui-même en tant que entrepreneur, et au processus entrepreneurial. Qui se résume dans le tableau suivant :

<b>Quelques questions clés en entrepreneuriat</b>	
<b>Centrées sur l'entrepreneur</b>	<b>Centrées sur le processus entrepreneurial</b>
1- Qui devient entrepreneur ?	1- Qu'est-ce qui permet de percevoir les opportunités d'une manière efficace et performante ?
2- Pourquoi devient-on entrepreneur ?	2- Quelles sont les tâches-clés pour créer avec succès de nouvelles organisations ?
3- Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs qui réussissent ?	3- Dans quelle mesure ces tâches sont-elles différentes de celles mises en œuvre pour diriger avec succès ?
4- Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs qui échouent ?	4- Quelles sont les contributions spécifiques de l'entrepreneur à ce processus ?

Tableau n°01 : Quelques questions clés en entrepreneuriat<sup>5</sup>

## 2. Formes de l'entrepreneuriat

L'action d'entreprendre peut prendre plusieurs formes qui peuvent être résumées comme suit :

### 2.1. Création par essaimage

Il s'agit d'une création d'entreprise par un salarié avec l'aide de l'employeur (entreprise essaimante et essaimé). Les grandes entreprises présentent des dispositifs afin d'inciter leurs salariés à la création d'entreprise industrielle, avec des accompagnements soit matériels,

---

<sup>5</sup> Emile-Mochel Hernandez, « Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », Ed l'Harmattan, Paris 1999, p 29

intellectuel, commercial et financier, qui, deviennent par la suite un atout pour réduire le niveau de risque de l'entrepreneur<sup>6</sup>.

*« Il est donc plus facile de créer une entreprise quand on est salarié ».*

Créer une entreprise par essaimage, présente des avantages ; pour l'entreprise essaimante, comme pour l'essaimé.

### **2.1.1. Avantages pour l'entreprise essaimante.**

Les entreprises d'origine ou essaimante tirent certains profits en particulier lorsqu'elles bénéficient d'asymétrie de pouvoir. Ces avantages sont :

- Externalisation des activités,
- L'évolution de la culture de l'entreprise,
- Constitution d'un réseau d'entreprises autour d'elle,
- Valoriser sa propriété intellectuelle par le recrutement du personnel ayant le potentiel entrepreneurial,
- Ajustement des effectifs.

### **2.1.2. Avantages pour l'essaimé.**

L'essaimé intervient sur marché structuré et construit généralement par l'état. Les profits qu'il peut espérer sont :

- Le capital de connaissances ou d'expérience qu'il a acquis durant son passage par l'essaimeur,
- La sécurité : en cas d'échec, il peut retourner à son entreprise en tant que salarié,
- L'accès à un marché garanti par les engagements qu'il a entrepris avec l'essaimeur,
- Le changement d'orientation, c'est-à-dire qu'il peut devenir « extra-preneur »<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> IHEC Carthage, « Culture entrepreneuriale », Chapitre 02 : les formes entrepreneuriales, année universitaire 2013-2014.

<sup>7</sup> IHEC Carthage, « Culture entrepreneuriale », Chapitre 02 : les formes entrepreneuriales, année universitaire 2013-2014.

## **2.2. Création par franchise**

La franchise est l'exploitation payante de l'entreprise et des idées du franchiseur. Elle implique deux acteurs :

- Le franchiseur, inventeur et propriétaire d'un produit ou d'un service.
- Le franchisé qui exploite le concept et le nom d'enseigne du franchiseur.

Ainsi, Le franchisé bénéficie de différents services :

- Plans d'architecture ;
- agencement du magasin, des enseignes et signalétiques ;
- campagnes de publicité, marketing du produit;
- logiciels de gestion et d'administration à prix préférentiels ;
- un suivi lors de la phase démarrage
- une formation liée aux connaissances techniques de l'activité;
- l'approvisionnement : le franchiseur propose des fournisseurs avec lesquels il a négocié des tarifs préférentiels.

## **2.3. L'intrapreneuriat**

C'est la création d'une nouvelle activité, par un employé dans son entreprise mère.

L'intrapreneuriat, c'est l'action d'agir comme un entrepreneur en travaillant au sein d'une organisation dans laquelle vous êtes employé.

Concrètement, cela peut vouloir dire mettre sur pied une nouvelle équipe, développer un nouveau service, organiser un comité social, offrir une stratégie innovatrice, etc. Parfois, les intrapreneurs ont aussi des éclairs de génie qui changent la face de leur organisation.

L'intrapreneuriat se rapporte donc à « la pratique d'utiliser les compétences entrepreneuriales sans prendre les risques ni la responsabilité associés aux activités entrepreneuriales. Elle est pratiquée par des travailleurs au sein d'une organisation établie qui utilise un modèle commercial »<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Intrapreneuriat. Une stratégie syndicale pour l'innovation dans les entreprises européennes, StartPro, Boulevard du Roi Albert II, 5 - B - 1210 Bruxelles, 2009, page4

## **2.4. La reprise de l'entreprise**

Elle se définit selon les termes de Fayolle comme un processus pour lequel une personne physique ou morale, le repreneur acquiert la propriété d'une entreprise ou d'une activité existante et occupe la fonction de direction générale.

- La reprise d'une entreprise ou d'activité en bonne santé : Dans ce cas, il faut avoir, au bon moment, l'information de vente de ce genre d'entreprise, ensuite, avoir les ressources financières nécessaires pour déposer, et surtout avoir des compétences en management et ne pas perdre du temps dans l'apprentissage.
- La reprise d'une entreprise en difficulté : Il est important de connaître la nature de la difficulté, et le cadre légal de la reprise.

Avoir une relation avec les acteurs de ce milieu est une condition importante.

## **2.5. L'entrepreneuriat solidaire et social**

« La notion d'entrepreneuriat social a été élaborée depuis le milieu des années 1980 dans des contextes hétérogènes. Cinq de ces contextes permettent d'entrevoir les réalités contrastées aujourd'hui associées à ce terme. Chacun d'entre eux dispose d'acteurs clés, qui peuvent être des associations professionnelles, des fondations, des *think tanks*, des journalistes, mais aussi des chercheurs, dont l'action ne doit alors pas être simplement appréhendée à travers des enjeux de connaissance et d'analyse, mais aussi de reconnaissance et d'institutionnalisation de l'entrepreneuriat social »<sup>9</sup>.

- **Projet économique**
  - ✓ Production de biens et services.
  - ✓ Prise de risques.
  - ✓ Création de la richesse et d'emploi.

---

<sup>9</sup> Ronan Le Velly, « Entrepreneuriat Social », Editions Presses de Sciences Po, 2014, p3

– **Gouvernance participative**

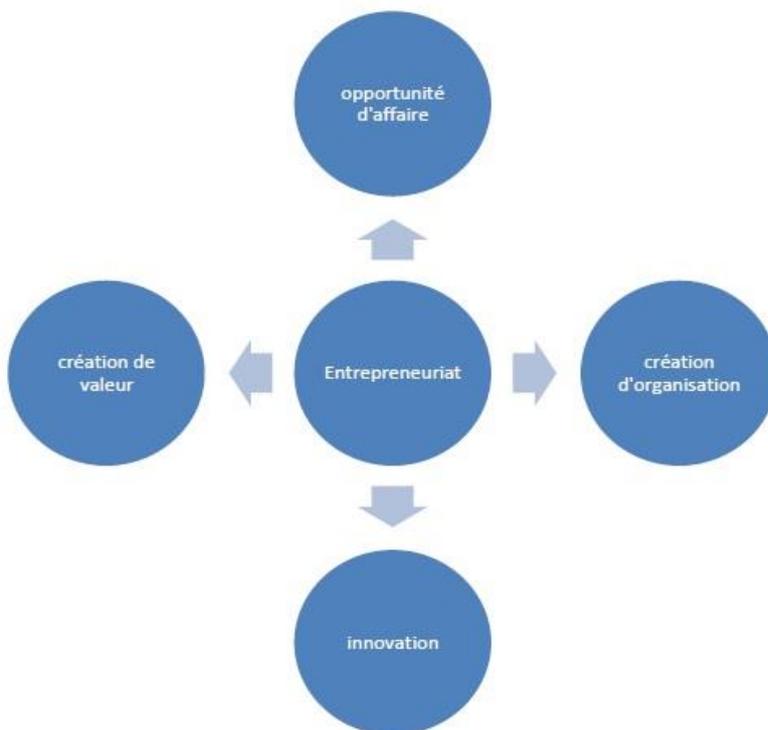
- ✓ Implication participative des parties prenantes.
- ✓ Processus de décision non fondée sur la propriété du capital.
- ✓ Rémunération limitée du capital.

– **Finalité sociale**

- ✓ Lutter contre le chômage et la pauvreté.
- ✓ Valorisation du patrimoine.
- ✓ Développer le lien social.

### 3. Paradigmes de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un domaine trop complexe pour se limiter à une seule définition, c'est pour cela donc qu'on considère que le champ de l'entrepreneuriat est structuré autour de quatre paradigmes<sup>10</sup>.



*Figure n°01 : Paradigmes de l'entrepreneuriat<sup>11</sup>*

<sup>10</sup> Frank.JANSSEN, *Entreprendre « une introduction à l'entrepreneuriat »*, Editions Boeck, 2009, page 26

### **3.1. L'opportunité d'affaire**

Cette perspective définit l'entrepreneuriat comme la capacité à créer ou à préparer des opportunités et à les exploiter. En ce sens, « l'entrepreneur doit mettre l'imagination provenant de lui-même et de son entourage, au service de ses affaires »<sup>12</sup>. Elle y associe parfois d'autres notions, telles que la capacité à réunir les ressources pour poursuivre l'opportunité. Elle s'intéresse aux sources des opportunités, au processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation de celles-ci, ainsi qu'aux individus qui les découvrent, les évaluent et les exploitent.

### **3.2. La création d'une organisation**

Ce courant de pensée définit l'entrepreneuriat comme la création d'une organisation par une ou plusieurs personnes. La notion d'organisation ne s'y réduit pas à celle de l'entreprise.

### **3.3. La création de valeur**

Cette approche définit l'entrepreneuriat comme un phénomène ou un processus créant de la valeur qu'elle soit individuelle, économique ou sociale. Les travaux portant sur le lien entre l'entrepreneuriat et la croissance économique peuvent être rattachés à ce paradigme.

Le champ de l'entrepreneuriat s'ancre dans la relation liant un individu et la valeur nouvelle que ce dernier crée ou peut créer.

« L'individu est une condition nécessaire pour la création de valeur, il en détermine les modalités de production, l'ampleur...Il en est l'acteur principal. Le support de la création de valeur, une entreprise par exemple, est la chose de l'individu :

INDIVIDU —————> CREATION DE VALEUR.

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 place magistrale dans sa vie (son

---

<sup>11</sup> Élément du cours « Entrepreneuriat », Master Marketing & Management, UMMTO, 2017-2018.

<sup>12</sup> Thierry VERSTRAETE et Allain FAYOLLE, « Paradigmes de l'entrepreneuriat » revue de l'entrepreneuriat, vol4, n°1, 2005, p36

activité, ses buts, ses moyens, son statut social...) elle est susceptible de modifier ses caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitudes...) nous avons :

CREATION DE VALEUR —————> INDIVIDU »

Le système entrepreneurial ainsi décrit (création de valeur → Individu) est en interaction avec son environnement et se trouve « embarqué » dans un processus par rapport auquel le temps constitue une dimension incontournable.<sup>13</sup>

### **3.4. L'innovation**

Ce courant accorde une importance capitale à l'innovation dans la définition de l'entrepreneuriat. L'innovation permettrait également de différencier les entrepreneurs des propriétaires-dirigeants des PME (Petites et Moyennes Entreprises). L'innovation peut prendre de nombreuses formes différentes (nouveaux produits ou services, nouvelles sources de matières premières, nouvelles méthodes de productions, de distribution ou de vente, nouveaux marchés, nouvelles organisations...), mais c'est elle qui constituerait le fondement de l'entrepreneuriat.

---

<sup>13</sup> Thierry VERSTRAETE et Allain FAYOLLE, « Paradigmes de l'entrepreneuriat » revue de l'entrepreneuriat, vol4, n°1, 2005, p40.

## **Section 02 : Concept de base de la théorie de l'entrepreneur**

L'entrepreneur figure comme le cœur de l'entrepreneuriat. Il innove en fonction des opportunités qui se présentent : c'est celui qui crée et dirige l'entreprise, il possède des qualités particulières, qui met en œuvre de nouvelles méthodes tout en cherchant son intérêt.

### **1. Définition de l'entrepreneur**

« Être entrepreneur n'est pas donné à tous ! ». Le concept de l'entrepreneur a évolué avec le temps, ce concept était le centre d'études de plusieurs chercheurs.

Richard Marc Lacasse (1985) rappelle les divers aspects de la notion d'entrepreneur mis en œuvre avant par différents auteurs<sup>14</sup>. Shapero (1980) utilise le terme afin de caractériser l'inventeur, le vendeur ou toute personne recherchant l'indépendance, qui s'empare d'une opportunité et crée une nouvelle entreprise, puis il définit l'entrepreneur : « une personne qui prend l'initiative de rassembler certains moyens, dans une certaine forme et pour un certain but. Cette entité dispose d'une relative autonomie et la personne qui en a l'idée la dirige et en prend le risque »<sup>15</sup>.

« L'entrepreneur est un individu qui valorise le risque calculé qui favorise les actions centrées sur le développement, l'innovation ou la création »<sup>16</sup>, il fait preuve de détermination, il a une image très positive de lui-même, est très confiant dans ses actions, « définit ses projets et ses perspectives en fonction de lui-même » (Miller, Ket De Vries et Toulouse 1982)<sup>17</sup>.

L'entrepreneur démontre une grande capacité d'analyse des informations complexes et incertaines. Pour Toulouse « l'entrepreneur peut se caractériser par l'adhésion à des valeurs

---

<sup>14</sup> Richard Marc Lacasse, cité par Emile-Michel Hernandez, le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, ed L'Harmattan, Paris 1999, page 46

<sup>15</sup> Shapero, cité par Emile-Michel Hernandez, le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, ed L'Harmattan, Paris 1999, page 46

<sup>16</sup> Emile-Michel Hernandez, le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, ed L'Harmattan, Paris 1999, page 47

<sup>17</sup> IDEM

plus individuelles que collectives, un risque recherché ou accepté assez fort et un intérêt pour le développement beaucoup plus que pour le financement »<sup>18</sup>.

Enfin, pour ZISSWILLER 1984, l'entrepreneur se caractérise par l'anticonformisme, la valorisation des tensions et la volonté d'action.

## **2. Les types d'entrepreneurs**

Pour identifier les types d'entrepreneurs dans la littérature entrepreneuriale, il faut prendre en compte les caractéristiques personnelles, et psychologiques. On peut donc les classer comme suit :

### **2.1. Selon les conditions de création : *L'artisan et l'opportuniste***

Dans les années 60, Norman SMITH identifie deux types d'entrepreneurs : l'entrepreneur-artisan et l'entrepreneur-opportuniste. Le premier possède peu d'éducation mais une forte compétence technique. Le travail constitue le centre d'intérêt de cet entrepreneur. S'il travaille dur, il est par contre peu habile pour composer avec son environnement, et voulant conserver la maîtrise de son affaire il se méfie des emprunts<sup>19</sup>.

Il a une attitude paternaliste avec son personnel, et est avant tout désireux de travailler à son propre compte plutôt que comme employé.

Le second possède un niveau plus élevé, et ses expériences de travail sont diversifiées et nombreuses<sup>20</sup>, plus actif socialement, mieux intégré dans son environnement, et meilleur communicateur. Son expérience de travail est variée, et il cherche avant tout à développer l'affaire qu'il a créée.

---

<sup>18</sup> Emile-Michel Hernandez, le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, ed l'Harmattan, Paris 1999, page 47

<sup>19</sup> ALLAIN Fayolle, « Le métier de créateur d'entreprise » Editions d'Organisation, 2003, p 55

<sup>20</sup> IDEM

## **2.2. Selon le profil du dirigeant : *Le technicien et le manager***

Ce type, met l'accent sur le style de direction de l'affaire. Le technicien s'intéresse avant tout aux conditions de fabrication du produit. Pour lui, avant tout, c'est de mettre en valeur ses compétences professionnelles, son savoir-faire, son métier. *Exemple : Un cuisinier.*

Quant au manager, il se base généralement sur les problèmes de gestion des ressources. Cet entrepreneur formé dans une grande école, il a connu une carrière brillante dans des grandes entreprises, ses buts s'articulent prioritairement autour de la croissance et de l'innovation<sup>21</sup>.

Il sera attentif concernant la réduction des coûts, à l'économie de moyens. Cette classification s'intéresse donc moins au créateur, et davantage à l'organisateur. On peut faire observer qu'il existe d'autres profils, ainsi, le commercial, beaucoup plus intéressé par les problèmes du marché et de distribution, et beaucoup moins par le problème d'administration.

## **2.3. Selon les conditions de l'innovation : *Du prospecteur au créateur***

Cette typologie distingue quatre types d'entrepreneurs :

- *Le prospecteur* : Il peut être considéré comme l'innovateur pur, il cherche des innovations sans en être sûr du développement et la rentabilité. Il n'est pas intéressé par la phase d'organisation et de mise en marché.
- *L'innovateur* : Le plus développé dans le processus entrepreneurial. Il se base sur l'innovation : Il cherche systématiquement des innovations que ce soit du produit ou du procédé qu'il exporte à fond lui-même. Cette attitude se développe fortement, du fait de la pression exercée par les donneurs d'ordre.
- *Le suiveur* : C'est le suivi des innovations qui apparaissent sur le marché, cette démarche peut s'avérer compétitive : les innovateurs ouvrent la piste nouvelle, et subissent les coûts d'innovation, les suiveurs mettent l'accent sur l'amélioration de l'innovation, sur les problèmes de gestion, abaissant ainsi les coûts.
- *Le créateur* : L'entrepreneur créateur s'intéresse avant tout à l'aspect créatif de l'entrepreneuriat. Il voit son entreprise comme une opportunité de transformer son

---

<sup>21</sup> ALLAIN Fayolle, « Le métier de créateur d'entreprise » Editions d'Organisation, 2003, p 56

environnement. Leur passion pour la création est un avantage indéniable pour le lancement d'un projet.

Cependant, une fois l'entreprise créée et les premières difficultés dépassées, ils ont tendance à s'ennuyer et à revendre leur création pour s'intéresser à une nouvelle création.

#### **2.4. Selon la logique d'action : *Le PIC et le CAP***

Cette typologie part du principe qu'il existe trois grandes aspirations socio-économiques chez l'entrepreneur :

- *La pérennité* : De son entreprise, c'est-à-dire la durée, surtout l'espoir de la transmission de celle-ci à un successeur (repreneur ou membre de la famille ou de l'entreprise) désirant la survie et la continuité de l'entreprise et la tâche à accomplir.
- *L'indépendance* : Comme tout créateur, l'entrepreneur souhaite être indépendant, en terme de propriété d'un capital, et autonome en terme de prise de décision. Ce sont deux formes distinctes de la volonté d'indépendance.
- *La croissance* : On peut l'assimiler à la volonté et à la puissance et au désir du pouvoir.

Le lien établi par J. Laufer, entre croissance de l'entreprise et personnalité de l'entrepreneur, a été également repris par P.-A. Julien et M. Marchesnay qui distinguent deux grands types d'entrepreneurs :

- Une logique d'action patrimoniale : le PIC
- Une logique d'action entrepreneuriale : le CAP.

##### **2.4.1. Le profil PIC**

L'entrepreneur dans ce cas, cherche à accumuler des actifs ayant une valeur d'usage. Il accorde donc la priorité à la pérennité de son affaire, comme il souhaite aussi préserver l'indépendance patrimoniale tout en refusant des associés voire des emprunts extérieurs.

Ce type de comportement est souvent dans les affaires familiales, le PIC manifestera, par exemple une forte préférence pour les investissements matériels (machines, terrains...), et une relative méfiance à l'égard de l'externalisation d'activités et des investissements immatériels (formations, innovation, promotion...).

Il s'agit donc de privilégier une logique d'accumulation, au détriment de la rentabilité apparente et avec une sous-capitalisation apparente.

#### **2.4.2. Le profil CAP<sup>22</sup>**

Dans ce cas, l'entrepreneur aime faire fructifier la valeur des produits et services. Il ne veut pas faire tout lui-même, car il sait qu'il lui manque des connaissances et des compétences clés. C'est pourquoi il s'entoure d'un réseau, d'associés, d'employés souvent plus compétents que lui afin de le compléter.

Opportuniste, il recherche le défi et l'accomplissement de soi plutôt qu'un travail. L'aspect relationnel constitue une de ses principales forces. Il a la capacité de créer des liens de confiance, ce qui facilite la délégation des responsabilités.

Il dispose aussi d'une vision globale et une grande capacité d'autocritique, ce qui l'amène à bien percevoir ses forces et ses faiblesses en lien avec ses propres objectifs et ceux de l'organisation.

Ce portrait de ses compétences ne serait être complet sans nommer sa fluidité créative et sa capacité de résoudre les problèmes complexes. Presque romantique, son approche stratégique est riche en émotions puisqu'elle est basée sur sa vision, ses idéaux et son intuition du marché plutôt que sur des faits, des plans et des chiffres. Il n'est pas rare qu'il fasse aussi la promotion de valeurs tant humanistes que commerciales.

Il dispose d'un pouvoir légitime que lui confère son rôle de dirigeant et le confine dans son leadership de croissance.

---

<sup>22</sup> Lien de l'article : <https://enaffaires.wordpress.com/2015/05/21/profil-dentrepreneur-etre-pic-ou-etre-cap/>

Devant les ressources externes, il est ouvert à ce qu'on le guide dans les activités relatives au développement des marchés, à l'élaboration de stratégies et aux autres questions de nature organisationnelle.

### **3. L'entrepreneur Schumpetérien<sup>23</sup>**

Schumpeter situe l'entrepreneur dans une dynamique économique basée sur l'innovation, pour lui : l'entrepreneur est celui qui conduit l'innovation, celui qui crée une combinaison des facteurs de production de manière à innover au sein du processus de développement économique.

Dans l'optique Schumpetérienne, le processus d'innovation est le principe du développement économique. Cette innovation doit être comprise au sens large, c'est-à-dire qu'il peut s'agir de la fabrication d'un bien nouveau, de l'introduction d'une méthode de production nouvelle, de la conquête d'un nouveau débouché, de la conquête d'une source nouvelle de matières premières ou encore de la réalisation d'une nouvelle organisation de la production.

Schumpeter fait de l'entrepreneur l'acteur explicatif de la dynamique économique en adoptant une définition plus fonctionnelle dans laquelle le risque devient une variable parmi d'autres de l'environnement. Schumpeter met l'accent sur le leadership et non pas sur la propriété.

---

<sup>23</sup> Dédier Van Caillie et Claire Lambrecht, L'entrepreneur, ses motivations, sa vision stratégique, ses objectifs, Mai 1995, p.4

## 4. Les caractéristiques de l'entrepreneur

De nombreuses études ont tenté d'identifier les caractéristiques qui prédisposent les individus à une activité entrepreneuriale. On trouve :

<i>Innovateurs</i>	<i>Besoin de réalisation</i>
<i>Leaders</i>	<i>Internalisé</i>
<i>Prendre de risques modérés</i>	<i>Confiance en soi</i>
<i>Indépendants</i>	<i>Implication à long terme</i>
<i>Créateurs</i>	<i>Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude</i>
<i>Energétique</i>	<i>Initiative</i>
<i>Persévérant</i>	<i>Apprentissage</i>
<i>Originaux</i>	<i>Utilisation des ressources</i>
<i>Optimistes</i>	<i>Sensibilité envers les autres</i>
<i>Orientés vers les résultats</i>	<i>Agressivité</i>
<i>Flexibles</i>	<i>Tendance à faire confiance</i>
<i>Débrouillards</i>	<i>Argent comme mesure de performance</i>

Tableau n°02: Caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement<sup>24</sup>

### 4.1. Les traits de caractère

Certains entrepreneurs relèvent de valeurs ou d'attitudes face à l'environnement socio-économique. *Exemple*, les entrepreneurs recherchent l'indépendance, ils préfèrent recevoir ou gagner moins tout en étant « leur propre maître ». Leur sens d'autonomie est particulièrement poussé.

Les entrepreneurs ont aussi une forte confiance en eux, ils sont donc par définition : « Optimistes »

Enfin, les entrepreneurs sont très persévérants. Ils savent que le succès ne viendra pas tout de suite qu'ils devront mettre beaucoup d'énergie pour arriver à leurs fins, qu'ils doivent jouer avec le temps.

<sup>24</sup> Wtterwulgher R, « la PME : Une entreprise humaine », Boeck Université, 1998, p 132

Mais, ces caractéristiques, malgré leur existence, ils ne peuvent pas dire à l'avance qui peut être entrepreneur.

#### **4.2. L'entrepreneur est un « opportuniste »**

L'entrepreneur qui sait discerner les occasions d'affaire dans une économie est un entrepreneur innovateur en organisant les ressources, en étant à l'affût d'opportunité ou de nouveautés, de manière à mieux répondre au marché.

#### **4.3. L'entrepreneur est un organisateur**

L'entrepreneur, est celui qui a l'habilité d'organiser les ressources d'une façon originale, ces ressources sont généralement limitées. Ensuite, il doit être capable de réunir les ressources afin de développer et à commercialiser l'innovation.

L'organisation est souvent l'obstacle de l'innovateur qui ne sait pas comment passer de l'idée à l'application. Il doit donc s'associer à un organisateur pour créer un entrepreneur à deux têtes, ou acquérir rapidement ses galons de gestionnaire.

#### **4.4. L'entrepreneur est un joueur**

Le terme « Joueur » renvoie à que l'entrepreneur est une personne qui aime défis, il est vraie que, créer une entreprise ou commercialiser une innovation présente un risque supérieur, plusieurs études ont montré que l'entrepreneur ne connaît pas ou connaît mal les coûts et les potentialités de son marché.

### **Section03 : L'entrepreneur principal acteur de l'acte entrepreneurial**

L'esprit d'entreprendre est considéré comme l'aptitude de l'individu à prendre des risques pour engager des capitaux pour apporter un neuf créatif c'est-à-dire l'innovation.

#### **1. Comprendre l'acte entrepreneurial**

Plusieurs théories ont été élaborées pour expliquer les raisons de l'esprit d'entreprendre, dans cette section, nous présentons l'approche fondée sur l'étude des caractéristiques et les besoins des entrepreneurs, représentée par des modèles de différents chercheurs tel : Shapero, Ajzen et Fishbein.

##### **1.1. Les approches par les caractéristiques et les besoins des entrepreneurs**

Certains aspects psychologiques préparent les entrepreneurs à ses activités entrepreneuriales et que ces aspects et caractéristiques les différencient des non entrepreneurs.

L'entrepreneur est vu comme l'acteur essentiel dans l'acte entrepreneurial qui mérite d'être étudié : découvrir ses motivations, ses traits de personnalité, ses caractéristiques psychologiques,... qui l'incite à entreprendre.

Certains chercheurs ont trouvé des difficultés à concevoir toutes les caractéristiques entrepreneuriales, c'est-à-dire la difficulté de classer les entrepreneurs selon leurs traits de personnalité. Gartner (1988)<sup>25</sup> a montré l'impossibilité de définir les caractéristiques permettant de distinguer les entrepreneurs dans une population, les recherches ont conduit aux besoins auxquels les individus veulent répondre lors d'une démarche entrepreneuriale.

##### **1.2. Les approches comportementales de l'entrepreneur**

Cette approche considère la création d'une organisation comme un événement contextuel. L'entrepreneur est un élément d'un processus complexe de la création d'une nouvelle entité. L'organisation est conçue en tant que premier niveau d'analyse et l'individu est perçu en

---

<sup>25</sup> Hernandez.E-M, « L'entrepreneuriat, approche théorique », éditions l'Harmattan, France, 2001, p89.

termes d'activités à mener afin qu'émerge l'organisation. Nous allons présenter les modèles suivants :

### **1.2.1. Le modèle de la formation organisationnelle**

Ce modèle suppose l'existence de trois facteurs menant à l'acte d'entreprendre :

- La propension à créer : un passé professionnel peut rendre l'individu susceptible de créer une entreprise
- L'intention de créer : parmi ces individus, certains aperçoivent des situations qui augmentent leur probabilité de s'engager dans la création
- La structuration des informations : c'est la recherche, dans l'environnement, les informations pertinentes.

D'après ce modèle, l'environnement est un moyen qui aide à la décision d'entreprendre, c'est-à-dire que s'il est favorable concernant la capacité de trouver des ressources nécessaires, marché absorbant etc

### **1.2.2. Le modèle de l'intention entrepreneuriale**

« L'intention de créer une entreprise est supposée dépendre de trois éléments : l'attrait perçu de la création d'entreprise ; le degré d'incitation à entreprendre perçu dans l'environnement social ; la confiance qu'a l'individu en sa capacité à mener à bien le processus entrepreneurial »<sup>26</sup>. L'intention entrepreneuriale est donc présentée par les deux modèles suivants :

---

<sup>26</sup> Boissin J-P, Chollet B, Emin S, « Le faible attrait des étudiants pour l'entrepreneuriat : éléments d'analyse pour l'action », XIVème Conférence International de Management stratégique, pays de la Loire, Angers, 2005.

1.2.2.1. Le modèle de l'événement entrepreneurial de SHAPERO

Ce modèle est propre aux champs de l'entrepreneuriat, où plusieurs éléments ont été présentés : l'intention, la désirabilité et la faisabilité.

Les travaux de Shapero sont basés sur un modèle général de création d'entreprise qui date de 1975 et qui a connu un grand succès parmi les chercheurs qui s'intéressent à ce domaine. Selon cet auteur, la création d'entreprise est un phénomène multidimensionnel<sup>27</sup>. Pour l'analyser, il faut prendre en considération les caractéristiques psychologiques du créateur et quelques facteurs contextuels.

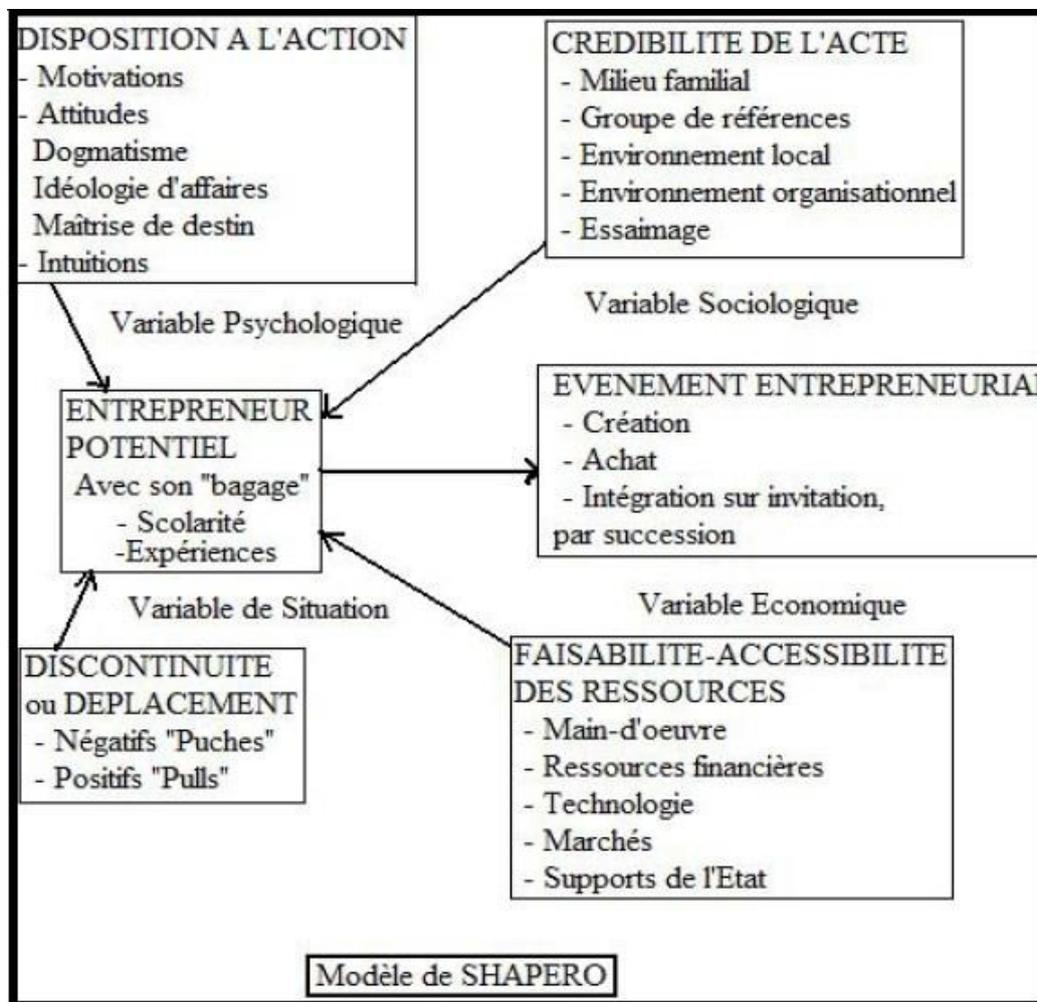


Figure 02 : Le modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero<sup>28</sup>

<sup>27</sup> Hernandez E-M, « le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », Editions l'Harmattan, 1999, page 35.

<sup>28</sup> Emin S, « La création d'entreprise en contexte universitaire : les facteurs de l'engagement », l'Association International de Management Stratégique, Université Laval, Quebec, page 3.

Ce modèle se base sur quatre variables :

- **La disposition à l'action, variable psychologique** : Pour Shapero, les entrepreneurs ont un grand désir d'indépendance, des qualités et motivations accordées aux individus qui les mettent dans une situation favorable à l'acte entrepreneurial.
- **La crédibilité de l'acte, variable sociologique** : Cette condition est essentielle à la création d'entreprise selon Shapero : « La plus puissante variable que l'on puisse trouver associée à l'acte de création d'une entreprise est la crédibilité de l'acte d'entreprendre. L'individu doit être capable de s'imaginer lui-même faisant démarrer et dirigeant une entreprise »<sup>29</sup>

L'envie de création d'organisation se bâtit alors par l'influence des groupes de références, la famille, milieu professionnel...

- **La faisabilité de l'acte, variable économique** : Elle est considérée, selon Shapero, une des variables principales de l'événement entrepreneurial. Afin de créer son entreprise, l'entrepreneur doit être capable de regrouper les ressources nécessaires que ce soit : financières, humaines et techniques.
- **La discontinuité ou le déplacement, variable de situation** : D'après Shapero, ces variables s'expliquent par deux situations ressenties comme Négatives par le créateur et qualifiées de PUSHES, et d'autres ressenties Positives et qualifiées de PULLS.
  - ✓ *Situations négatives* : Elles peuvent être expliquées par un déplacement au sens physique, elles peuvent être aussi expliquées par la situation liée à l'emploi, par exemple chômage à la suite d'un licenciement, aussi par l'insatisfaction dans le travail.
  - ✓ *Situations positives* : Selon Shapero, elles sont rares par rapport aux situations négatives, elles résultent de la découverte d'un nouveau produit, la rencontre d'un partenaire, d'un futur associé...

D'après ce modèle, toutes ces variables influent sur le créateur potentiel et emmènent le déclenchement de l'événement entrepreneurial.

---

<sup>29</sup>Emin S, « l'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : Le cas français », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès, France, Novembre 2003, P 120.

### 1.2.2.2. Le modèle de l'action raisonnée

Le modèle de l'action raisonnée d'Ajzen et Fishbein, 1980<sup>30</sup>, et le modèle du comportement planifié expliquent la plupart des comportements des individus dans un contexte spécifique.

Selon ce modèle, la réalisation d'un comportement est rattachée à l'attitude de l'individu, et aux normes subjectives associées au fait de réaliser ce comportement.

- **L'attitude** : est composée de deux éléments : les croyances relatives à l'engagement dans un comportement et par l'évaluation des conséquences de cet engagement.
- **Les normes subjectives** : s'engager dans un comportement est la perception de l'individu des opinions des autres lors de la prise de décision.

Quant à la théorie du comportement planifié, elle est venue compléter l'action raisonnée, en ajoutant « le contrôle sur le comportement »

- **Le contrôle sur le comportement** : c'est la sensation d'un individu de la facilité ou la difficulté de réaliser un certain comportement.

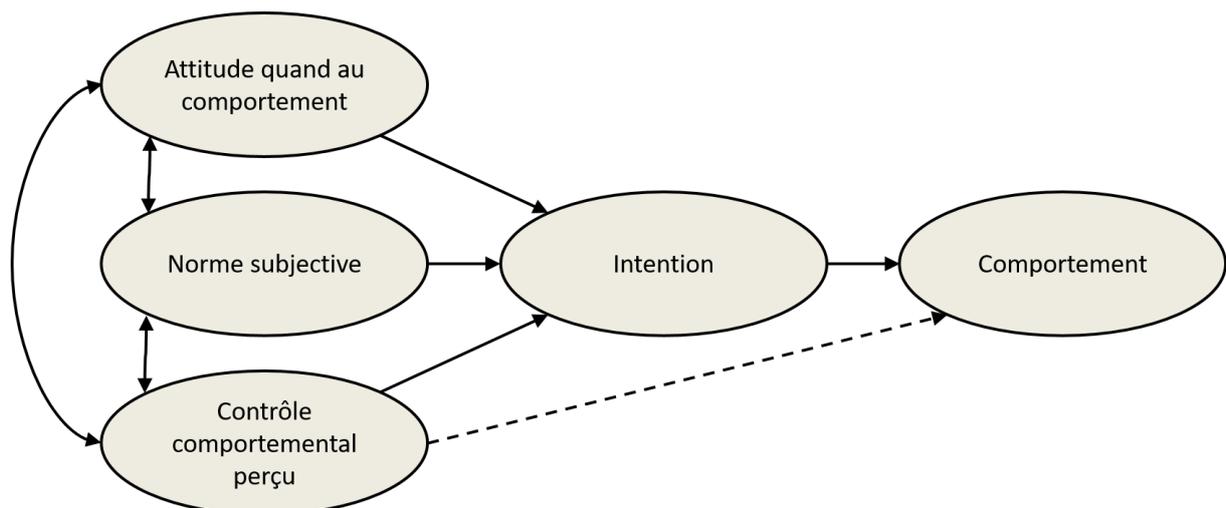


Figure 03 : La théorie du comportement planifié<sup>31</sup>

<sup>30</sup> Dif A, « L'entrepreneuriat féminin, cas de la wilaya d'Oran », mémoire de magister en sciences commerciales, université d'Oran, 2010, p 45.

Pour le modèle du comportement planifié, l'engagement dans un certain comportement suppose le contrôle sur le comportement, il est d'ailleurs considéré comme un élément principal. L'intention est déterminée par l'attitude, les normes subjectives et la perception de contrôle.

## **2. Les objectifs de l'entrepreneur**

Pour chaque entrepreneur voulant la réussite, la survie et la meilleure réalisation de la vision stratégique permettant le développement de son entreprise « l'objectif » contient la notion du temps c'est-à-dire court, moyen et long terme.

Les objectifs sont multiples et différent selon la vision stratégique de l'entrepreneur. Les principaux objectifs de l'entrepreneur sont :

### **2.1. La satisfaction des clients et la qualité**

Dans toutes les entreprises, l'entrepreneur met en œuvre tous les moyens nécessaires afin d'améliorer le produit offert, pour la satisfaction de la clientèle.

« L'amélioration qualitative du produit et du service à la clientèle est présentée comme une priorité de la politique commerciale »<sup>32</sup>. Pour améliorer l'image de l'entreprise, il est primordial de passer par une démarche d'amélioration de la qualité, c'est-à-dire qualité du produit, qualité de la gestion, des conditions de travail.

---

<sup>31</sup> La théorie du comportement planifié, d'après Ajzen 1991, p182

<sup>32</sup>Dédier Van Caillie et Claire Lambrecht, L'entrepreneur, ses motivations, sa vision stratégique, ses objectifs, Mai 1995, p.17

## **2.2. L'indépendance financière**

L'indépendance économique et financière est un objectif fondamental. La volonté d'indépendance estime la recherche d'une certaine sécurité financière pour éviter une dépendance vis-à-vis des personnes extérieures de l'organisation.

Pour assurer une certaine indépendance financière, le comportement des entrepreneurs doit être penché vers l'autofinancement pour éviter toute forme d'endettement à long terme, surtout dans le cas des entreprises familiales, où les entrepreneurs montrent une grande méfiance aux personnes tierces qui pourraient menacer leur indépendance financière et leur pouvoir de gestion<sup>33</sup>.

## **2.3. La croissance du chiffre d'affaire, et la croissance des bénéfices**

La croissance de toute entreprise est liée directement à l'accroissement du chiffre d'affaire et du bénéfice. C'est un but tracé et classé principal pour chaque entrepreneur d'assurer une rentabilité financière suffisante pour couvrir les charges de l'entreprise.

La plupart des entrepreneurs la croissance est égale à la croissance interne de l'entreprise, qui veut dire l'élévation des réinvestissements des ressources existantes dans l'entreprise.

D'autres entrepreneurs, préfèrent une croissance externe c'est-à-dire l'acquisition d'actifs d'autres sociétés par des prises de participation. Ce type est considéré comme un moyen d'obtenir de l'expérience plus rapidement.

---

<sup>33</sup>Dédier Van Caillie et Claire Lambrecht, L'entrepreneur, ses motivations, sa vision stratégique, ses objectifs, Mai 1995, p.18

### **3. L'impact de l'acte entrepreneurial**

L'entrepreneuriat contribue énormément au développement économique avec son impact en matière d'emploi, d'innovation, de croissance et d'utilité personnelle.

« La contribution de l'entrepreneuriat au développement économique est important tant par son impact direct que les effets de débordement qu'il génère sur la dynamique de croissance »<sup>34</sup>

La valeur de l'entrepreneuriat se présente alors comme suit :

#### **– L'emploi**

- ✓ Externalité positive en matière de création d'emploi, elle conduit à l'augmentation considérable d'emplois.
- ✓ Plus grande satisfaction au travail du personnel occupé.

#### **– La croissance**

En ce qui concerne le développement économique, elle rapporte une diversification de l'industrie par l'établissement de pole de croissance<sup>35</sup>

#### **– Innovation**

C'est une source importante de l'innovation, par l'harmonisation du développement technologique aux besoins du marché.

- ✓ Accorder plus d'importance pour la recherche et développement.
- ✓ Plus grande qualité des innovations.
- ✓ L'élévation du niveau de commercialisation des innovations particulièrement pour les Startup.

#### **– Utilité personnelle**

- ✓ Atteindre un niveau plus élevé du revenu.
- ✓ Autonomie d'emploi et meilleure satisfaction.

---

<sup>34</sup> Henri Capron, « Entrepreneuriat et création d'entreprises, facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise », Editions De Boeck Université, 2009, p 66.

<sup>35</sup> GASSE Y, « L'influence du milieu dans la création d'entreprise », organisation et territoires, 2003, Canada, p 49

Le tableau ci-dessous résume les valeurs de l'entrepreneuriat

	Aspects Positifs
Emploi	Création globale nette d'emplois relativement plus importante que les autres entreprises à court et long terme. Externalité positives en matière de création d'emploi. Plus grande satisfaction au travail du personnel occupé.
Productivité et croissance	Croissance relativement plus élevée de la productivité et de la valeur ajoutée Contribution importante à la croissance de la valeur ajoutée et de la productivité au niveau global.
Innovation	Meilleure rentabilité des dépenses en R&D (Recherche et Développement). Plus grande qualité des innovations. Niveau de commercialisation des innovations élevé (principalement dans les start-ups).
Utilité personnelle	Possibilité d'atteindre au niveau de revenu élevé et meilleure satisfaction de l'emploi.

*Tableau n°03 : Valeur de l'entrepreneuriat<sup>36</sup>*

---

<sup>36</sup> Henri Capron, « Entrepreneuriat et création d'entreprises, facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise », Editions De Boeck Université, 2009, p 66.

## **Conclusion**

A travers ce chapitre, nous avons essayé de faire une revue de la littérature concernant le phénomène entrepreneurial en identifiant les principales théories et caractéristiques de l'entrepreneur qui est l'acteur fondamental de l'entrepreneuriat.

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe et multidimensionnel, c'est un moyen d'assurer la compétitivité et la capacité d'innovation. L'acte entrepreneurial n'est rien sans un personnage qui est l'entrepreneur, qui, doit être qualifié d'innovateur, preneur de risques, et accepte l'incertitude, et fixe des objectifs afin d'assurer la survie de son entreprise et une meilleure rentabilité et indépendance financière.

Une fois les objectifs fixés atteints, l'entrepreneur servira la société en créant des emplois qui engendrera par la suite l'absorption du chômage.

---

**Chapitre 02 :**

**La dynamique  
entrepreneuriale en  
Algérie**

---

## **Chapitre 02 : La dynamique entrepreneuriale en Algérie.**

### **Introduction**

Pendant des années, la PME (Petites et Moyennes Entreprises) a toujours été négligée en Algérie vue la grande préoccupation des pouvoirs publics sur la grande organisation. Pour l'Etat algérien, l'entreprise publique est privilégiée comme instrument du développement économique du pays.

Ces dernières années, plus précisément à partir des années 2000, la création des PME ne cesse d'augmenter en Algérie suite aux mesures d'accompagnement apportées par l'Etat. Ces PME jouent un rôle très important dans la vie économique, elles sont considérées comme une cellule de richesse, une mine de satisfaction des besoins économiques et sociaux de la croissance économique et l'absorption du chômage.

Dans ce chapitre, nous allons développer ce qui est en relation avec les PME. Dans un premier lieu (**Section 01**), nous allons faire un rappel sur la genèse et l'essor de l'entrepreneuriat en Algérie depuis son indépendance, et le passage de l'économie planifiée vers une économie de marché. Ensuite, définir les PME selon la loi algérienne, leurs types et leurs différentes formes juridiques, les difficultés qui handicapent les PME c'est-à-dire leurs limites, enfin, les organismes d'Etat qui sont considérés comme un appui pour la création des entreprises.

En deuxième lieu (**Section 2**), nous allons aborder l'acte de création d'entreprise c'est-à-dire présenter les différentes étapes de création : de la validation de l'idée au démarrage de l'activité. Ensuite, montrer quelques facteurs de défaillance et succès d'une jeune entreprise.

Troisièmement et finalement (**Section 03**), nous allons présenter les déterminants de création d'entreprise, qui est l'objet, la problématique et la question principale de notre étude

## **Section 01 : L'essor de l'entrepreneuriat en Algérie**

En Algérie, et après son indépendance, l'entrepreneuriat a connu plusieurs améliorations, car au début, l'Etat a adopté le model socialiste qui est basé sur le contexte de l'économie planifiée, c'est-à-dire que c'est l'Etat qui joue le rôle de l'entrepreneur. Après la transition vers l'économie de marché, le pays a connu l'émergence de PME privées, et l'encouragement de l'investissement.

### **1. Evolution de l'entrepreneuriat**

Le développement économique en Algérie est passé par plusieurs périodes avec l'évolution économique et surtout politique du pays. Ces phases sont présentées successivement comme suit :

#### **1.1. La première période 1962 à 1982 : Economie planifiée**

Après l'indépendance, l'Algérie s'est engagée dans un programme visant la transformation de l'économie en assurant la transformation locale des richesses, « les revenus des hydrocarbures assureront le financement d'un vaste programme d'investissements planifiés dans les industries placées sous la tutelle de l'Etat et dédiées au marché local »<sup>73</sup>. L'Etat a développé une industrie de base en transformant des rapports de propriété au sein de l'agriculture, maitriser le commerce extérieur à l'aide des instruments de l'Etat.

Au court de cette période, le pays a opté pour une économie planifiée de type socialiste. Le secteur public contrôlait près de 70% de la valeur ajoutée ; il couvre toutes les industries importantes comme l'hydrocarbure, métallurgie, mécanique, électricité et gaz.

La période de l'économie planifiée a connu la création des grandes sociétés nationales telles : SONATRACH, SONACOME, SONELEC, SONEPEC SONEGAS...La PME était donc relativement absente, et avait un caractère familial, artisanal. L'entrepreneuriat privé était limité par un contrôle strict, par une fiscalité qui empêche son autofinancement.

---

<sup>73</sup>Fatiha TALAHITE, « Réformes et transformation économiques en Algérie », HAL Archives-ouvertes.fr, 2012, page 10,11

## **1.2. La deuxième période 1982 à nos jours : La transition vers une économie de marché**

En 1982, l'Etat accorda un rôle additionnel au secteur privé dans certaines activités, avec un degré d'investissement très limité. Après 20 ans de domination du secteur public, la loi de 1981 sur la restructuration des entreprises publiques<sup>74</sup> a marqué le début de l'ouverture vers une économie de marché afin d'améliorer la productivité de l'économie.

En 1993, la liberté d'investir était venue par le nouveau code des investissements employé par le décret législatif n° 93-12 du 5 octobre 1993<sup>75</sup> relatif à la promotion de l'investissement mise en place par l'Agence Nationale pour la Promotion de l'Investissement (APSI), agence publique chargée de l'assistance et l'encadrement des investisseurs.

Ensuite, l'année 1995 a connu la mise en place de deux lois : la privatisation des entreprises publiques, et la gestion des capitaux marchands de l'Etat.

L'Etat a poursuivi la prise des mesures pour encourager le développement de l'investissement privé. En 2001, deux textes législatifs ont été mis en place : l'ordonnance relative au développement des investissements (ordonnance n° 01-03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la PME, loi n° 01-18 du 12/12/2001.

L'économie algérienne a vu la création du FCE (Forum des Chefs d'Entreprises), qui est une association à caractère économique créée par un groupe de chefs d'entreprises afin de contribuer à l'instauration de l'esprit d'entreprise au sein de l'économie nationale et de promouvoir les intérêts de l'entreprise algérienne. Présidé par Mr Ali HADDAD, le Forum regroupe à mars 2018 environ 7000 entreprises. Les sociétés membres du FCE cumulent un chiffre d'affaires global de plus de 4000 milliards de dinar et emploient plus de 300 000 salariés<sup>76</sup>.

L'Etat a ensuite créé l'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI) en 2001 pour faciliter l'application des nouvelles dispositions et offre des avantages aux nouveaux investisseurs comme la diminution des taxes fiscales, la mise en relation avec d'autres administrations...).

---

<sup>74</sup> Loi n°81-13 du 27 décembre 1981 portant loi de finances pour 1982, p 13-71, J.O.R.A n° 53 du 31/12/1981.

<sup>75</sup> Journal officiel, 10/10/1993, n° 64, pp. 3-8

<sup>76</sup> <http://www.fce.dz/presentation/>

En 2003, l'Etat lance le projet de la mise à niveau des entreprises privées, ce projet qui s'enfonce parmi les accords de l'Algérie avec l'Union Européen qui se porte sur l'adhésion à l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) pour préparer les entreprises performantes à s'adapter à leur environnement, améliorer leur compétitivité industrielle pour lutter contre la concurrence étrangère par :

- La mise en place d'un système de gestion, d'organisation conformes aux normes du secteur.
- La perfection de la qualité de la formation, du marketing ainsi que la recherche des marchés, des alliances et partenariats.

Enfin, toutes ces dispositions mises en place par l'Etat a permis la naissance de la PME privée, et de gagner une importante place dans l'économie nationale.

## **2. Les PME en Algérie**

Les PME sont considérées comme un vecteur de croissance, un créateur d'emploi, et du progrès socio-économique.

### **2.1. Le concept de la PME**

« PME » sigle utilisé pour évoquer les Petites et Moyennes Entreprises. Les PME se définissent par leur nombre de salariés, compris entre 10 et 250. Elles peuvent aussi être définies par leur chiffre d'affaires.

En Algérie, la définition de la PME est basée sur les trois critères suivants : Les effectifs, le chiffre d'affaire et le bilan annuel.

« La PME, quel que soit son statut juridique, est définie comme étant une entreprise de production des biens et des services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de Dinars (DA), ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de Dinars »<sup>77</sup>.

---

<sup>77</sup> Chapitre II, article 4 du J.O.R.A n°77, 15 décembre 2001, page 5.

De cette loi, on peut en déduire trois types d'entreprises :

- **La Très Petite Entreprise (TPE) ou Micro-entreprise :** C'est une entreprise qui emploie de 1 à 9 personnes, et qui réalise un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions, ou le total du bilan réalisé ne dépasse pas les 10 millions de Dinars.
- **La Petite Entreprise (PE) :** Elle est définie comme toute entreprise employant de 10 à 49 personnes, son chiffre d'affaire annuel ne dépasse pas les 200 millions de Dinars, le total de son bilan ne dépasse pas les 100 millions de Dinars.
- **La Moyenne Entreprise (ME) :** Elle emploie de 50 à 250 personnes, son chiffre d'affaire est entre 200 millions et 2 milliards de Dinars, le total du bilan est entre 100 et 500 millions de Dinars.

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaire (DA)	Total bilan (DA)
Très petite	1-9	>20 millions	>10 millions
Petite	10-49	>200 millions	>100 millions
Moyenne	50-250	200 millions- 2 milliards	(100-500) millions

*Tableau n°01 : La typologie des PME<sup>78</sup>*

## 2.2. Cadre juridique des PME

Le statut juridique des Petites et Moyennes Entreprises, diffère d'un pays à un autre, selon les règles législatives et juridique, et selon la politique économique de chacun.

Le chef d'entreprise doit donc choisir entre les formes des PME qui sont : Entreprise individuelle ; qui « est une entreprise en nom propre qui ne dispose pas de la personnalité morale : l'entrepreneur et l'entreprise constituent une seule et même entité sur le plan juridique »<sup>79</sup>. Une Entreprise Unipersonnelle de Responsabilité Limitée (EURL), une Société A Responsabilité Limitée (SARL), une Société en Nom Collectif (SNC), une Société Par Action (SPA).

---

<sup>78</sup> Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise/ petite et moyenne entreprise industrie ; décembre 2001.

<sup>79</sup> [www.insee.fr](http://www.insee.fr)

Le cadre juridique des PME est présenté comme suit

### **2.2.1. L'entreprise Individuelle**

Cette forme sociale convient à l'investisseur désirant être son propre patron et seul propriétaire de son affaire<sup>80</sup>.

Dans l'entreprise individuelle, l'entrepreneur individuel est le seul maître à bord, c'est-à-dire que cette entreprise est la propriété exclusive d'une personne physique. *Exemples* : Les commerçants, les artisans, professions libérales...

### **2.2.2. Entreprise Sociétaire**

La définition légale de la société est stipulée dans l'article 416 du code civil algérien<sup>81</sup> qui l'assimile à : « un contrat par lequel deux ou plusieurs personnes physiques ou morales conviennent à contribuer à une activité commune, par la prestation d'apports, en industrie, en nature ou en numéraire, dans le but de partager le bénéfice qui pourra en résulter, de réaliser une économie ou, encore de viser un objectif économique d'intérêt commun ».

L'entreprise sociétaire a plusieurs formes, telles qu'elles sont déterminées dans le code de commerce algérien et d'après l'analyse des articles 544 à 795 bis<sup>5</sup>, sélectionnées initialement en sociétés de personnes (Société en Nom Collectif, Société en Commandité Simple), sociétés de capitaux (Société Par Actions et Société en Commandité par Action) et société hybride (Société à Responsabilité Limitée).

L'entreprise sociétaire a plusieurs formes :

#### **2.2.2.1. Société en Nom Collectif (SNC)**

Dans ce type, les associés ont la qualité de commerçants, ils partagent équitablement le profit et les pertes. Dans cette forme, il n'est pas exigé un capital minimum obligatoire, généralement les PME adoptent cette forme lorsqu'elles disposent d'un capital faible, particulièrement les projets innovants peu consommateurs de fonds propres.

---

<sup>80</sup> « Guide de l'investisseur », direction générale des impôts, Ministère des Finances, Algérie, 2009, p7

<sup>81</sup> Code civil algérien, 2007.

**2.2.2.2. Société A Responsabilité Limitée (SARL)**

C'est une société où la responsabilité des associés se limite à la part de leur montant de leurs apports. La société est constituée de deux (02) associés au minimum et vingt (20) au maximum, ces associés sont représentés par des parts sociales.

Dans la législation algérienne, le capital d'une SARL est de Cent Mille Dinars (100 000 DA), il est divisé en parts sociales d'égale valeur nominale de mille dinars (1000 DA). La SARL est gérée par une ou plusieurs personnes physiques.

**2.2.2.3. Entreprise Unipersonnelle de Responsabilité Limitée (EURL)**

« Lorsque la société à responsabilité limitée ne comporte qu'une seule personne en tant qu'associé unique, celle-ci est dénommée Entreprise Unipersonnelle à responsabilité Limitée »<sup>82</sup>. Cette forme a été créée pour limiter les risques encourus par les entrepreneurs individuels endettés.

L'EURL permet aux entrepreneurs de limiter leur responsabilité au montant de l'apport de l'unique associé. La gouvernance est peut être assurée par l'associé unique, comme par une personne tiers.

**2.2.2.4. Société Par Actions (SPA)**

« La société par actions est la société dont le capital est divisé en actions et qui est constituée entre des associés qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports »<sup>83</sup>. Le nombre des associés ne peut pas être inférieur à sept (07) membres. Leur capital ne peut être inférieur à Cinq Millions de Dinars (5.000.000 DA) si la société est fait publiquement appel à l'épargne, et Un Million de Dinars (1.000.000 DA) dans le cas contraire. La gouvernance est assurée par un conseil d'administration composé de trois membres ou moins et de douze au plus.

---

<sup>82</sup> Selon l'article 564 du code de commerce algérien, 2007, page 142

<sup>83</sup> Selon l'article 592 du code de commerce algérien, 2007, page 150

Ces formes peuvent être résumées dans le tableau suivant :

<b>Sociétés</b>  <b>Caractéristiques</b>	<b>SNC (Société Au Nom Collectif)</b>	<b>SARL (Société A Responsabilité Limitée)</b>	<b>EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée)</b>	<b>SPA (Société Par Actions)</b>
Associés ou actionnaires	Au moins deux (2) associés, au-dessus aucune limitation. Ils ont tous la qualité de commerçant	Deux -2- associés au minimum et vingt -20- au maximum. Les associés n'ont pas la qualité de commerçant sauf celui ou ceux désignés comme gérant.	Associés unique : personne physique ou morale (désignation d'un mandataire).	Au minimum sept (7) actionnaires qui n'ont pas nécessairement la qualité de commerçant.
Responsabilité des associés ou des actionnaires	Responsabilité illimitée de tous les associés : ils répondent solidairement et indéfiniment des dettes sociales de la société.	Ils ne sont responsables qu'à concurrence de leurs apports au capital social.	Il n'est responsable qu'à concurrence de son apport au capital social (distinction entre le patrimoine de l'entreprise et celui de l'associé unique).	Leur responsabilité envers les tiers est limitée à leurs apports.
Raison sociale de la société –nom-	Elle peut être composée du nom de tous les associés ou du nom d'un ou	Elle est désignée par une dénomination sociale à laquelle peut	Elle est désignée par une dénomination sociale à laquelle peut	Elle est désignée par une dénomination sociale à laquelle peut

	plusieurs d'entre eux suivis « et compagnie ».	être incorporée le nom d'un ou de plusieurs associés et qui doit être précédé ou suivie des mots SARL et du capital social.	être incorporée le nom d'un ou de plusieurs associés et qui doit être précédé ou suivie des mots SARL et du capital social.	être incorporée le nom d'un ou de plusieurs associés et qui doit être précédé ou suivie de la forme de la société par action et du capital social.
Capital social	Pas de capital minimum exigé par la loi	Ne peut être inférieur à 100 000 DA divisé en parts sociales d'égales valeurs nominales de 1000 DA au minimum.	Ne peut être inférieur à 100 000 DA divisé en parts sociales d'égales valeurs nominales de 1000 DA au minimum.	Un million au minimum si la société ne fait pas appel à l'épargne, et cinq million dans le cas contraire.
Apports	En espèce, en nature, et en industrie.	En espèce, et en nature. Les apports ne peuvent être représentés par des apports en industrie (difficile à évaluer).	En espèce, et en nature. Les apports ne peuvent être représentés par des apports en industrie (difficile à évaluer).	En espèce, et en nature. Les apports ne peuvent être représentés par des apports en industrie (difficile à évaluer).
Fonctionnement de la société	La gérance est censée appartenir à tous les associés sauf stipulation contraire. Les gérants sont	Elle est gérée par un ou plusieurs gérants. Un seul gérant : il est investi de pouvoir étendus ; gérant minoritaire	L'associé unique peut être gérant lui-même ou choisir un tiers. Lorsque l'associé unique est une	Les SPA sont gérées par un conseil d'administration (CA) ou un

	désignés parmi les associés.	et gérant majoritaire. Plusieurs gérants : répartition des pouvoirs à préciser dans les statuts.	personne morale, la gestion est obligatoirement confiée à un tiers gérant dont la rémunération est fixée par l'associé unique.	directoire et un conseil de surveillance.
--	------------------------------	---	--	---

*Tableau n°02 : Les formes des sociétés commerciales<sup>84</sup>*

### **3. Les limites de la progression des PME en Algérie**

Malgré la croissance rapide en termes de création d'entreprises, le nombre des PME demeure insuffisant en Algérie. Le bref nombre d'entreprises existantes, se trouve face à des contraintes et obstacles qui handicapent leur expansion et développement : l'absence d'un système d'information fiable, l'absence de culture prise de risques, la non prise en compte des règles de performance et d'efficacité au niveau technique, technologique, humain, gestion commerciale et maîtrise des coûts.

Les importantes contraintes sont multiples, parmi elles :

#### **3.1. La contrainte du financement**

Les PME algériennes subissent des empêchements au niveau des banques dans le financement de leurs projets : le taux d'intérêt trop élevé qui ne motive pas les investisseurs.

« Les difficultés financières des PME algériennes peuvent être synthétisées comme suit :

- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banques qui sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs.
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement.
- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME »<sup>85</sup>.

---

<sup>84</sup> Selon les articles 544 à 795 bis5 du code de commerce algérien, 2007. Et le support Cours « Droit des affaires », Master Marketing & Management, UMMTO 2016/2017.

### **3.2. Les contraintes d'ordre administratif**

Le problème majeur rencontré par les PME algérienne est celui de la complexité des démarches administratives. « N'ayant jamais fait l'objet d'aucune mise à niveau, l'administration publique algérienne est devenue un obstacle majeur à l'émergence d'une économie de marché, basée sur la libre concurrence et la promotion de l'investissement privé »<sup>86</sup>. Les PME se trouvent donc devant une multiplicité de pièces à fournir dont l'obtention est aussi longue et nécessite des interventions auprès des autres administrations publiques, ce qui met les met dans un cercle vicieux sans issue.

### **3.3. La contrainte du foncier**

Les investisseurs algériens font face à un des grands problèmes qui est le foncier industriel, c'est-à-dire que l'accès au foncier industriel est très difficile, en termes de disponibilité, de démarches administratives, de prix et de modalités de paiement, de régulation...

## **4. Les organismes d'appui pour le développement des PME en Algérie**

En Algérie, il existe différents organismes pouvant avoir un rôle d'appui aux PME pour leur développement : ce sont des structures d'aides, sous formes d'agences nationales chargées de l'exécution des politiques publiques d'assistance et soutien à la création d'entreprise. On parle alors de l'ANDI, ANSEJ et CNAC.

---

<sup>85</sup> Karim SI LEKHEL, Youcef KORICHI, Ali GABOUSSA, « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives » Revue des entreprises algériennes n°04,2013, page 41

<sup>86</sup> Karim SI LEKHEL, Youcef KORICHI, Ali GABOUSSA, « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives » Revue des entreprises algériennes n°04, 2013, page 42

#### **4.1. L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI)**

Créée en 2001, « L'Agence Nationale de Développement des Investissements est un établissement public dotant d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, pour :

- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements.
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non-résidents.
- Fournir les prestations administratives à travers un guichet unique.
- Gérer le Fonds d'Appui à l'Investissement.
- Assurer le respect des engagements pris par les investisseurs au cours de la période d'exemption». <sup>87</sup>

#### **4.2. L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)**

C'est un dispositif qui permet aux jeunes chômeurs (19 à 35-40 ans) de créer leur propre emploi et de réaliser leur projet professionnel selon leurs qualifications en collaboration avec les banques publiques.

« Cette agence offre son soutien financier sous différentes formes : subventions financières, fiscales et parafiscales. Les subventions financières prennent la forme des prêts sans intérêt, à long terme accordés par l'agence exonérée de paiement des intérêts ». <sup>88</sup>

#### **4.3. La Caisse Nationale de l'Allocation Chômage (CNAC)**

Dans le cadre de la politique nationale de lutte contre le chômage et la précarité. La CNAC a mis en œuvre un dispositif de soutien à la création de l'activité économique par un appui financier aux chômeurs de 30 à 50 ans en offrant plusieurs avantages pouvant atteindre les 10 millions de DA. Le dispositif inclut un système de bonification des taux d'intérêts, réduction des droits de douanes, des exonérations fiscales...

---

<sup>87</sup> Farida MERZOUK, « PME et compétitivité en Algérie », Université de Bouira, page 9

<sup>88</sup> Farida MERZOUK, « PME et compétitivité en Algérie », Université de Bouira, page 8

## Section 02 : La création d'entreprise : De l'idée au démarrage de l'activité.

La création d'entreprise est un processus regroupant l'ensemble des démarches et des étapes indispensables et obligatoires pour démarrer une activité indépendante.

Autrement dit, la création d'entreprise : « est l'acte fondateur de l'entrepreneuriat, encouragé par les pouvoirs publics, pour développer la création d'emploi, elle est freinée par de nombreux obstacles tant administratifs, qu'économiques, que sociaux, que psychologiques ou que culturels »<sup>89</sup>

### 1. Les étapes de création d'entreprise

L'entreprise est considérée comme étant un être vivant passant par des étapes au cours de sa vie<sup>90</sup>. Le tableau ci-dessous projette le domaine biologique sur le domaine d'entrepreneuriat :

Le domaine source	Le domaine cible
Le parent biologique	Le créateur de l'entreprise
La conception	L'idée de fonder l'entreprise
La gestation	La planification
La naissance de l'organisme	La création juridique de l'entreprise
La croissance biologique (EX : augmentation de la taille physique)	La croissance économique (EX : augmentation du chiffre d'affaires)
Santé de l'organisme	Santé économique de l'entreprise
Ressources alimentaires	Ressources humaines, finance...
Adaptation de l'espèce à une niche écologique	Adaptation de l'entreprise au marché
Mort de l'organisme	Cessation de l'activité économique (dépôt de bilan)

**ORGANISME** —————> **ENTREPRENEUR**

*Tableau n°03 : Les étapes de l'acte entrepreneurial<sup>91</sup>*

<sup>89</sup> Boislandelle H.M, « Dictionnaire de gestion : vocabulaire, concept et outils », Economica, Paris, 1998, page 146

<sup>90</sup> Emile-Michel Hernandez, « L'entrepreneuriat : Approche théorique », Editions L'Harmattan, 2001, page 45.

<sup>91</sup> Emile-Michel Hernandez, « L'entrepreneuriat : Approche théorique », Editions L'Harmattan, 2001, page 46.

Donc, pour créer son entreprise, l'entrepreneur doit accéder à certaines ressources. Les américains parlent des 6 « M » qui sont : Money, Men, Machines, Materials, Market, Management<sup>92</sup>, et il est recommandé d'agir avec méthode en respectant un certain nombre d'étapes chronologiques:

### **1.1. Validation de l'idée**

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Les sources d'idée de création d'entreprise sont multiples : expériences professionnelles, l'entourage, les résultats la recherche scientifique...Alors l'idée prend la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mûrit avec le temps.

Toutefois, la validation de l'idée est de grande importance dans le processus entrepreneurial nécessitant le recueil et l'analyse des informations, demande de conseils et d'orientations. L'un des outils qui aide à la validation de l'idée est l'analyse des contraintes et des possibilités liées à l'idée<sup>93</sup>.

Le créateur de l'entreprise doit se poser des questions pour mieux valider son idée de création tel que :

- Existe-t-il un marché solvable pour mon idée ?
- Quels sont les facteurs clés de réussite sur ce marché ?
- Comment ces facteurs clé évolueront-ils dans l'avenir ?
- Quels sont mes atouts et mes faiblesses sur chacun des facteurs clés ?
- Comment pourrai-je réduire ces faiblesses et profiter au maximum de ces atouts ?

Faute de se poser ces questions, beaucoup d'hommes et de femmes brillants ont perdu des années, quand ils n'ont pas perdu la foi, alors qu'ils auraient certainement connu la réussite s'ils avaient pris le temps de réfléchir<sup>94</sup>.

---

<sup>92</sup> Emile-Michel Hernandez, « Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », Editions L'Harmattan, Paris, 1999, page 39.

<sup>93</sup> Support cours du module « Entrepreneuriat », Master II Marketing & Management 2017/2018, UMMTO.

<sup>94</sup> Robert PAPIN, « Stratégie pour la création d'entreprise : Création, reprise, développement », Dunod, Paris, 2007, 12eme édition, page 3

## **1.2. Elaboration du projet**

L'élaboration du projet consiste à élaborer un projet réalisable, c'est-à-dire que pour réussir un projet et lui donner un maximum de chances, il est important de vérifier sa cohérence. Pour cela, il est impératif de réaliser les études suivantes :

### **1.2.1. Etude commerciale**

L'étude commerciale permet de valider la faisabilité commerciale du projet, en faisant une enquête qui porte sur :

- L'analyse des contraintes et des opportunités de l'environnement de l'entreprise.
- L'analyse des concurrents et des services / produits proposés.
- L'analyse des clients potentiels.

Cette enquête permet de recueillir des informations chiffrées sur :

- *Définir précisément la clientèle* : il s'agit de répondre à certaines questions concernant le comportement de la clientèle visée comme par exemple décrire le processus d'achat des clients, identifier les points de vente et les canaux de distribution, identifier les attentes et les motivations d'achat.
- *Positionner l'entreprise sur le marché* : c'est-à-dire étudier la concurrence et leurs stratégies marketing
- *Adapter le produit en fonction des éléments recueillis* : C'est l'avantage concurrentiel en termes de coûts et de la différenciation, c'est-à-dire démontrer les facteurs clés de succès (technologiques, capacités commerciales...) et présenter les sources de différenciations par rapport aux concurrents<sup>95</sup>.

### **1.2.2. Etude financière**

L'étude financière permet d'apprécier la viabilité, la rentabilité, la pérennité de l'entreprise et de procéder à la recherche des financements. C'est donc la traduction chiffrée des éléments préalablement recueillis. Cette étude a pour objectif de répondre à ces questions :

---

<sup>95</sup> Salon de création, reprise, transformation et développement d'entreprise, « Osons l'entreprise », Lundi 22 octobre 2012, Maison de la vie associative- Villeneuve-sur-Lot, page 11.

- Combien doit-on apporter pour faire démarrer puis vivre l'entreprise ?
- L'activité sera-t-elle rentable ?
- Est-ce que les sorties et les entrées d'argent seront équilibrées ?

Dans cette étape, le porteur de projet doit établir :

- *Le plan de financement initial et sur 3 ans* : permet de définir si l'activité va assurer des bénéfices ou bien des pertes.
- *Le compte de résultats prévisionnel* : qui présentera les dépenses et les recettes, et la différence fera ressortir le résultat net qui définira la rentabilité de l'activité.
- *Le plan de trésorerie* : se présente sous forme d'un tableau dans lequel s'affiche tous les encaissements et décaissements au cours de la première année d'activité mois par mois. Il permet donc d'éviter de démarrer l'activité avec un solde négatif
- *Les indicateurs de rentabilité* : permet de déterminer le niveau du chiffre d'affaires au-delà duquel l'entreprise a réalisé des bénéfices, pour déterminer la pérennité et la faisabilité du projet.

### **1.2.3. L'étude juridique**

L'étude juridique consiste à préparer la couverture légale de l'entreprise, en choisissant la forme juridique de l'entreprise, le droit d'exploitation c'est-à-dire la propriété intellectuelle, et la préparation du dossier administratif pour la constitution de l'entreprise.

D'après Rachid ZAMMAR : « Le montage juridique consiste à choisir une structure juridique, à sécuriser les relations avec les tiers (salariés, investisseurs, partenaires, fournisseurs et sous-traitants) et maîtriser les techniques de protection et de valorisation, négociation de l'innovation et des savoir-faire immatériels lorsqu'il s'agit de la création d'entreprise innovante »<sup>96</sup>.

---

<sup>96</sup> Rachid ZAMMAR, Conférence « Initiation à l'entrepreneuriat », Université Mohammed V- Agdal Faculté des Sciences, Rabat, 2009, page 6.

### **1.3. Démarrage de l'activité**

Le démarrage de l'activité est l'application concrète de toutes les idées : C'est le lancement des premières actions techniques et administratives de l'entreprise. A partir de là, l'entrepreneur va se former à partir de ce qui va rencontrer de l'action quotidienne de son entreprise, et il doit s'informer de ce qui se passe dans son environnement à travers la veille, et essayer de prévenir les problèmes pour réaliser des ajustements.

L'entrepreneur doit :

- Organiser l'entreprise sur le plan administratif et comptable ;
- Contrôler la réalisation des prévisions ;
- Mettre en place les outils de gestion ;

## **2. Les principales causes de défaillance des jeunes entreprises en création**

Malgré la mise en place des organismes d'aide à la création d'entreprise en termes de financement, conseils, formations et accompagnements, plusieurs d'entre elles connaissent une certaine fragilité et un échec L'échec ou la défaillance du projet peut être:

### **2.1. Défaillance d'origines commerciales**

Un des échecs le plus souvent confronté est celui lié à la problématique commerciale, les causes peuvent être :

- Une connaissance insuffisante des besoins de leurs clients.
- Un mauvais ciblage de la clientèle.
- Un potentiel du marché a été surestimé.
- La compétitivité du produit proposé est médiocre ou mauvaise.
- La méconnaissance des principaux concurrents (les points forts et faibles).
- Une sous-estimation des coûts d'entrée sur un marché.
- Le manque ou l'absence d'une protection des droits de propriété (brevet d'invention, droits d'auteur)<sup>97</sup>

---

<sup>97</sup> Pierre Maurin, « Le Business Plan en clair », Editions Ellipses Marketing, 2008, pages 18-19.

## **2.2. Défaillance d'origines financières**

Une des raisons causant la disparition des jeunes entreprises. Ces origines peuvent être liées au financement du démarrage, comme elles peuvent être propres à la mauvaise gestion de la trésorerie. Elle est générée par les phénomènes suivants :

- Un recours insuffisant aux aides financières à la création (emprunts à remboursement différé...)
- Une sous-estimation des investissements pour créer ou développer l'activité de l'entreprise.
- Gestion des stocks inefficace.
- Modèle économique inadapté à la cible commerciale et au secteur économique choisi.
- Le non-paiement des factures des clients et/ou des fournisseurs.
- Perception insuffisante du coût de fabrication des produits.
- Insuffisance ou mal gestion de la trésorerie.

## **2.3. Défaillance d'origines juridiques**

Souvent, l'arrêt de l'activité de l'entreprise provient des raisons juridiques, parmi ces raisons :

- La mauvaise rédaction des statuts de la société, ce qui engendre la non gouvernance de l'entreprise et le conflit entre les associés.
- L'inadaptation de la forme juridique à l'activité de l'entreprise ou aux objectifs des créateurs.
- La méconnaissance du droit social ou fiscal.
- Le non-respect des normes réglementaires (sécurité, sanitaires, et normes environnementales...)<sup>98</sup>

---

<sup>98</sup> Pierre Maurin, « Le Business Plan en clair », Editions Ellipses Marketing, 2008, Page 22.

### **3. Les facteurs de réussite des projets de création d'entreprise**

En plus de la motivation et la personnalité de l'entrepreneur, il existe des facteurs qui peuvent avoir un rôle dans le succès de l'entreprise, notamment:

- La proximité entre le profil du créateur et l'entreprise créée, c'est-à-dire trouver un projet qui convient à son profil et à ses capacités d'entreprendre.
- Une localisation proche, qui veut dire de ne pas trop s'éloigner des réseaux de proximité.
- L'expérience du métier et du management, car elle permet d'obtenir facilement la confiance des partenaires indispensables (clients, fournisseurs, banquiers...)<sup>99</sup>.
- Le fait d'être entouré de professionnels pour pouvoir bénéficier de leurs conseils et leurs aides.

### **Section 03 : Les motivations de création d'entreprise**

La création d'entreprise suppose la disponibilité d'un individu ambitieux voulant participer à la création d'emplois, la création de valeur et être patron de lui-même. Mais cet acte de création est généralement précédé d'une certaine motivation environnementale, une étincelle qui déclenche dans l'esprit de l'individu la volonté de créer son entreprise.

#### **1. Définition de la motivation**

Selon le dictionnaire de Dico du manager, la motivation indique : « L'ensemble des raisons rationnelles, émotionnelles, personnelles ou d'intérêt général, physiques et/ou psychologique, qui pousse un acteur à l'action (déclenchement d'une conduite ou d'un comportement) et/ou à l'adoption d'une attitude particulière et/ou à l'expression d'une

---

<sup>99</sup> P.Rachid ZAMMAR, « Conférence : L'initiation à l'entrepreneuriat », Université Mohammed V- Agdal Faculté des Sciences, Rabat, Page 10.

opinion, en d'autres termes, c'est l'ensemble des forces internes qui poussent l'individu à agir »<sup>100</sup>.

Pour Christophe Estay : « Le concept de motivation sert à traduire les aspects dynamiques de la conduite humaine. Il explique les liens entre l'activation de l'énergie interne et son orientation vers des buts particuliers. L'homme agit selon des directions qu'on peut interpréter de façon causale ou projective. Dans le premier sens, la motivation est le fruit de déterminations plus ou moins conscientes. Dans le second, elle mobilise le sujet vers des finalités construites à partir de représentations et des enjeux qu'il y voit pour lui-même. Les deux façons de voir sont complémentaires.

Cette définition fait percevoir les notions de désir et d'image de soi abordées dans l'approche de la motivation entrepreneuriale. Deux premiers axes de recherche peuvent ainsi être retenus :

- Un questionnement autour des désirs à l'origine de la motivation entrepreneuriale.
- Une réflexion sur l'intensité de la motivation entrepreneuriale de porteurs de projets»<sup>101</sup>

Dans le cadre entrepreneurial, la motivation constitue les forces qui poussent à créer l'entreprise, et sont de deux types : Celles propres à la nature de l'individu et qu'on appelle « endogènes », et d'autres qui sont dans l'environnement externe et l'entourage de l'individu, celles appelées « exogènes ». Ces formes constituent les motivations incitant l'individu à en devenir entrepreneur.

## **2. Les principales motivations des créateurs d'entreprise**

L'entrepreneur est lié à la création des entreprises, du fait qu'il joue un rôle important lors de la création de ces dernières ce qui apporte un coup de pouce important à la croissance économique.

L'association entre entrepreneur et création d'entreprise donne des raisons prioritaires poussant le lancement des individus dans un nouveau chemin qui est la gestion de

---

<sup>100</sup> Selon le dictionnaire Larousse de l'éducation

<sup>101</sup> Christophe Estay, « La motivation entrepreneuriale », Habilitation de Diriger des Recherches en Sciences de Gestion, 13 Juillet 2006, page 46.

l'organisation grâce aux expériences, motivations compétences. Par ailleurs, "au cours du processus de création, l'entrepreneur va souvent modifier ses manières de voir ou ses buts, procéder à des apprentissages, son projet peut également évoluer et des partenaires nouveaux s'impliquer"<sup>102</sup>. Il est donc important d'identifier les déterminants environnementaux, et la manière dont les entrepreneurs évoluent et orientent leurs choix destinés à l'entreprise.

## **2.1. Motivations Psychologiques**

L'entrepreneur a une motivation personnelle, un souhait de développement personnel, ce qui veut dire la volonté de réaliser ses ambitions. En d'autres termes, c'est un ensemble de caractéristiques qui se réunissent chez l'individu entrepreneur et l'incitent à prendre la décision d'entreprendre.

### **2.1.1. Besoin d'accomplissement**

Le besoin d'accomplissement peut se voir associé à une volonté de créer quelque chose de nouveau ou d'appliquer des connaissances acquises antérieurement, par exemple un manager ayant acquis des compétences et savoir-faire dans un lieu professionnel préalable décide de développer une application.

La volonté d'accomplissement peut se dire par la satisfaction de son travail, la fierté de sa profession. Quelques individus préfèrent donc de devenir entrepreneurs, que de poursuivre leur profession où ils subissent des tensions dans leur entourage professionnel.

Cette motivation se traduit par la volonté de faire mieux que les autres. Certaines personnes "éprouvent un vif besoin d'accomplissement à travers la responsabilité de prendre elles-mêmes des décisions" : il s'agit d'un besoin d'accomplissement par le travail.

Cela nécessite de leur part un effort considérable pour avoir une vision globale du processus mais cette compréhension est également un des facteurs clef de la satisfaction dans le travail.

---

<sup>102</sup> Bruyat, 1994, p.96

La Petite ou Moyenne Entreprise est en fait considérée par ses "propriétaires" comme le moyen d'avoir à la fois un instrument de travail et de réalisation de soi, doublé d'une position sociale, beaucoup plus que comme un moyen de faire fructifier un capital<sup>103</sup>.

### **2.1.2. Besoin d'indépendance**

La notion d'entrepreneur est liée directement au pouvoir de régler soi-même son travail, c'est-à-dire, la personne trace des tâches à effectuer et un planning à suivre pour parvenir aux résultats escomptés. Pour certains entrepreneurs : « leurs indépendance est la chose la plus voulue au monde ».

Le statut d'entrepreneur peut être un moyen d'échapper aux différentes contraintes que subit un employé dans sa vie professionnelle car il a la possibilité d'agir selon ses propres circonstances et décisions. Ce concept peut être rapproché au précédent « *Accomplissement personnel* » puisque le changement de statut est considéré comme une issue pour s'éloigner des conditions pénibles du travail.

Finalement, le fait d'être son propre patron est également la garantie d'un emploi stable pour l'entrepreneur

### **2.1.3. La créativité et l'innovation**

La fonction principale d'un entrepreneur est l'innovation, il doit faire preuve d'une réelle créativité. L'engagement à la création d'entreprise doit être précédé d'une introduction à l'environnement en cherchant de nouvelles idées pour introduire de nouvelles manières de réaliser de nouveaux produits.

L'innovation ne correspond pas uniquement à une innovation de rupture, mais elle peut se distinguer à travers des modifications managériales.

Selon certains auteurs, les entrepreneurs ont un comportement particulièrement innovateur et créatif, alors que leur recherche de gain financier représente seulement une raison pour devenir employés à leur compte. La gestion de l'innovation est également

---

<sup>103</sup>Dédier Van Caillie et Claire Lambrecht, L'entrepreneur, ses motivations, sa vision stratégique, ses objectifs, Mai 1995, p.12

considérée comme le principal défi auquel les entrepreneurs font face afin de concurrencer leurs adversaires<sup>104</sup>.

#### **2.1.4. La prise de risque**

L'acte entrepreneurial est entouré de risques et d'incertitudes. C'est ce qui pousse l'entrepreneur à prendre différents risques : le risque de perdre par exemple, qui n'est pas sans conséquences que ce soit sur le moral, ou sur le capital. Les risques que prennent les entrepreneurs peuvent être classés à quatre types : Le risque financier, le risque de carrière, le risque familial et le risque psychique.

La notion de prise de risque est donc considérée comme étant une caractéristique qui différencie les entrepreneurs des autres individus<sup>105</sup>.

## **2.2. Motivations Sociologiques et culturelles**

Les déterminants sociologiques et culturels jouent un rôle majeur sur l'individu, car ils sont considérés comme des éléments liés directement aux milieux et entourage de l'individu. Ces milieux qui sont : la famille, les écoles, université, entreprise...) exercent de nombreuses influences qui peuvent avoir un impact sur les perceptions et les intentions de l'individu sur l'entrepreneuriat.

### **2.2.1. L'âge**

Dans la plupart du temps, la carrière d'entrepreneur commence entre 22 et 55 ans, elle peut quand même débiter plus tôt ou plus tard, mais il faut à l'entrepreneur de l'expérience, du savoir-faire et beaucoup d'énergie pour lancer et gérer une entreprise nouvelle avec succès.

Dans une étude faite sur les entrepreneurs naissants au Canada, ils ont observé que 57% de ceux-ci ont entre 25 et 44 ans et possèdent jusqu'à 10 ans d'expérience dans le domaine dans lequel évoluera la nouvelle entreprise<sup>106</sup>.

---

<sup>104</sup> Cachon J, « Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi ? », Page 18.

<sup>105</sup> Cachon J, « Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi ? », Page 22.

### **2.2.2. La famille et les proches**

L'environnement familial pèse lourd dans la motivation des entrepreneurs, il peut se traduire par deux influences :

- D'une part, il peut inciter un jeune à imiter un membre de la famille, et décider de créer sa propre affaire. "L'environnement le plus favorable pour un candidat créateur semble être un milieu familial qui associe une image positive à l'entreprise privée".
- D'autre part, agrandir ou reprendre l'affaire familiale est considéré comme une obligation pour pousser les enfants à continuer l'œuvre de leurs aînés<sup>107</sup>.

La profession et le statut social des parents est déterminante dans la vie des entrepreneurs, car la famille joue un rôle essentiel, les jeunes issus d'une famille d'entrepreneurs sont plus susceptibles à entreprendre car ils considèrent leurs parents comme des modèles à imiter.

### **2.2.3. L'éducation**

Plusieurs recherches ont montré que l'éducation a un rôle important dans l'éveil des entrepreneurs. Elle permet de doter l'entrepreneur de compétences et de connaissances qu'il estime très utiles, même décisives pour la concrétisation de son projet<sup>108</sup>.

Les étudiants dans les universités doivent donc être sensibilisés pour prendre de bonnes décisions concernant l'image de l'entrepreneuriat, et être capables d'élaborer des projets solides et créer des entreprises qui ont un potentiel important de croissance.

### **2.2.4. L'expérience professionnelle**

Les expériences acquises antérieurement, et la bonne connaissance du secteur d'activité constituent un facteur très important dans la création d'entreprise, dans sa croissance et sa réussite. « La connaissance d'une technique et d'un secteur d'activité a une

---

<sup>106</sup> Gasse Y, « L'influence du milieu dans la création d'entreprises », Centre d'Entrepreneuriat et de PME, Québec, Université Laval, 2003, Page 52

<sup>107</sup> Dédier Van Caillie et Claire Lambrecht, L'entrepreneur, ses motivations, sa vision stratégique, ses objectifs, Mai 1995, p.12

<sup>108</sup> Cachon Y, « Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi ? », Page 33.

influence non moins importante sur l'activité entrepreneuriale »<sup>109</sup>, par exemple création des réseaux de distribution et l'établissement des plans commerciaux d'attaque du marché.

### **2.2.5. Le territoire**

Le territoire dans lequel l'entrepreneur passe sa vie personnelle ou professionnelle joue un rôle non négligeable. Un territoire peut, en effet, constituer un pôle d'attraction entrepreneuriale<sup>110</sup>. Le territoire est considéré comme déterminant du fait qu'il possède des atouts naturels tel que la taille, la qualité et la richesse des sols, la disponibilité de l'eau, des infrastructures tel les routes, les aéroports etc., aussi, la disponibilité des ressources humaines et technologiques.

La disponibilité de ces dotations matérielles et immatérielles en quantités suffisantes constitue un véritable avantage. A l'inverse, leur rareté ou leur absence joue comme un sérieux frein à l'émergence de ces entreprises et à leur développement<sup>111</sup>.

### **2.3. Motivations économiques**

Les facteurs économiques occupent une position importante dans la démarche entrepreneuriale<sup>112</sup>. Ce sont les ressources humaines, technologiques, informationnelles auxquelles doit accéder l'entrepreneur.

- *Les ressources humaines* : La main d'œuvre qualifiée c'est-à-dire que dans une région où la main d'œuvre est de bon marché, le taux de création d'entreprise augmente.
- *Les ressources financières* : Au démarrage, si un entrepreneur ne dispose pas d'un capital financier, il rencontrera plusieurs difficultés, par contre, sa disposition encourage l'entrepreneuriat davantage.
- *L'accessibilité au marché* : Les marchés ouverts influencent positivement la création d'entreprise. Mais, il existe des marchés ouverts mais encombrés ou très réglementés, ce qui rend l'implantation de l'entreprise impossible.

---

<sup>109</sup> Nacéra NASROUN & Pr. Matouk BELATTAF, « Les déterminants de la création des PME : Cas de la wilaya de Béjaia », FSEGC de l'université de Ouargla, Avril 2012, Page 6.

<sup>110</sup> A.FAYOLLE, « Le métier de créateur », Editions d'Organisation, 2003, Page 66.

<sup>111</sup> Nacéra NASROUN & Pr. Matouk BELATTAF, « Les déterminants de la création des PME : Cas de la wilaya de Béjaia », FSEGC de l'université de Ouargla, Avril 2012, Page 6.

<sup>112</sup> A.FAYOLLE, « Le métier de créateur », Editions d'Organisation, 2003, Page 67.

## **Conclusion**

Ce chapitre a fait une revue sur l'historique de l'entrepreneuriat en Algérie, une présentation des PME avec leurs différentes formes juridiques, ainsi que les organismes que l'Etat a mis en place pour promouvoir la création d'entreprise. Ensuite, il a été nécessaire de présenter les étapes de création d'entreprise : c'est-à-dire de la validation de l'idée au démarrage de l'activité.

L'entrepreneur qui est l'acteur principal de l'entrepreneuriat a besoin de certains facteurs externes, et internes qui constituent une source de motivation pour le pousser à créer son entreprise. En plus de son profil, il existe des facteurs environnementaux qui contribuent au déclenchement du processus de création d'entreprise, ces facteurs sont liés aux origines et à l'entourage de l'individu (famille...), et des variables propre à l'individu comme l'âge et le sexe.

Les motivations entrepreneuriales des entrepreneurs régissent d'une combinaison complexe des facteurs qui sont interdépendant.

---

**Chapitre 03 :**

**Analyse des résultats  
de l'enquête portant  
sur les déterminants  
de création  
d'entreprise**

---

## **Chapitre 03 : Analyse des résultats de l'enquête portant sur les déterminants de création d'entreprise**

### **Introduction**

Dans les chapitres précédents, nous avons présenté les aspects théoriques de l'entrepreneuriat, les types de créations et les paradigmes. Nous nous sommes aussi focalisés sur l'acteur principal de l'acte entrepreneurial : « l'entrepreneur », où nous l'avons défini et présenté ses typologies, ses objectifs et ses motivations pour la création d'entreprise.

Ce chapitre qui est consacré à l'étude empirique de notre travail. Cette étude sur le terrain réalisée grâce à un questionnaire autour de l'auteur principal de l'acte entrepreneurial a pour produit les données sur les facteurs : environnementaux, financiers et socio psychologiques.

Cette enquête vise à identifier les caractéristiques nommées particulières de cet individu, identifier le profil de l'entrepreneur privé en Algérie, et de répondre aux questions : Pourquoi il décide de s'engager dans l'acte entrepreneurial ? Quelles sont les caractéristiques de l'entreprise créée ? A-t-il trouvé des opportunités environnementales qui favorisent la création ? Quelles étaient les contraintes rencontrées ?

Pour pouvoir répondre à toutes ces interrogations, nous allons, à travers ce chapitre présenter d'abord la méthodologie utilisée, et expliquer la démarche suivie concernant les objectifs de l'enquête et son déroulement, le contenu du questionnaire, l'échantillon étudié, la collecte d'informations, et enfin les résultats trouvés et la manière dont ils sont traités.

## **Section 01 : Méthodologie et ordonnancement de la recherche**

Pour les besoins de notre travail de recherche, nous avons effectué une enquête dans la ville de Bordj Menaiel, à partir d'un échantillon de créateur d'entreprises.

### **1. Objectif de l'enquête**

La création d'entreprise constitue un élément fondamental dans la création des richesses et la compétitivité du tissu industriel d'une société. Elle se base sur deux éléments essentiels :

En premier lieu, l'entrepreneur qui constitue l'acteur principal et meneur de cette richesse grâce à sa décision de création. Il mobilise des ressources, recherche des opportunités et une position importante et profitable pour son entreprise.

Deuxièmement, le milieu dans lequel il s'est confronté à des événements, ce milieu influence l'entrepreneur que ce soit pour l'arrivage de l'idée de création, comme sur tout le cycle de vie de l'entreprise. De cela, l'environnement familial, professionnel ont un effet sur l'action de création.

A partir de notre enquête, on vise à faire ressortir le profil des entrepreneurs de la ville de Bordj Menaiel, les différentes caractéristiques de leurs entreprises (source de financement, secteur d'activité, taille de l'entreprise), aussi, identifier les motivations de ces entrepreneurs c'est-à-dire les facteurs qui ont permis le lancement de l'entreprise, les facteurs de succès des entrepreneurs et les différentes contraintes rencontrées lors du processus de création.

### **2. La taille de l'échantillon**

Pour établir une représentation proche de la réalité, nous avons choisi un échantillon selon la technique probabiliste<sup>153</sup>, notre échantillon est de type « échantillon aléatoire simple »

---

<sup>153</sup>« La technique Probabiliste » veut dire la sélection d'un échantillon à partir d'une population, la sélection repose sur le principe du hasard ou aléatoire ou la chance.

## Chapitre 03 : Analyse des résultats de l'enquête portant sur les déterminants de création d'entreprise

La technique a été choisie afin d'éviter les non réponses, aussi par contrainte des délais. Notre échantillon choisi se pose sur ces critères :

- La connaissance des lieux de l'enquête.
- La disponibilité des entrepreneurs à répondre à notre questionnaire.

Au départ de notre enquête, nous avons contacté 50 entrepreneurs, nous avons pu récupérer 40 questionnaires exploitables (soit 80%), et seulement 10 questionnaires (10%) ont fait l'objet de non réponses ou mal remplis, ce qui nous a amené à les supprimer de notre étude vue leur manque de crédibilité.

Les résultats de la distribution et récupération sont présentées dans le tableau suivant :

<b>Nombre</b> <b>Questionnaire</b>	<b>Nombre d'entreprises</b> <b>dans l'échantillon</b>	<b>Taux (%)</b>
<b>Récupérés</b>	40	80%
<b>Non récupérés</b>	10	20%
<b>Total distribué</b>	<b>50</b>	<b>100%</b>

Tableau n°01 : La taille de l'échantillon de l'enquête

L'enquête a rencontré quelques difficultés, dues principalement à :

- Le refus de certains entrepreneurs à répondre au questionnaire.
- Le non disponibilité de certains entrepreneurs.
- Le manque de crédibilité de certains questionnaires.

### **3. L'idée du questionnaire**

Pour le bon déroulement de notre enquête, nous avons utilisé le questionnaire distribué pour les chefs d'entreprises, et pour finalité de répondre à la question d'étude de la partie théorique : « *Quels sont les déterminants de création d'entreprise par l'entrepreneur algérien ?* »

Afin de répondre à cette question, il faudra répondre à plusieurs autres sous-questions tels que :

- *Quel est le profil de l'entrepreneur ?*
- *Quelles sont ses motivations ?*

- *Quelle est la volonté de l'entrepreneur ?*
- *A quelles contraintes s'affrontent les entrepreneurs lors de l'acte de création d'entreprise ?*

Nous avons ensuite formulé quelques hypothèses :

- *H1 : Le profil des entrepreneurs est fonction de l'âge du créateur potentiel.*
- *H2 : L'entrepreneur dispose d'une énergie incitationnelle qu'il retrouve dans le milieu familial.*
- *H3 : L'entrepreneur est à la recherche d'une autonomie pour remplir un besoin d'accomplissement et devenir patron de lui-même.*
- *H4 : Les entrepreneurs sont les moteurs de la dynamique économique et en cela, leur fonction dépendrait de l'intensité des effets des contraintes administratives.*

Notre questionnaire ayant 20 questions, porte sur quatre parties essentielles :

*Première partie : L'inspection du profil de l'entrepreneur :*

C'est la partie d'identification de l'entrepreneur qui est propriétaire de l'entreprise, où les questions ont porté sur l'âge, le sexe, niveau d'instruction etc.

*Deuxième partie : Les caractéristiques de l'entreprise créée :*

Cette partie porte des questions relatives à l'entreprise, à savoir l'année de création, le statut juridique, le secteur d'activité etc.

*Troisième partie : Les motivations de l'entrepreneur :*

Les questions posées dans cette partie ont essentiellement le but de détecter les ambitions et les raisons réelles ayant poussé l'entrepreneur à la création d'entreprise.

*Quatrième partie : Les contraintes rencontrées lors du processus de création :*

Cette dernière partie a pour but de déterminer les différents problèmes rencontrés par les entrepreneurs lors du processus de création de leur entreprise.

#### 4. La formulation du questionnaire

Nous avons veillé sur l'importance de la clarté du questionnaire et la simplicité des questions afin de faciliter les réponses aux répondants. Pour cela, nous avons choisi de poser des questions de différents types tel que :

- Questions fermées à réponse unique :

*Exemple : question n°04<sup>154</sup>*

- Questions fermées à réponses multiples

*Exemple : question n°13.*

- Questions ouvertes :

*Exemple : question n°19.*

Toutes les questions posées, assurent un vocabulaire simple, la précision, et l'enrichissement des réponses par des questions ouvertes.

#### 5. Le déploiement du questionnaire

Au lancement de notre enquête, nous avons choisi la méthode du type Face à Face pour remplir le questionnaire, nous nous sommes déplacés au niveau des entreprises pour rencontrer personnellement les entrepreneurs et propriétaires de ces entreprises pour assurer la crédibilité des réponses, et une observation des comportements de ces interviewés.

Il faut admettre que notre questionnaire a été bien accueilli par certaines entrepreneurs, et n'ont pas hésité à nous consacrer du temps pour finalité de parler de leurs exploits et leurs expériences, leurs motivations.

Mais, il faut savoir aussi que certains questionnaires ont fait l'objet de rejet, par le non disponibilité des chefs d'entreprises, d'autres, le refus direct des entrepreneurs à répondre à nos questions, ce qui nous a été une difficulté pour les convaincre à répondre.

---

<sup>154</sup>Voir le modèle du questionnaire dans la partie des annexes.

## 6. Le dépouillement du questionnaire

Pour le meilleur traitement des données, nous avons vérifié et codifié les questionnaires à l'aide du langage de traitement de données « IBM SPSS Statistics 20 » en évaluant les statistiques permettant l'analyse des données à travers les tableaux de fréquences, pour enfin faire sortir les résultats pour les questions posées.

Ainsi présenté la démarche méthodologique de notre enquête, nous passons à la présentation des résultats de l'enquête de terrain.

### Section 02 : Analyse et interprétation des résultats de l'enquête

Les résultats de l'enquête sont présentés comme suit :

#### 1. Le tri à plat

Le tri à plat est une présentation avec des tableaux de distribution des effectifs (tableaux de fréquence). Le tri à plat présente les effectifs et les fréquences en pourcentage (%)

##### 1.1. Première partie : L'inspection du profil de l'entrepreneur

Comme cité auparavant, l'entrepreneur est l'acteur principal de l'acte entrepreneurial, il est la source de l'idée de création d'entreprise. Donc il est nécessaire de détecter son profil, et le milieu où il évolue.

##### 1.1.1. Répartition de l'entrepreneur selon le sexe

Notre enquête a abouti à un résultat présenté dans le tableau suivant :

Sexe				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide				
Homme	34	85,0	85,0	85,0
Femme	6	15,0	15,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°02 : Sexe des entrepreneurs<sup>155</sup>

<sup>155</sup>Résultats de notre enquête

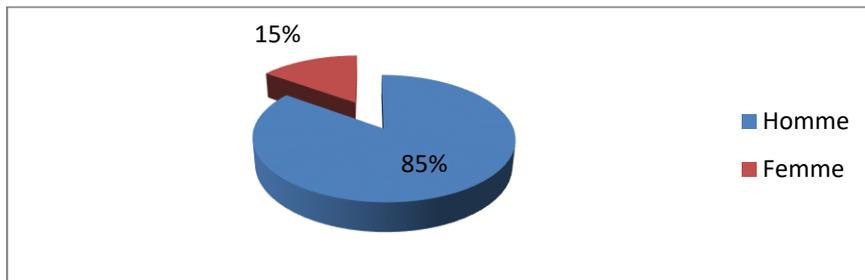


Figure n°01 : Représentation du sexe des entrepreneurs par des diagrammes en secteurs

### Commentaires

Selon ces résultats, les hommes présentent la partie la plus importante. Sur 40 entrepreneurs enquêtés, 34 d'eux sont des hommes soit 85%. Quant aux femmes, elles restent une part négligeable, elles sont seulement de nombre 6 ce qui représente 15% des entrepreneurs enquêtés.

Ceci montre que le milieu entrepreneurial reste une activité liée beaucoup plus aux hommes, et fermé aux femmes car les caractéristiques de la société algérienne ne facilitent pas l'intégration du sexe féminin dans le monde entrepreneurial.

#### 1.1.2. Répartition des entrepreneurs selon l'âge

Le tableau suivant résume les résultats de la répartition des entrepreneurs enquêtés selon leurs âges

Quel âge avez-vous?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Entre 20 et 25 ans	1	2,5	2,5	2,5
Entre 25 et 30 ans	6	15,0	15,0	17,5
Entre 30 et 35 ans	9	22,5	22,5	40,0
Entre 35 et 40 ans	15	37,5	37,5	77,5
Valide Entre 40 et 45 ans	4	10,0	10,0	87,5
Entre 45 et 50 ans	1	2,5	2,5	90,0
Entre 50 et 55 ans	2	5,0	5,0	95,0
55 ans et plus	2	5,0	5,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°03 : répartition des entrepreneurs selon l'âge<sup>156</sup>

<sup>156</sup>Résultats de notre enquête

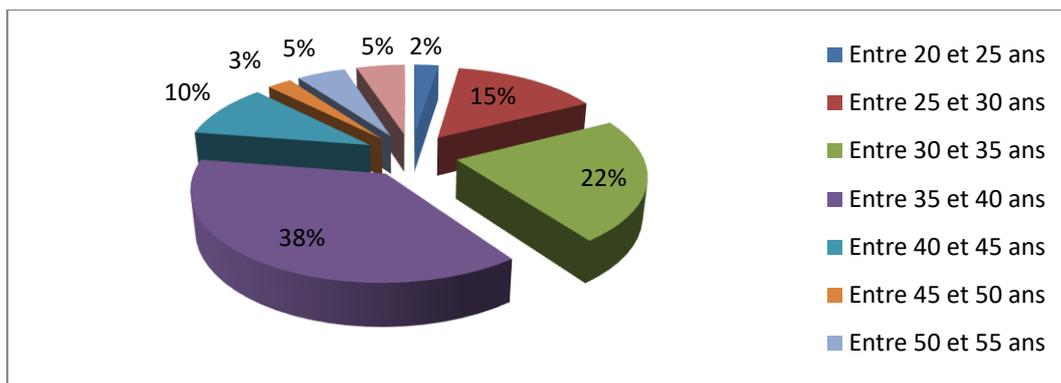


Figure n°02 : représentation de l'âge des entrepreneurs par des diagrammes en secteurs

### Commentaires

Cette représentation concerne les réponses à la question portant sur l'âge des entrepreneurs, où on remarque que le taux le plus élevé est de 38%. Il constitue la tranche d'âge entre 35 et 40 ans. Ensuite, un taux de 22% pour la tranche d'âge de 30 à 35 ans. Et en troisième position, le taux de 15% pour la catégorie d'âge de 25 à 30 ans.

A partir de ces résultats, nous constatons que l'entrepreneur se lance dans la création de l'entreprise assez jeune, donc, l'acte entrepreneurial commence à partir de 25 ans généralement (*Ce qui confirme notre première hypothèse*), dans le secteur commercial, artisanal, ou ceux qui bénéficient d'aides des différents dispositifs.

Les résultats ont montré que les tranches d'âges à partir de 45 ans sont très faibles, on peut en déduire donc que l'acte de création d'entreprise se poursuit jusqu'à l'âge de 45 ans.

#### 1.1.3. Répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'instruction

Les entrepreneurs enquêtés ont répondu à propos de leur niveau d'instruction comme suit :

Quel est votre niveau d'instruction?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Sans instruction	2	5,0	5,0	5,0
Primaire	3	7,5	7,5	12,5
Moyen	4	10,0	10,0	22,5
Valide Secondaire	8	20,0	20,0	42,5
Etudes supérieures	21	52,5	52,5	95,0
Formation professionnelle	2	5,0	5,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°04 : répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'instruction <sup>157</sup>

<sup>157</sup>Résultats de notre enquête

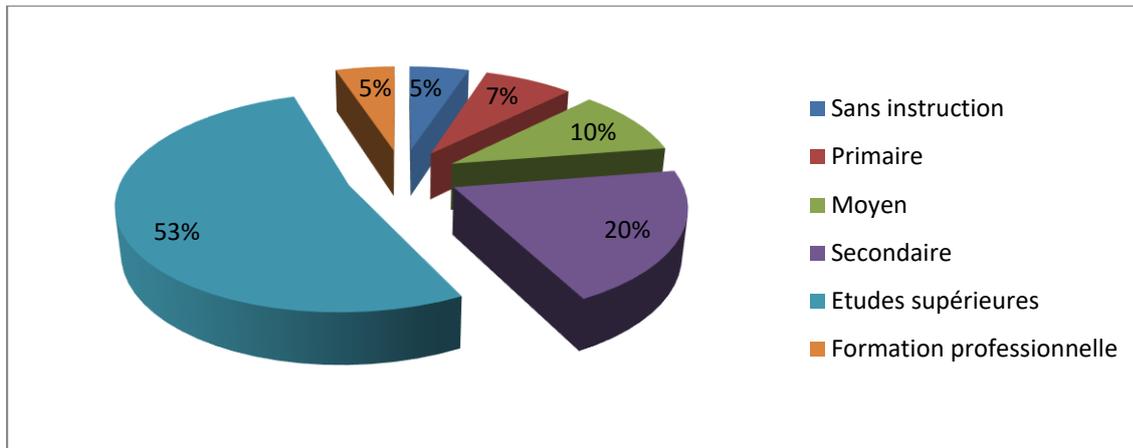


Figure n°03 : représentation du niveau d'instruction des entrepreneurs par des diagrammes en secteurs

### Commentaires

Pour le parcours professionnel, 53% des entrepreneurs enquêtés ont un niveau des études supérieures c'est-à-dire diplômés soit Licence ou Master. Le niveau « Secondaire » occupe la deuxième place avec un taux de 20%. On en déduit donc que le niveau d'instruction influe sur l'acte de création d'entreprise : Ceci s'explique par le chômage<sup>158</sup>, et la difficulté de trouver un emploi pour les diplômés universitaires. C'est une raison donc pour s'engager à créer son propre emploi.

#### 1.1.4. Représentation de la situation professionnelle avant la création

En réponse à la question : « Avez-vous déjà travaillé ? », nous avons obtenu les résultats suivants :

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Oui	29	72,5	72,5	72,5
Valide Non	11	27,5	27,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°05 : répartition de la situation professionnelle avant la création<sup>159</sup>

<sup>158</sup>Le Chômage qui est un des situations « Pushes » selon le modèle de SHAPERO qui pousse l'individu à créer son entreprise.

<sup>159</sup>Résultat de notre enquête

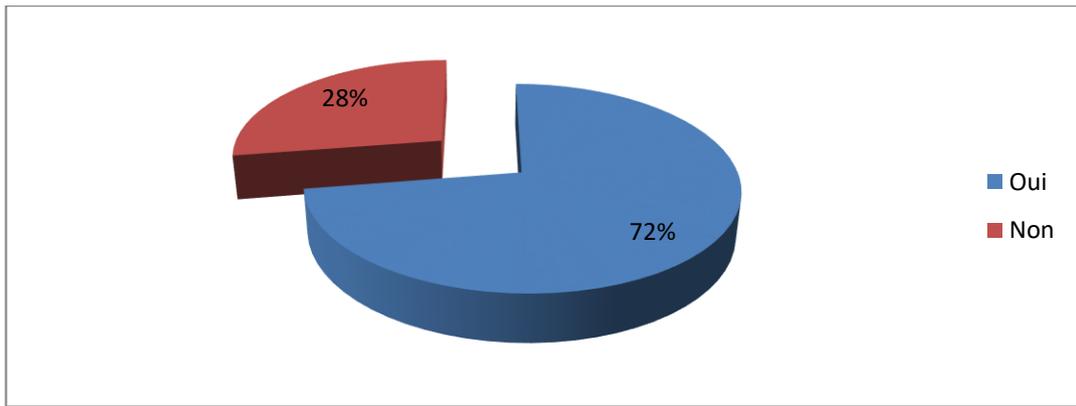


Figure n°04 : représentation de la situation professionnelle avant la création par des diagrammes en secteurs

### Commentaires

La majorité des entrepreneurs enquêtés (29 entrepreneurs) soit 72%, ont déjà travaillé avant de créer leur propre entreprise, contrairement à 28% du total des entrepreneurs qui n'ont pas d'expérience dans le monde du travail. Ils étaient donc soit en chômage, ou dans leur parcours universitaire.

Le cas de cette question, les entrepreneurs ayant répondu par « Oui », doivent répondre à la sous-question suivante concernant le type du contrat de travail auparavant.

Les résultats sont présentés comme suit :

Quel était votre contrat de travail?					
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	CDD	14	35,0	48,3	48,3
	CDI	9	22,5	31,0	79,3
	Stage	2	5,0	6,9	86,2
	Intérim	2	5,0	6,9	93,1
	Autre	2	5,0	6,9	100,0
	Total	29	72,5	100,0	
Manquante	Système manquant	11	27,5		
Total		40	100,0		

Tableau n°06 : répartition des contrats de travail des entrepreneurs avant la création<sup>160</sup>

<sup>160</sup>Résultat de notre enquête

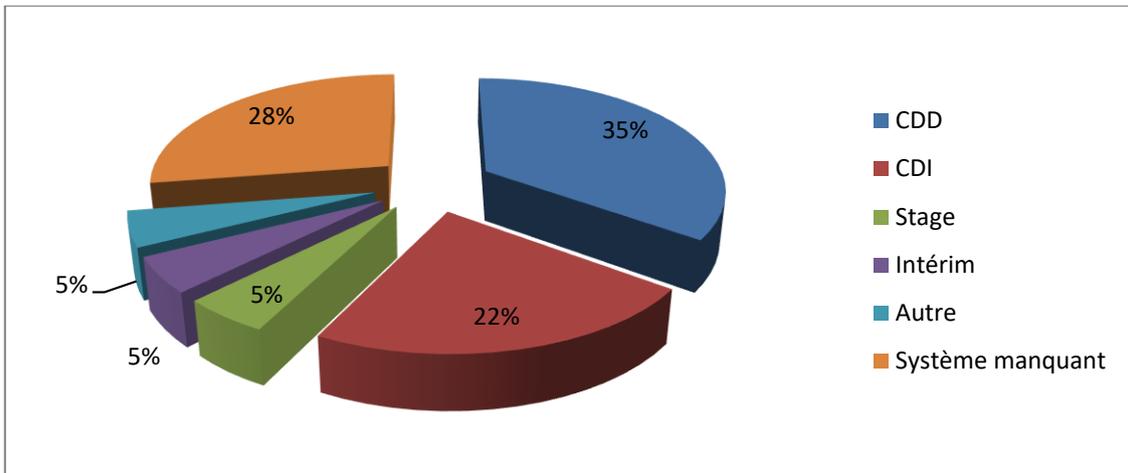


Figure n°05 : représentation des contrats de travail des entrepreneurs avant la création par des diagrammes en secteurs

### Commentaires

Ces résultats montrent que 14 des entrepreneurs enquêtés qui ont déjà travaillé soit 35%, avaient un contrat CDD (Contrat de Durée Déterminée), ce taux peut expliquer leur engagement à la création de leur propre entreprise, vu la durée courte du contrat, ainsi, la crainte de se retrouver en chômage. En deuxième position on trouve 9 entrepreneurs soit 22% sur les 29 qui ont déjà travaillé, leurs contrats étaient CDI (Contrat de Durée Indéterminée), on peut expliquer ceci par l'insatisfaction dans le milieu du travail<sup>161</sup>.

Concernant le stage, intérim les résultats étaient de 5% chacun, quant à « Autres » : 2 entrepreneurs soit 5% étaient juste des gérants dans d'autres entreprises.

*Remarque :* Le taux de 28% présenté comme « Système manquant » représente les 11 entrepreneurs qui ont répondu « Non » à la question : « Avez-vous déjà travaillé ? ».

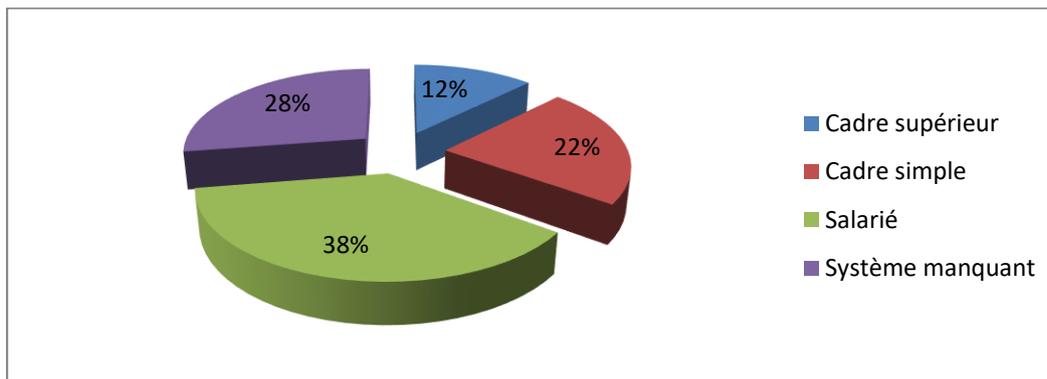
<sup>161</sup>L'insatisfaction au travail qui est une des situations « Pushes » selon le modèle de SHAPERO qui pousse l'individu à créer son entreprise.

**1.1.5. Répartition des entrepreneurs selon leur statut antérieur**

Les entrepreneurs enquêtés qui ont déjà travaillé avaient un statut, représenté dans le tableau suivant :

		Quel était votre statut?			
		Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Cadre supérieur	5	12,5	17,2	17,2
	Cadre simple	9	22,5	31,0	48,3
	Salarié	15	37,5	51,7	100,0
	Total	29	72,5	100,0	
Manquante	Système manquant	11	27,5		
Total		40	100,0		

*Tableau n°07 : répartition des entrepreneurs selon leur statut antérieur<sup>162</sup>*



*Figure n°06 : représentation des statuts antérieurs des entrepreneurs par des diagrammes en secteurs*

**Commentaires**

Suivant leurs déclarations sur nos questionnaires, 38% des entrepreneurs qui ont déjà travaillé étaient des salariés, 22% d'eux étaient des cadres simples dans d'autres entreprises et 12% étaient des cadres supérieurs. Ces résultats peuvent s'expliquer par le besoin d'indépendance et la volonté de devenir patron.

Malgré que les entrepreneurs aient un travail fixe, et un salaire assez haut, ils préfèrent se lancer dans la création de leurs propres entreprises pour le besoin de se sentir libre. Ce qui confirme ce qui a été abordé dans la partie théorique de notre travail.

<sup>162</sup>Résultats de notre enquête.

## 1.2. Deuxième partie : Les caractéristiques de l'entreprise créée

Cette deuxième partie présentera les résultats de notre enquête concernant l'entreprise : son année de création, son secteur d'activité etc.

### 1.2.1. L'année de l'entreprise créée

Les résultats de la question sur l'année de création de l'entreprise sont présentés comme suit :

Quelle était l'année de création de votre entreprise				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
	de 1990 à 1995	1	2,5	2,5
	de 2000 à 2005	16	40,0	42,5
Valide	de 2005 à 2010	13	32,5	75,0
	A partir de 2010	10	25,0	100,0
Total		40	100,0	100,0

Tableau n°08 : répartition des entreprises selon l'année de leur création<sup>163</sup>

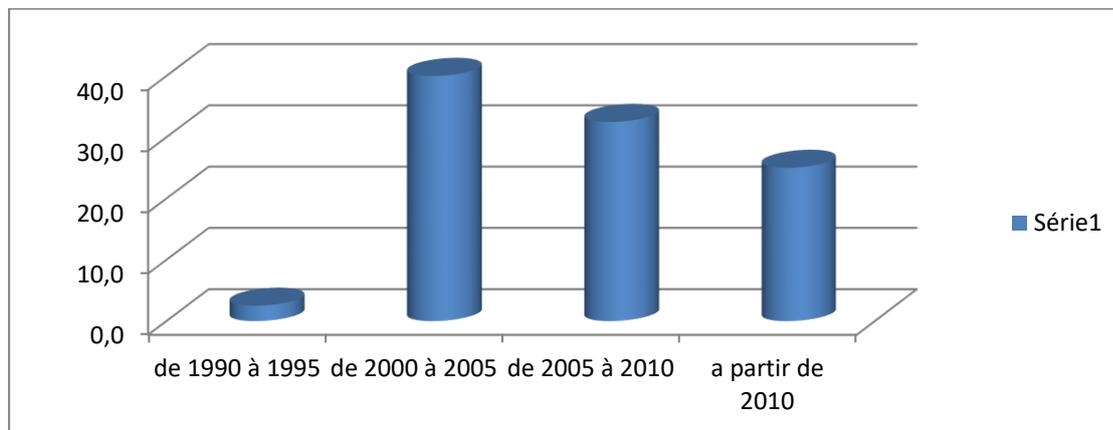


Figure n°07 : représentation de l'année de création des entreprises par des diagrammes en bâtons

### Commentaires

Les résultats montrent que la plupart des entrepreneurs ont créé leurs entreprises à partir des années 2000. 40% des entreprises créées sont dans l'intervalle entre 2000 et 2005, ensuite 32% entre 2005 et 2010 et enfin 20% à partir de 2010.

<sup>163</sup>Résultats de notre enquête.

Ces taux s'expliquent par les mesures prises par l'Etat algérien pour promouvoir la création des entreprises privées, et l'encouragement des investissements à travers les organismes d'appui.

### 1.2.2. Répartition des entreprises selon la taille

Notre échantillon est constitué de 40 entreprises de différentes taille, après l'enquête, les résultats sont présentés comme suit :

Quelle est la taille de votre entreprise?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	TPE	18	45,0	45,0
	PE	12	30,0	75,0
	PME	10	25,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0

Tableau n°09 : répartition des entreprises selon leur taille<sup>164</sup>

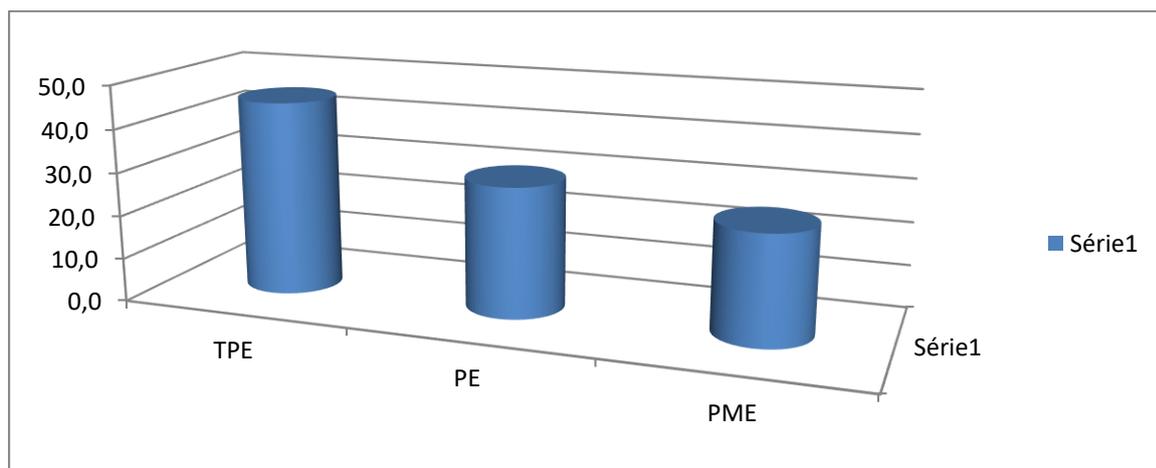


Figure n°08 : représentation de la taille des entreprises par des diagrammes en bâtons

### Commentaires

La majorité des entreprises enquêtées (18 entreprises) sont des TPE (Très Petites Entreprises) c'est-à-dire 1 à 9 salariés, ce qui a un taux de 45%, la PE (Petite Entreprise) vient en deuxième position avec un taux de 30%, troisièmement la PME avec un taux de 25%.

Cette différence peut s'expliquer par les capitaux détenus par les créateurs, et les dispositifs de soutien tel l'ANSEJ.

<sup>164</sup>Résultats de notre enquête

### 1.2.3. Répartition des entreprises selon leurs statuts juridique

Quel est le statut juridique de votre entreprise?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Entreprise individuelle	22	55,0	55,0	55,0
SARL	4	10,0	10,0	65,0
Valide EURL	8	20,0	20,0	85,0
SNC	6	15,0	15,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°10 : répartition des entreprises selon leurs statuts juridique<sup>165</sup>

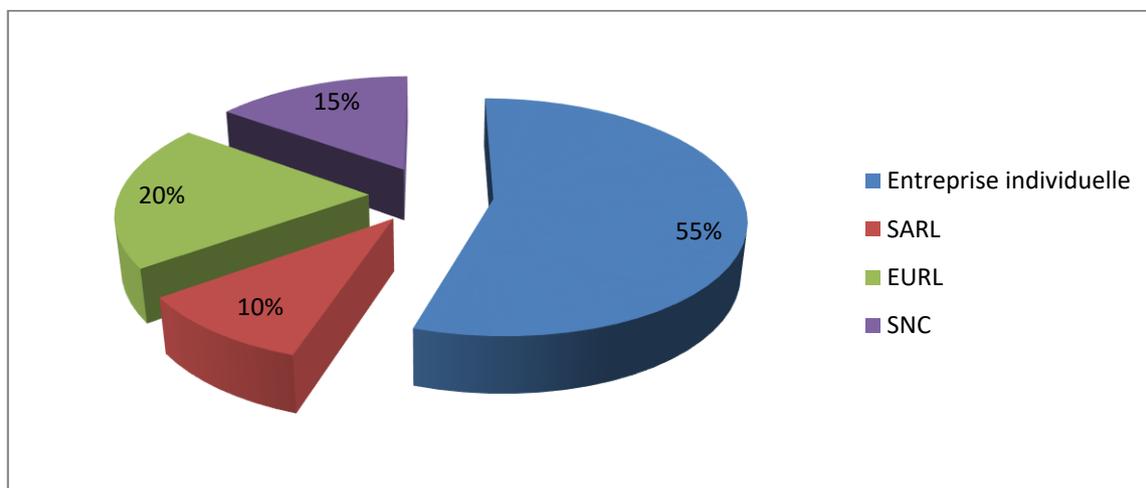


Figure n°09 : représentation des statuts juridique des entreprises par des diagrammes en secteurs

#### Commentaires

Selon notre enquête, on trouve les entreprises individuelles en première position avec un taux de 55% soit 22 entreprises, puisque c'est la forme la plus facile d'entrée en affaire en créant la micro-entreprise. La forme juridique EURL (Entreprise Unipersonnelles à Responsabilité Limitée) a été retrouvée avec un taux de 20%, suivi par la SNC 15% et enfin la SARL avec un taux de 10% même si, cette forme nécessite un capital relativement faible.

<sup>165</sup>Résultats de notre enquête.

#### 1.2.4. Répartition des entreprises selon le secteur d'activité

Notre échantillon constitué de 40 entreprises de différentes branches d'activités : industrie, commerce, services, et sont représentées dans le tableau suivant :

Quel est votre secteur d'activité?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Industrie	3	7,5	7,5	7,5
Commerce	30	75,0	75,0	82,5
Services	2	5,0	5,0	87,5
Autre	5	12,5	12,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°11 : répartition des entreprises selon le secteur d'activités<sup>166</sup>

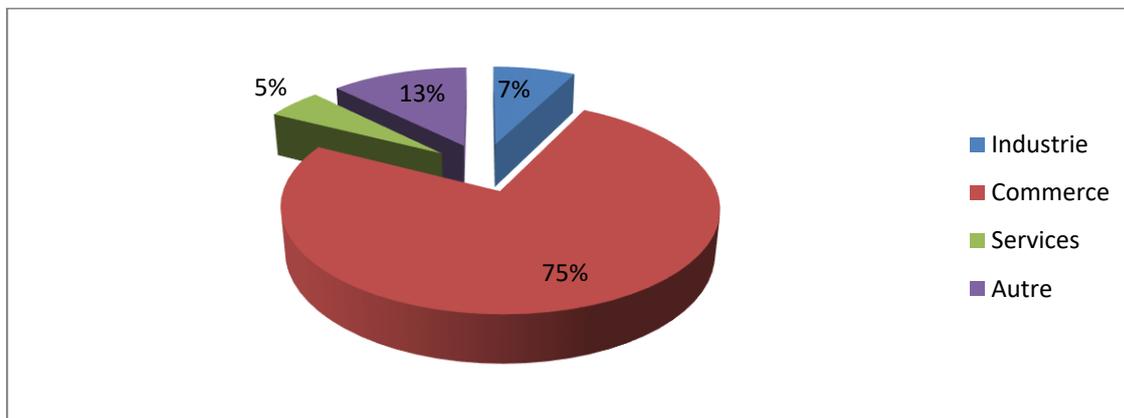


Figure n°10 : représentation des secteurs d'activité des entreprises par des diagrammes en secteur

#### Commentaires

A la lecture de la figure n°10, on constate que la plus grande fréquence revient au secteur du commerce c'est-à-dire 75% donc 30 entreprises. 5 entreprises représentées par « Autre », soit 13% sont caractérisées généralement par la restauration et l'activité artisanale.

L'industrie occupe la troisième place avec un taux de 7% soit 3 entreprises dont : deux (02) dans la transformation du plastique et une (01) spécialisée dans la boisson (jus).

De ces résultats on peut en déduire que le secteur du commerce est le plus répondu, ça revient à la simplicité de ce secteur aux créateurs.

<sup>166</sup> Résultats de notre enquête.

### 1.2.5. Représentation des entreprises selon la situation entrepreneuriale

Quelle est la situation de votre entreprise?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Nouvelle création	30	75,0	75,0
	Extension d'une nouvelle activité	6	15,0	90,0
	Reprise d'une entreprise familiale	4	10,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0

Tableau n°12 : répartition des entreprises selon la situation entrepreneuriale<sup>167</sup>

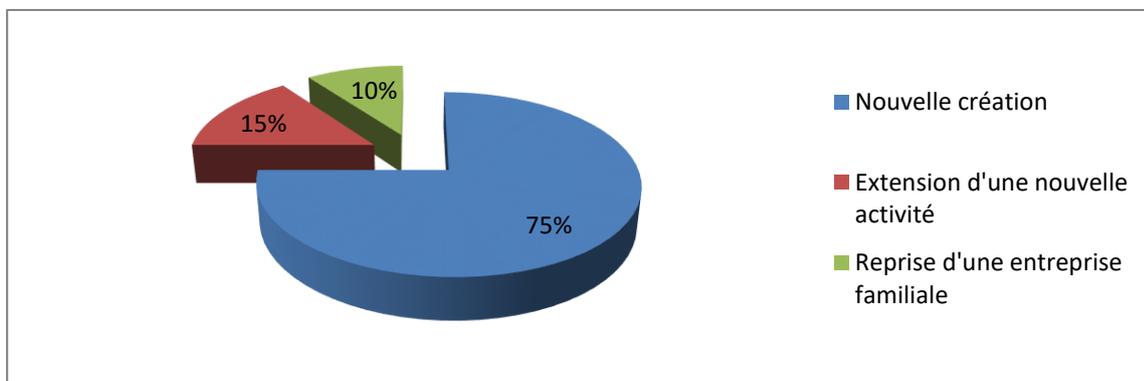


Figure n°11 : représentation de la situation entrepreneuriale par des diagrammes en secteurs

#### Commentaires

La création d'entreprise recouvre trois situations entrepreneuriales ; création ex nihilo c'est-à-dire nouvelle création qui est la principale voie d'entrée dans les affaires, l'extension ou le prolongement d'une activité déjà existante, et la reprise d'une entreprise.

Le résultat de notre enquête montre que 75% des entreprises de l'échantillon sont des entreprises nouvellement créée, cela est dû au soutien mis en place par l'Etat pour encourager les jeunes à se lancer dans la création des entreprises à travers les différents dispositifs mis en place. La deuxième place revient pour l'extension d'une activité avec 15%, enfin la reprise d'une entreprise familiale avec seulement 10%.

<sup>167</sup>Résultats de notre enquête.

### 1.2.6. Répartition selon le financement initial

Les résultats sur le type du financement initial sont présentés dans le tableau suivant :

Quel était votre source de financement initial?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Epargne personnel	26	65,0	65,0	65,0
Capitaux familiaux	10	25,0	25,0	90,0
Emprunt des amis	1	2,5	2,5	92,5
Emprunt bancaire	3	7,5	7,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°13 : répartition des entreprises selon le type du financement initial<sup>168</sup>

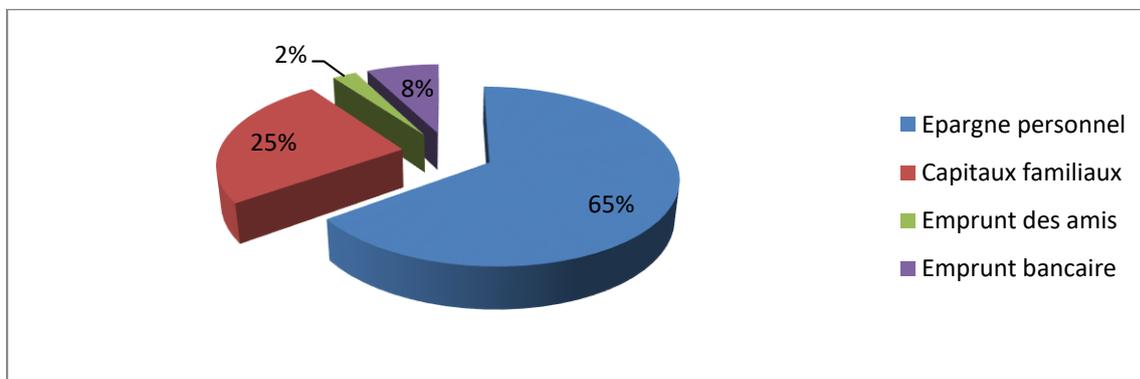


Figure n°12 : représentation des entreprises selon le financement initial

### Commentaires

Selon notre enquête, on observe que les entrepreneurs n'utilisent pas une seule source de financement de leurs projets, mais comme cité dans le chapitre précédent, il y a lieu de signaler les contraintes du financement, c'est pour cela que les entrepreneurs optent pour des voies informelles pour rassembler les capitaux nécessaires.

Dans notre étude on remarque que 65% des capitaux investis viennent de l'épargne personnelle, et 25% des capitaux familiaux, ce qui montre l'appui de la famille sur la volonté d'investissement par les aides financières.

<sup>168</sup>Résultats de notre enquête

### 1.2.7. Recours aux organismes de soutien

Est-ce que vous avez demandé de l'aide à un organisme d'aide?

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Oui	15	37,5	37,5	37,5
Valide Non	25	62,5	62,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°14 : recours aux organismes de soutien<sup>169</sup>

#### Commentaires

Le tableau n°13 montre que 25 entrepreneurs soit 62% n'ont pas eu recours aux organismes de soutien, et seulement 37% ont demandé. Ces réponses ont été justifiées que ce soit pour la réponse « Oui », ou pour la réponse « Non » :

Les raisons pour la réponse « Oui » sont généralement pour l'appui financier, la facilitation d'accès aux crédits bancaire, les avantages fiscaux, et par rapport aux conseils et formation vue que la plupart des entrepreneurs n'ont pas d'expérience dans le domaine de la gestion.

Les raisons pour la réponse « Non » sont reliées à la mauvaise connaissance des organismes, autres pour le besoin d'indépendance, et d'autres refusent d'avoir un crédit bancaire à cause des intérêts, quelque uns ont signalé la lenteur et la lourdeur administrative et réglementaire.

Les entrepreneurs ayant répondu « Oui » pour la demande d'aide, soit 25 entrepreneurs (62%), sont répartis ci-dessous selon les différents dispositifs de soutien :

Les dispositifs de soutien

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
ANDI	3	7,5	20,0	20,0
ANSEJ	10	25,0	66,7	86,7
Valide CNAC	2	5,0	13,3	100,0
Total	15	37,5	100,0	
Manquante Système manquant	25	62,5		
Total	40	100,0		

Tableau n°15 : répartition des différents dispositifs de soutien

<sup>169</sup>Résultat de notre enquête

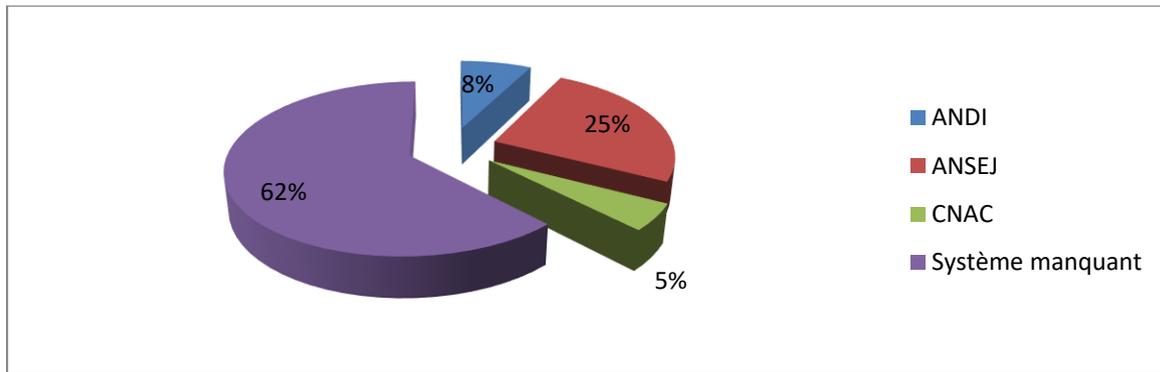


Figure n°13 : représentation des différents dispositifs de soutien

### Commentaires

Nous observons, d'après la figure n°13, que 25% des entrepreneurs ayant demandé de l'aide, l'ont fait auprès de l'ANSEJ grâce à leur prêt (10 millions de dinars), suivi par l'ANDI avec un taux de 7%, et enfin la CNAC avec 5%.

*Remarque :* la partie « Système manquant » représentée par le taux 62% est la partie des entrepreneurs qui ont répondu par « Non » à la question : « Avez-vous demandé de l'aide aux dispositifs d'aide »

### 1.3. Troisième partie : les motivations des entrepreneurs

Cette phase est consacrée pour les motivations du milieu environnemental de l'entrepreneur

#### 1.3.1. L'entourage de l'entrepreneur :

L'entourage de l'entrepreneur constitue le pivot du projet entrepreneurial avec son influence sur l'entrepreneur en lui fournissant des capitaux, et des aides morales et de gestion.

Le tableau ci-dessous illustre les taux de réponses concernant l'entourage :

Ya-t-il dans votre entourage des entrepreneurs que vous souhaiteriez imiter ?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Oui	33	82,5	82,5	82,5
Non	7	17,5	17,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°16 : l'entourage de l'entrepreneur<sup>170</sup>

<sup>170</sup>Résultats de notre enquête

Chapitre 03 : Analyse des résultats de l'enquête portant sur les déterminants de création d'entreprise

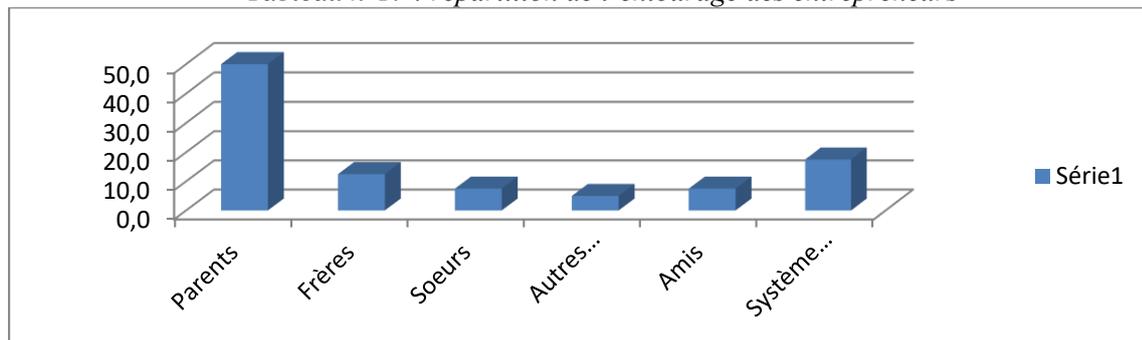
En réponse à cette question, on trouve 82% des entrepreneurs enquêtés ont d'autres entrepreneurs de leurs entourage, contre 17% qui ont répondu « Non ».

Dans l'entourage de l'entrepreneur on trouve plusieurs personnes, ces personnes sont présentées dans le tableau ci-dessous selon les différentes réponses des interviewés :

**Qui sont ces personnes ?**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Parents	20	50,0	60,6
	Frères	5	12,5	75,8
	Sœurs	3	7,5	84,8
	Autres membres de la famille	2	5,0	90,9
	Amis	3	7,5	100,0
	Total	33	82,5	100,0
Manquante	Système manquant	7	17,5	
Total		40	100,0	

*Tableau n°17 : répartition de l'entourage des entrepreneurs<sup>171</sup>*



*Figure n°14 : représentation de l'entourage de l'entrepreneur par des diagrammes en bâtons*

**Commentaires**

Avoir dans la famille des entrepreneurs, est déjà considéré comme un déterminant influençant positivement les intentions entrepreneuriales. Donc, naître dans un entourage entrepreneurial constitue une opportunité plus qu'importante en termes de conseils ou de s'immerger dans le métier.

Notre étude a eu comme résultat 50% des entrepreneurs enquêtés ont leurs parents entrepreneurs, ensuite, 12% ont leurs frères contre 7% leurs sœurs (*Ce qui confirme notre deuxième hypothèse*). Ainsi, nous concluons que l'entrepreneuriat est essentiellement une histoire familiale.

<sup>171</sup>Résultats de notre enquête

### 1.3.2. La volonté de l'entrepreneur

Chaque entrepreneur dispose en lui-même une certaine volonté et un fort sentiment d'indépendance, et d'être son propre chef.

Quel était votre but de créer de votre entreprise?				
	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Etre patron	15	37,5	37,5	37,5
Avoir un travail sur mesure	5	12,5	12,5	50,0
Réaliser un rêve	3	7,5	7,5	57,5
Valide Contribuer à la création d'emploi	4	10,0	10,0	67,5
Améliorer la situation familiale	13	32,5	32,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°18 : répartition du but de création de l'entreprise<sup>172</sup>

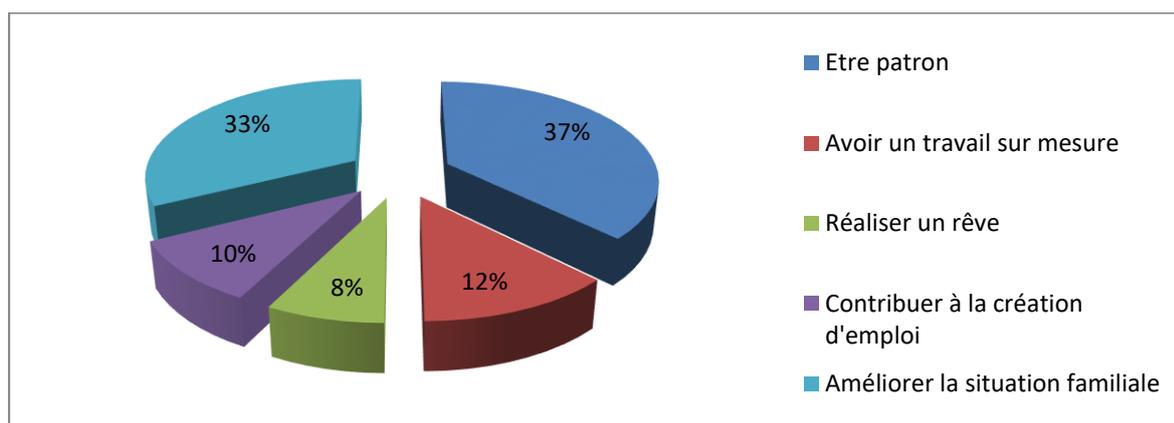


Figure n°15 : représentation du but de création de l'entreprise

### Commentaires

La majorité des entrepreneurs enquêtés soit 37% affirment que la volonté de créer leur propre entreprise est dans le but d'assurer leur propre emploi, ne pas subir aucune autorité, et ne pas recevoir d'ordre d'un supérieur (*Ce qui confirme notre troisième hypothèse*). De ces résultats on comprend l'importance du besoin d'indépendance dans l'esprit des entrepreneurs.

En deuxième position, on trouve que les entrepreneurs cherchent à améliorer la situation familiale 33% ont répondu ainsi, quant à la contribution à la création d'emploi ne représente que 10%.

<sup>172</sup>Résultats de notre enquête

**1.3.3. Les situations du déclenchement du processus de création d'entreprise**

Quelles sont les situations qui ont déclenché le processus de création de l'entreprise ?

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Chômage	2	5,0	5,0
	Travail insatisfait	2	5,0	10,0
	Perte d'emploi	1	2,5	12,5
	Argent à investir	24	60,0	72,5
	Opportunité	11	27,5	100,0
	Total	40	100,0	100,0

Tableau n°19 : répartition de l'origine de création de l'entreprise<sup>173</sup>

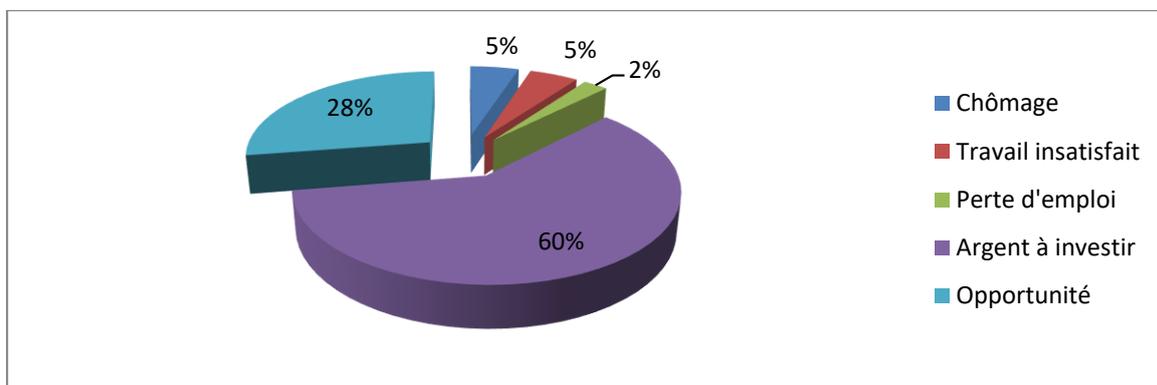


Figure n°16 : représentation de l'origine de création de l'entreprise

**Commentaires**

Pour les entrepreneurs enquêtés il n'y a qu'une seule raison, c'est la disponibilité d'argent à investir, comme montre la figure n°16 : 60% (soit 24 entrepreneurs) ont lancé leurs entreprises par ce qu'ils ont de l'argent à investir. D'autres (28%) ont affirmé que leur lancement était grâce à une opportunité par exemple un ami qui propose une association.

Le chômage et l'insatisfaction dans le travail occupent la troisième position avec un taux de 5%.

<sup>173</sup>Résultats de notre enquête.

### 1.3.4. Les caractéristiques favorisant le succès de la personne en affaires

D'après vous, quelles sont les caractéristiques favorisant le succès de la personne en affaire ?

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Etre créatif	2	5,0	5,0	5,0
Savoir gérer	27	67,5	67,5	72,5
Etre relationnel	9	22,5	22,5	95,0
Etre un leadership	1	2,5	2,5	97,5
Avoir de l'intuition	1	2,5	2,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°20 : répartition des caractéristiques favorisant le succès de la personne en affaires<sup>174</sup>

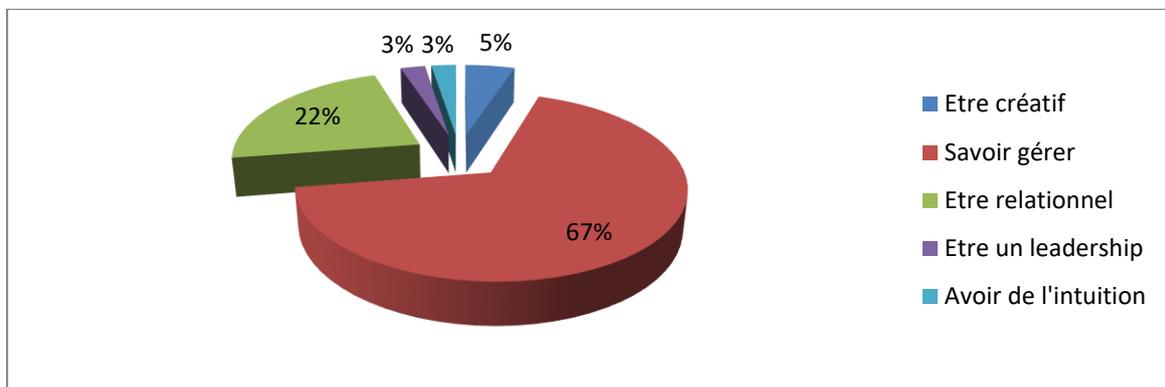


Figure n°17 : représentation des caractéristiques favorisant le succès de la personne en affaires par des diagrammes en secteurs

#### Commentaires

Le succès de l'entreprise dépend de la personne qui l'a créé, notre enquête donne des caractéristiques assez importantes des personnes en affaires.

La caractéristique la plus retenue est « Savoir gérer » avec un taux de 67%, suivi par « être relationnel » avec 22% et être créatif avec 5%, donc: la connaissance du domaine de la gestion et le management est un facteur essentiel pour assurer la pérennité de l'entreprise

Chaque entrepreneur doit inévitablement avoir ces caractéristiques afin de se maintenir dans le monde entrepreneurial.

<sup>174</sup>Résultats de notre enquête.

### 1.3.5. Les opportunités environnementales favorisant la création d'entreprise

Quelles sont les opportunités environnementales favorisant la création d'entreprise ?

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Infrastructures développées	8	20,0	20,0	20,0
Proximité d'autres activités	24	60,0	60,0	80,0
Secteur d'activité vierge	2	5,0	5,0	85,0
Avantages fiscaux	1	2,5	2,5	87,5
Agglomération urbaine importante	5	12,5	12,5	100,0
Total	40	100,0	100,0	

Tableau n°21 : répartition des opportunités environnementales favorisant la création d'entreprise<sup>175</sup>

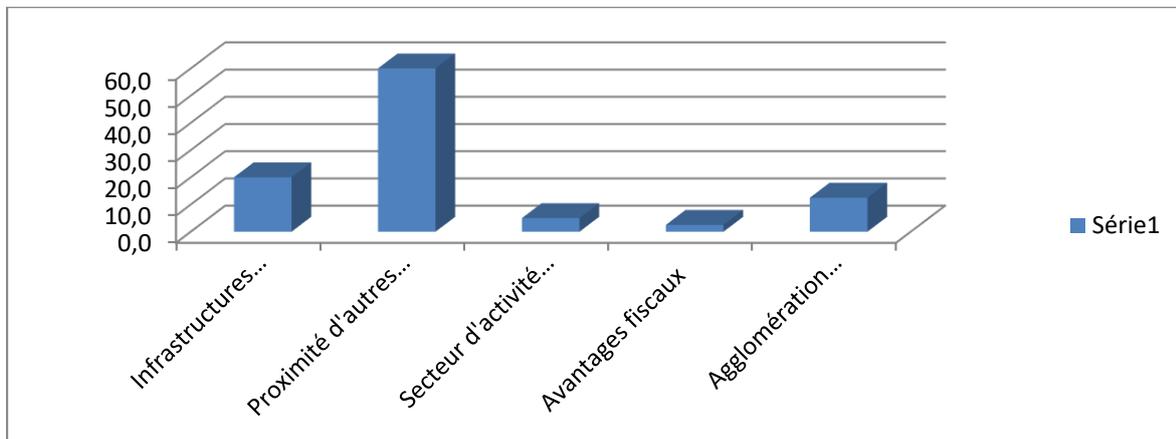


Figure n°18 : représentation graphique des opportunités environnementales favorisant la création d'entreprise

#### Commentaires

La création d'entreprise n'est pas liée uniquement aux caractéristiques de l'entrepreneur, mais également aux facteurs contextuels qui vont soit : favoriser ou freiner l'acte entrepreneurial.

Les résultats de notre enquête, montrent que 60% des enquêtés ont répondu par « La proximité d'autres activités » comme opportunité environnementale qui favorise la création d'entreprise, vue que la proximité constitue un atout et favorise le contact direct avec les autres entrepreneurs permettant la circulation de l'information concernant le processus de production. La proximité sert aussi de discussion des différents problèmes rencontrés par les entrepreneurs.

<sup>175</sup>Résultats de notre enquête.

On retient donc que la proximité géographique est un élément stimulant la création d'entreprises.

Pour les autres réponses, on trouve les infrastructures avec un taux de 20%, et les agglomérations urbaines 12%.

#### 1.4. Quatrième partie : les contraintes rencontrées lors du processus de création

Cette dernière partie est consacrée pour le processus de création d'entreprise, c'est-à-dire de la durée du processus, aux contraintes rencontrées par les créateurs.

##### 1.4.1. La durée du processus de création de l'entreprise :

Comment était la durée du processus de création de l'entreprise ?

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Courte	10	25,0	25,0
	Longue	30	75,0	100,0
	Total	40	100,0	100,0

Tableau n°22 : répartition de la durée du processus de création d'entreprise<sup>176</sup>

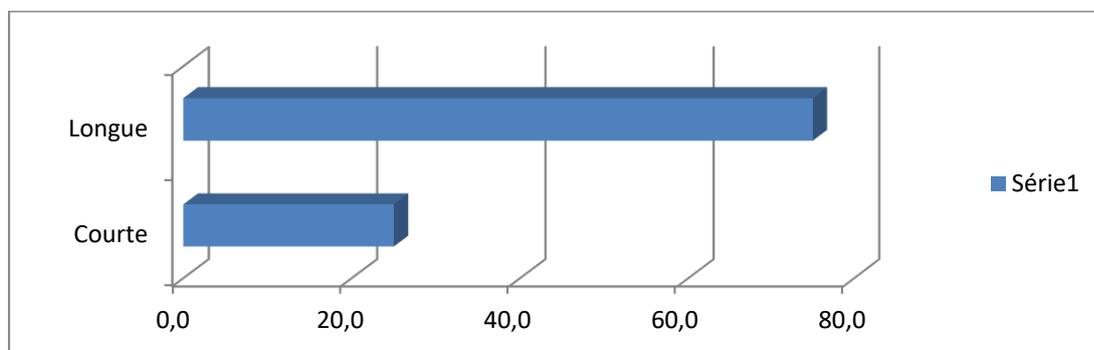


Figure n°19 : représentation graphique de la durée du processus de création d'entreprise

#### Commentaires

La volonté de création d'entreprise peut être influencée par la durée de création. Dans notre étude, les résultats ont montré la lenteur du processus de création : 75% des entrepreneurs enquêtés ont confirmé que la durée est « Longue », contre 25% pour « courte ».

<sup>176</sup>Résultats de notre enquête.

La longueur du processus peut être expliquée par les procédures administratives, ou par le non disponibilité de la main d'œuvre.

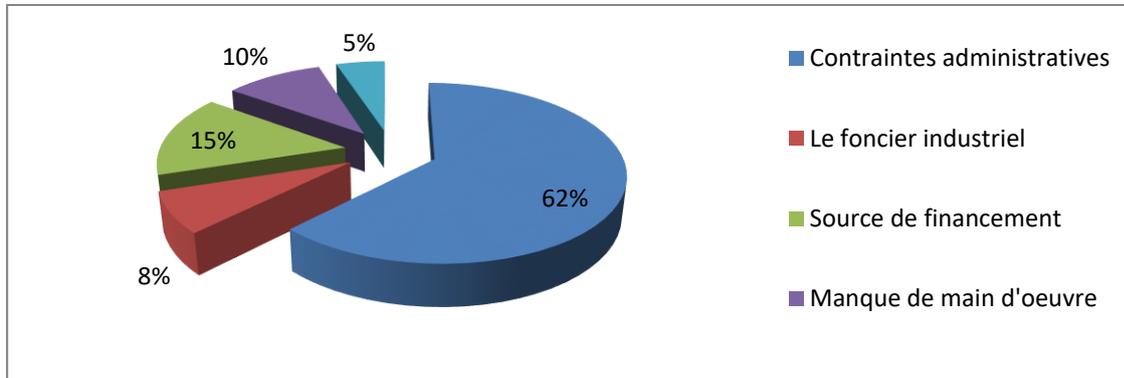
Concernant les deux propositions : « Très longue » et « Très courte », on n'a enregistré aucune réponse (0%), de là on déduit que le processus de création d'entreprise constitue un frein pour les créateurs.

#### 1.4.2. Les contraintes rencontrées par les créateurs

**Quelles étaient les contraintes rencontrées lors de la création de l'entreprise ?**

	Effectifs	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Contraintes administratives	25	62,5	62,5	62,5
Le foncier industriel	3	7,5	7,5	70,0
Source de financement	6	15,0	15,0	85,0
Manque de main d'œuvre	4	10,0	10,0	95,0
La difficulté d'accès aux sources d'énergie	2	5,0	5,0	100,0
Total	40	100,0	100,0	

*Tableau n°23 : répartition des contraintes rencontrées par les créateurs d'entreprise<sup>177</sup>*



*Figure n°20 : représentation graphique des contraintes rencontrées par les créateurs d'entreprise*

#### Commentaires

A travers notre enquête, nous avons constaté que les entrepreneurs sont soumis à de différentes contraintes. La figure n°20 montre que 62% des entrepreneurs enquêtés trouvent des difficultés administratives et réglementaires, ces difficultés désavantagent et limitent la volonté d'entreprendre (*Ce qui confirme notre quatrième hypothèse*). Ensuite, la contrainte du financement avec un taux de 15% : comme cité auparavant dans la partie théorique la difficulté d'accès aux crédits bancaires.

<sup>177</sup>Résultats de notre enquête.

### 1.4.3. Recommandations des entrepreneurs enquêtés

Concernant la question n°19<sup>178</sup> qui porte sur les recommandations des entrepreneurs enquêtés pour les jeunes voulant créer leur propre entreprise, la majorité des enquêtés ont opté pour l'encouragement à se lancer dans le monde entrepreneurial malgré les contraintes rencontrées, mais en s'appuyant sur des personnes à haut potentiel. Quelques-uns ont signalé les inconvénients de l'entreprise familiale qui est susceptible à la disparition en cas d'un conflit surtout sur la gouvernance de celle-ci.

D'autres ont répondu que le climat entrepreneurial n'est pas très favorable en Algérie vu la situation instable de l'économie nationale et la fragilité de quelques secteurs.

## 2. Le tri croisé

Un tri croisé résulte du croisement des résultats obtenus sur deux questions (ou variables) d'un questionnaire. Les **triscroisés** permettent de mettre en évidence des différences de comportement sur les sous-populations étudiées ou l'existence de variables explicatives et de corrélations entre deux variables.

### 2.1. Croisement entre l'âge des entrepreneurs et leur but de créer l'entreprise

Tableau croisé Quel âge avez-vous? \* Quel était votre but de créer de votre entreprise?

Effectif

		Quel était votre but de créer de votre entreprise?					Total
		Etre patron	Avoir un travail sur mesure	Réaliser un rêve	Contribuer à la création d'emploi	Améliorer la situation familiale	
Quel âge avez-vous?	Entre 20 et 25 ans	1	0	0	0	0	1
	Entre 25 et 30 ans	0	5	1	0	0	6
	Entre 30 et 35 ans	0	0	2	4	3	9
	Entre 35 et 40 ans	14	0	0	0	1	15
	Entre 40 et 45 ans	0	0	0	0	4	4
	Entre 45 et 50 ans	0	0	0	0	1	1
	Entre 50 et 55 ans	0	0	0	0	2	2
	55 ans et plus	0	0	0	0	2	2
Total		15	5	3	4	13	40

Tableau n°24 : croisement entre l'âge des entrepreneurs et leur but de créer l'entreprise<sup>179</sup>

<sup>178</sup>Voir le questionnaire dans la partie « Annexes ».

<sup>179</sup>Résultats de notre enquête.

## Commentaires

Le tableau de croisement entre l'âge des entrepreneurs et leur but de créer l'entreprise nous indique que comme grande valeur : 14 entrepreneurs sur 15 dont l'âge est de 35 à 40 ans ont la volonté d'être patron. Seulement 4 répondants sur 13 ayant l'âge de 40 à 45 ans, ont affirmé leur but d'améliorer la situation familiale

### 2.2. Croisement entre l'entourage et le secteur d'activité

Tableau croisé Entourage des entrepreneurs \* Quel est votre secteur d'activité?

Effectif		Quel est votre secteur d'activité?		Total
		Industrie	Commerce	
Entourage	Parents	3	17	20
	Frères	0	5	5
	Sœurs	0	3	3
	Autres membres de la famille	0	2	2
	Amis	0	3	3
Total		3	30	33

Tableau n°25 : croisement entre entourage et secteur d'activité<sup>180</sup>

## Commentaires

A la lecture du tableau n°25, on déduit que sur 17 parents sur 20 influent sur le choix du secteur du commerce, et seulement 3 sur l'industrie.

De ces résultats, on confirme que le secteur du commerce est plus fréquenté par les entrepreneurs grâce à l'influence des parents, ça peut revenir à ce que ces parents étaient déjà dans le commerce, et afin d'assurer une continuité.

<sup>180</sup>Résultats de notre enquête.

## **Conclusion**

La volonté d'investir est un choix, ce choix est influencé par des facteurs environnementaux, c'est-à-dire des facteurs ayant une relation avec l'entourage de l'entrepreneur, le milieu familial, professionnel.

A travers le profil de l'entrepreneur, ses motivations, ses origines sociales et le type de création de son entreprise, on pourrait déduire alors les caractéristiques de l'entrepreneur de la ville de Bordj Menaiel, c'est-à-dire ce qui a contribué à la formation de l'esprit entrepreneurial de l'entrepreneur.

Les entrepreneurs enquêtés sont majoritairement de sexe masculin, d'âge mûr c'est-à-dire entre 30 ans et 50 ans. Ils sont généralement propriétaire et gérants de leurs entreprises, leurs niveau d'études sont importants.

A travers notre étude, la dynamique entrepreneuriale est due pour une grande part à la disponibilité des capitaux à investir qui découle principalement de l'apport personnel ou familial. Notre étude montre aussi que les relations familiales des entrepreneurs sont à l'origine de l'idée de création du projet. Et le fait d'avoir dans la famille des modèles d'entrepreneurs tels que les parents, frères... constitue un facteur déterminant dans l'engagement dans l'acte entrepreneurial.

Les entreprises enquêtées se caractérisent essentiellement par leur petite taille (TPE) grâce aux dispositifs d'appui, elles sont nouvellement créées : la plupart étaient à partir de 2000. La forme juridique dominante est l'entreprise individuelle et EURL.

Il est à retenir que la plupart des entrepreneurs enquêtés ont un fort sentiment d'indépendance et d'autonomie et la volonté d'être patron d'eux-mêmes, ce qui est considéré comme raison plus motivante pour se lancer en entrepreneuriat. Et pour assurer une réussite dans le monde entrepreneurial, il est important de savoir gérer et avoir un réseau relationnel.

La majorité des entreprises enquêtées ont choisi de s'installer à proximité des entreprises clientes, ce qui montre l'importance de la proximité géographique dans le choix de la localisation.

Les contraintes auxquelles sont confrontées ces entreprises sont globalement d'ordre administratif c'est-à-dire la lenteur des procédures administratives lors du processus de

### Chapitre 03 : Analyse des résultats de l'enquête portant sur les déterminants de création d'entreprise

création d'entreprise, des contraintes de financement, et le manque de la main d'œuvre qualifiée.

Les entrepreneurs enquêtés souhaitent d'avoir une administration souple qui lutte contre la bureaucratie, ainsi que la facilité d'accès aux ressources financières, et la lutte contre la concurrence déloyale.

---

# **Conclusion générale**

---

## **Conclusion générale**

Ce travail avait pour objectif d'essayer de répondre à la question principale qui est : « Quels sont les déterminants de création d'entreprise par l'entrepreneur algérien ? ».

Au commencement, il a été jugé utile d'établir un cadre conceptuel de l'entrepreneuriat, les différents types de création d'entreprise. Ensuite, l'entrepreneur qui est la base de l'acte entrepreneurial, avec ses différentes typologies et motivations. L'entrepreneuriat est un phénomène qui se manifeste par deux forces : une liée à l'acte d'entrepreneuriat qui est souvent associé à la création d'entreprise, l'autre liée à l'ensemble des activités de l'entrepreneur visant à créer, maintenir, et à développer une entreprise.

Notre enquête qui tourne autour de la création des PME dans la ville de Bordj Menaiel, était dans le besoin d'établir un historique de l'entrepreneuriat, et ce, depuis l'accession de l'Algérie à son indépendance, jusqu'au changement vers l'économie de marché en présentant toutes les mesures prises par l'Etat pour promouvoir l'investissement.

La capacité de création d'entreprises est pour chaque pays, le résultat de nombreux facteurs liés aux opportunités environnementales, les potentialités des individus, aux interventions de l'Etat, et les aspects culturels de l'entreprise.

En Algérie, le secteur des PME privées a fait ces dernières années une avancée considérable par rapport aux années précédentes. Le secteur le plus fréquenté (d'après les résultats de notre enquête) est le secteur du commerce, vue la facilité d'y accéder.

Il ressort de notre enquête que la majorité écrasante des entrepreneurs enquêtés sont des hommes, ayant l'âge mûr entre 30 et 50 ans. L'acte de création est constaté à partir de 25 ans jusqu'à l'âge de 45 ans. Cela nous emmène à la confirmation de notre première hypothèse : « *Le profil des entrepreneurs est fonction de l'âge du créateur potentiel* »

D'une manière générale, la plupart des entreprises de notre échantillon ont été créées à partir des années 2000 dont le statut juridique dominant est l'entreprise individuelle et l'EURL. Les entrepreneurs investisseurs ont un financement initial composé d'épargne personnelle et prêt familial.

Il est à signaler que le cadre familial dans lequel l'entrepreneur a été élevé forme un milieu constitutif d'une grande motivation et incitation à la création de l'entreprise. D'après les résultats de notre enquête, la majorité des entrepreneurs ont affirmé que les relations familiales sont à l'origine de l'idée de création du projet, de plus, avoir un entourage entrepreneurial est une opportunité et un flux de conseil. La plupart des entrepreneurs enquêtés ont été influencé par leurs parents, ce qui confirme notre deuxième hypothèse : « *L'entrepreneur dispose d'une énergie incitatrice qu'il retrouve dans le milieu familial* ».

Il ressort aussi de notre étude que les entrepreneurs ont un sentiment d'indépendance et leur but de créer leurs entreprises revient essentiellement à la volonté de devenir patron, et se sentir libre loin des ordres des supérieurs. Avec ce résultat qu'on confirme notre troisième hypothèse relative aux buts de création d'entreprise : « *L'entrepreneur est à la recherche d'une autonomie pour remplir un besoin d'accomplissement et devenir patron de lui-même* ».

Concernant le processus de création d'entreprise, Le climat des affaires en Algérie reste défavorable pour la réalisation d'un projet d'investissement, les entrepreneurs ont rencontré des difficultés d'ordre administratif ce qui rend le processus long. Ils ont montré leur souhait de changer le système administratif et diminuer la bureaucratie et faciliter les tâches. Parmi les propositions avancées : la souplesse de l'administration, la facilité d'accès aux ressources financières. Cela nous confirme notre quatrième et dernière hypothèse : « *Les entrepreneurs sont les moteurs de la dynamique économique et en cela, leur fonction dépendrait de l'intensité des effets des contraintes administratives* ».

Enfin, si le secteur privé est reconnu comme acteur de croissance pour le pays, il faut donc mettre fin aux pratiques discriminatoires et à la concurrence déloyale, l'accès aux ressources de production, financières et matérielles.

---

# **Bibliographie**

---

## **Bibliographie**

### **Ouvrages :**

1. Alain.FAYOLLE « Le métier de créateur d'entreprise », Editions d'Organisation, 2003.
2. Boislandelle H.M, « Dictionnaire de gestion : vocabulaire, concept et outils », Economica, Paris, 1998.
3. Christophe Estay, « La motivation entrepreneuriale », Habilitation de Diriger des Recherches en Sciences de Gestion, 13 Juillet 2006.
4. Emile-Mochel Hernandez, « Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat », Ed l'Harmattan, Paris 1999.
5. Frank.JANSSEN, Entreprendre « une introduction à l'entrepreneuriat », Editions Boeck, 2009.
6. GASSE Y, « L'influence du milieu dans la création d'entreprise », organisation et territoires, 2003, Canada.
7. Hernandez.E-M, « L'entrepreneuriat, approche théorique », editions l'Harmattan, France, 2001.
8. Henri Capron, « Entrepreneuriat et création d'entreprises, facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise », Editions De Boeck Université, 2009.
9. Pierre Maurin, « Le Business Plan en clair », Editions Ellipses Marketing, 2008.
10. Robert PAPIN, « Stratégie pour la création d'entreprise : Création, reprise, développement », Dunod, Paris, 2007, 12eme édition.
11. Ronan Le Velly, « Entrepreneuriat Social », Editions Presses de Sciences Po, 2014.

**Articles et Revues**

1. Boissin J-P, Chollet B, Emin S, « Le faible attrait des étudiants pour l'entrepreneuriat : éléments d'analyse pour l'action », XIVème Conférence International de Management stratégique, pays de la Loire, Angers, 2005.
2. Cachon Y, « Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi ? ».
3. Dédier Van Caillie et Claire Lambrecht, L'entrepreneur, ses motivations, sa vision stratégique, ses objectifs, Mai 1995.
4. Emin S, « La création d'entreprise en contexte universitaire : les facteurs de l'engagement », l'Association International de Management Stratégique, Université Laval, Quebec.
5. Fatiha TALAHITE, « Réformes et transformation économiques en Algérie », HAL Archives-ouvertes.fr, 2012.
6. « Guide de l'investisseur », direction générale des impôts, Ministère des Finances, Algérie, 2009.
7. HENRI Mahe de BOISLANDELLE, dictionnaire de sciences de gestion, « vocabulaire, concept, outils ».
8. IHEC Carthage, « Culture entrepreneuriale », Chapitre 02 : les formes entrepreneuriales, année universitaire 2013-2014.
9. Intrapreneuriat. Une stratégie syndicale pour l'innovation dans les entreprises européennes, StartPro, Boulevard du Roi Albert II, 5 - B - 1210 Bruxelles, 2009, page4.
10. Karim SI LEKHEL, Youcef KORICHI, Ali GABOUSSA, « Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives » Revue des entreprises algériennes n°0, 2013.
11. Rachid ZAMMAR, Conférence « Initiation à l'entrepreneuriat », Université Mohammed V- Agdal Faculté des Sciences, Rabat, 2009.
12. Salon de création, reprise, transformation et développement d'entreprise, « Osons l'entreprise », Lundi 22 octobre 2012, Maison de la vie associative- Villeneuve-sur-Lot.
13. Thierry VERSTRAETE et Allain FAYOLLE, « Paradigmes de l'entrepreneuriat » revue de l'entrepreneuriat, vol4, n°1, 2005, p36.

14. VESTREATE.T « Entrepreneuriat : Modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol 1 n°1.
15. Wtterwulgh R, « la PME : Une entreprise humaine », Boeck Université, 1998.

### **Mémoires et thèses**

1. Dif A, « L'entrepreneuriat féminin, cas de la wilaya d'Oran », mémoire de magister en sciences commerciales, université d'Oran, 2010.
2. BRUYAT C, « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès, France, Grenoble II, 1993.
3. Emin S, « l'intention de créer une entreprise des chercheurs publics : Le cas français », Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université Pierre Mendès, France, Novembre 2003.
4. LEVY.TADJINE : « L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement », thèse de Doctorat en Sce de Gestion, 2001, page 35.

### **Sites internet**

1. <https://enaffaires.wordpress.com/2015/05/21/profil-dentrepreneur-etre-pic-ou-etre-cap/>
2. <http://www.fce.dz/presentation/>
3. [www.Insee.fr](http://www.Insee.fr)
4. [https://www.researchgate.net/profile/Jean\\_Charles\\_J\\_Ch\\_Jc\\_Cachon/publication/30500558\\_Entrepreneurs\\_pourquoi\\_comment\\_quoi/links/02e7e5155923727f4f000000/Entrepreneurs-pourquoi-comment-quoi.pdf?origin=publication\\_detail](https://www.researchgate.net/profile/Jean_Charles_J_Ch_Jc_Cachon/publication/30500558_Entrepreneurs_pourquoi_comment_quoi/links/02e7e5155923727f4f000000/Entrepreneurs-pourquoi-comment-quoi.pdf?origin=publication_detail)

### **Journal Officiel**

1. Journal Officiel de la République Algérienne n°53 du 31/12/1981.
2. J.O, n°64 du 10/10/1993.
3. J.O, n°77 du 15/12/2001.
4. Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise/ petite et moyenne entreprise industrie ; décembre 2001.

---

# Liste des tableaux

---

## Liste des tableaux

<b>Chapitre 01</b>		<b>Pages</b>
Tableau n°01	Quelques questions clés en entrepreneuriat	<b>8</b>
Tableau n°02	Caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement	<b>21</b>
Tableau n°03	Valeur de l'entrepreneuriat	<b>31</b>
<b>Chapitre 02</b>		
Tableau n°01	La typologie des PME	<b>38</b>
Tableau n°02	Les formes des sociétés commerciales	<b>43</b>
Tableau n°03	Les étapes de l'acte entrepreneurial	<b>46</b>
<b>Chapitre 03</b>		
Tableau n°01	La taille de l'échantillon de l'enquête	<b>63</b>
Tableau n°02	Sexe des entrepreneurs	<b>66</b>
Tableau n°03	Répartition des entrepreneurs selon l'âge	<b>67</b>
Tableau n°04	Répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'instruction	<b>68</b>
Tableau n°05	Répartition de la situation professionnelle avant la création	<b>69</b>
Tableau n°06	Répartition des contrats de travail des entrepreneurs avant la création	<b>70</b>
Tableau n°07	Répartition des entrepreneurs selon leur statut antérieur	<b>72</b>
Tableau n°08	Répartition des entrepreneurs selon l'année de leur création	<b>73</b>
Tableau n°09	Répartition des entreprises selon leur taille	<b>74</b>
Tableau n°10	Répartition des entreprises selon leurs statuts juridiques	<b>75</b>
Tableau n°11	Répartition des entreprises selon le secteur d'activité	<b>76</b>
Tableau n°12	Répartition des entreprises selon la situation entrepreneuriale	<b>77</b>
Tableau n°13	Répartition des entreprises selon le type du financement initial	<b>78</b>
Tableau n°14	Recours aux organismes de soutien	<b>79</b>
Tableau n°15	Répartition des différents dispositifs de soutien	<b>79</b>
Tableau n°16	L'entourage de l'entrepreneur	<b>80</b>
Tableau n°17	Répartition de l'entourage des entrepreneurs	<b>81</b>

## Liste des tableaux

Tableau n°18	Répartition du but de création de l'entreprise	<b>82</b>
Tableau n°19	Répartition de l'origine de création de l'entreprise	<b>83</b>
Tableau n°20	Répartition des caractéristiques favorisant le succès de la personne en affaires	<b>84</b>
Tableau n°21	Répartition des opportunités environnementales favorisant la création d'entreprise	<b>85</b>
Tableau n°22	Répartition de la durée du processus de création d'entreprise	<b>86</b>
Tableau n°23	Répartition des contraintes rencontrées par les créateurs d'entreprise	<b>87</b>
Tableau n°24	Croisement entre l'âge des entrepreneurs et leur but de créer l'entreprise	<b>88</b>
Tableau n°25	Croisement entre entourage et secteur d'activité	<b>89</b>

---

# Liste des figures

---

**Liste des figures**

<b>Chapitre 01</b>		<b>Pages</b>
Figure n°01	Paradigmes de l'entrepreneuriat	<b>12</b>
Figure n°02	Le modèle de l'événement entrepreneurial de Shapero	<b>25</b>
Figure n°03	La théorie du comportement planifié	<b>27</b>
<b>Chapitre 03</b>		<b>Pages</b>
Figure n°01	Représentation du sexe des entrepreneurs par des diagrammes en secteurs	<b>67</b>
Figure n°02	Représentation de l'âge des entrepreneurs par des diagrammes en secteurs	<b>68</b>
Figure n°03	Représentation du niveau d'instruction des entrepreneurs par des diagrammes en secteurs	<b>69</b>
Figure n°04	Représentation de la situation professionnelle avant la création par des diagrammes en secteurs	<b>70</b>
Figure n°05	Représentation des contrats de travail des entrepreneurs avant la création par des diagrammes en secteurs	<b>71</b>
Figure n°06	Représentation des statuts antérieurs des entrepreneurs par des diagrammes en secteurs	<b>72</b>
Figure n°07	Représentation de l'année de création des entreprises par des diagrammes en bâtons	<b>73</b>
Figure n°08	Représentation de la taille des entreprises par des diagrammes en bâtons	<b>74</b>
Figure n°09	Représentation des statuts juridiques des entreprises par des diagrammes en secteurs	<b>75</b>
Figure n°10	Représentation des secteurs d'activité des entreprises par des diagrammes en secteurs	<b>76</b>
Figure n°11	Représentation de la situation entrepreneuriale par des diagrammes en secteurs	<b>77</b>
Figure n°12	Représentation des entreprises selon le financement initial	<b>78</b>
Figure n°13	Représentation des différents dispositifs de soutien	<b>80</b>
Figure n°14	Représentation de l'entourage de l'entrepreneur par des diagrammes en bâtons	<b>81</b>
Figure n°15	Représentation du but de création de l'entreprise	<b>82</b>
Figure n°16	Représentation de l'origine de création de l'entreprise	<b>83</b>
Figure n°17	Représentation des caractéristiques favorisant le succès de la personne en affaire par des diagrammes en secteurs	<b>84</b>
Figure n°18	Représentation graphique des opportunités environnementales favorisant la création d'entreprise	<b>85</b>
Figure n°19	Représentation graphique de la durée du processus de création d'entreprise	<b>86</b>
Figure n°20	Représentation graphique des contraintes rencontrées par les créateurs d'entreprise	<b>87</b>

---

# Liste des abréviations

---

## Liste des Abréviations

<b>ANDI</b>	Agence Nationale de Développement des Investissements.
<b>ANSEJ</b>	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes.
<b>APSI</b>	Agence nationale pour la Promotion des Investissements.
<b>CAP</b>	Croissance, Autonomie, Pérennité.
<b>CNAC</b>	Caisse Nationale de l'Allocation Chômage.
<b>EURL</b>	Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée.
<b>FCE</b>	Forum des Chefs d'Entreprises.
<b>ME</b>	Moyenne Entreprise.
<b>OMC</b>	Organisation Mondiale du Commerce.
<b>PE</b>	Petite Entreprise.
<b>PIC</b>	Pérennité Indépendance Croissance.
<b>PME</b>	Petite et Moyenne Entreprise.
<b>SARL</b>	Société A Responsabilité Limitée.
<b>SNC</b>	Société au Nom Collectif.
<b>SPA</b>	Société Par Actions.
<b>TPE</b>	Très Petite Entreprise.

---

# **Annexe**

---

## Annexes

### *Questionnaire distribué aux entrepreneurs durant notre enquête :*

Dans le cadre de la réalisation d'un mémoire fin d'études en Master au sein de l'Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou portant sur la problématique de l'activité entrepreneuriale, où nous voulons recueillir des informations sur les déterminants de création d'entreprise, nous vous prions de bien vouloir répondre à ce questionnaire.

Les réponses recueillies auront une finalité strictement scientifique, et l'anonymat de l'entrepreneur et l'entreprise sera sauvegardé.

Mettez une croix sur la case de la réponse, ou remplissez les espaces ci-joints. A noter que certaines questions auront multiples réponses.

Salutations... !

#### 1-Sexe

Homme  Femme

#### 2-Quel âge avez-vous ?

Entre 20 et 25 ans

Entre 25 et 30 ans

Entre 30 et 35 ans

Entre 35 et 40 ans

Entre 40 et 45 ans

Entre 45 et 50 ans

Entre 50 et 55 ans

55 ans et plus

#### 3-Quel est votre niveau d'instruction ?

Sans instruction

Primaire

- Moyen
- Secondaire
- Etudes supérieures
- Formation professionnelle

**4-Avez-vous déjà travaillé ?**

- Oui
- Non

4.1-Si Oui, Quel était votre contrat de travail ?

- CDD
- CDI
- Stage
- Intérim
- Autre (veuillez préciser)  .....

4.2-Quel était votre statut ?

- Cadre supérieur
- Cadre simple
- Salarié
- Autre  .....

**5-Quelle était l'année de création de votre entreprise ?**

- De 1990 à 1995
- De 1995 à 2000
- De 2000 à 2005
- De 2005 à 2010
- A partir de 2010

**6-Quel est le type de votre entreprise ?**

- TPE (- de 10 salariés)
- PE (10 à 49 salariés)

PME (50 à 249 salariés)

**7-Quel est le statut juridique de votre entreprise ?**

Entreprise Individuelle

SARL

EURL

SPA

SNC

**8-Quel est votre secteur d'activité ?**

Industrie

Commerce

Services

Autres  (précisez) .....

**9-Quelle est la situation de votre entreprise ?**

Nouvelle création

Extension d'une nouvelle activité

Reprise d'une entreprise familiale

**10-Quelle était votre source de financement initiale ?**

Epargne personnel

Capitaux familiaux

Emprunt des amis

Emprunt bancaire

**11-Est-ce que vous avez demandé de l'aide d'un organisme de soutien ?**

Oui

Non

11.1-Si Oui, lequel?

ANDI

ANSEJ

CNAC

**12-Ya-t-il dans votre entourage des entrepreneurs que vous souhaiteriez imiter ?**

Oui

Non

12.1-Si Oui, qui sont-ils ? (Vous pouvez cocher plusieurs réponses selon le nombre d'entrepreneurs)

Parents

Frères

Sœurs

Autres membres de la famille

Amis

Autres  (précisez)

.....  
**13-Quel était votre but de créer votre entreprise ?**

Etre patron

Avoir un travail sur mesure

Réaliser un rêve

Relever le défi

Contribuer à la création des emplois

Prendre des risques

Améliorer la situation familiale

**14-Quelles sont les situations qui ont déclenché le processus de création de l'entreprise ?**

Chômage

Travail insatisfait

Perte d'emploi

Argent à investir

Opportunité

Temps libre

**15-D'après vous, quelles sont les caractéristiques favorisant le succès de la personne en affaire ?**

- Etre créatif
- Savoir gérer
- Etre relationnel
- Etre un leadership
- Avoir de l'intuition

**16-Quelles sont les opportunités environnementales favorisant la création d'entreprise ?**

- Infrastructures développées
- Proximité d'autres activités
- Secteur d'activité vierge
- Avantages fiscaux
- Agglomération urbaine importante

**17-Comment était la durée du processus de création de l'entreprise ?**



**18-Quelles étaient les contraintes rencontrées lors de la création de l'entreprise ?**

- Contraintes administratives
- Le foncier industriel
- Source de financement
- Manque de main d'œuvre
- La difficulté d'accès aux sources d'énergie (gaz, électricité et eau)

**19-En général, que recommandez-vous aux jeunes créateurs d'entreprise ?**

.....

.....

.....

.....

*Je vous remercie pour votre collaboration*

---

# **Table des matières**

---

## **Table des matières**

<b>Introduction générale.....</b>	<b>2</b>
<b>Chapitre01 : Aspects théoriques : « L’entrepreneur et l’entrepreneuriat ».....</b>	<b>6</b>
<b>Introduction :.....</b>	<b>6</b>
<b>Section 01 : Cadre conceptuel de l’entrepreneuriat.....</b>	<b>6</b>
<b>1. Aperçu théorique sur l’entrepreneuriat :.....</b>	<b>7</b>
1.1. Quelques questions clés en entrepreneuriat :.....	8
<b>2. Formes de l’entrepreneuriat : .....</b>	<b>8</b>
2.1. Création par essaimage :.....	8
2.1.1. Avantages pour l’entreprise essaimante.....	9
Les entreprises d’origine ou essaimante tirent certains profits en particulier lorsqu’elles bénéficient d’asymétrie de pouvoir. Ces avantages sont :.....	9
2.1.2. Avantages pour l’essaimé.....	9
L’essaimé intervient sur marché structuré et construit généralement par l’état. Les profits qu’il peut espérer sont :.....	9
2.2. Création par franchise : .....	10
2.3. L’intrapreneuriat :.....	10
2.4. La reprise de l’entreprise :.....	11
2.5. L’entrepreneuriat solidaire et social : .....	11
<b>3. Paradigmes de l’entrepreneuriat : .....</b>	<b>12</b>
3.1. L’opportunité d’affaire : .....	13
3.2. La création d’une organisation : .....	13
3.3. La création de valeur : .....	13
3.4. L’innovation :.....	14
<b>Section 02 : Concept de base de la théorie de l’entrepreneur :.....</b>	<b>15</b>
<b>1. Définition de l’entrepreneur :.....</b>	<b>15</b>
<b>2. Les types d’entrepreneurs : .....</b>	<b>16</b>
2.1. Selon les conditions de création : <i>L’artisan et l’opportuniste</i> :.....	16
2.2. Selon le profil du dirigeant : <i>Le technicien et le manager</i> : .....	17
2.3. Selon les conditions de l’innovation : <i>Du prospecteur au créateur</i> :.....	17
2.4. Selon la logique d’action : <i>Le PIC et le CAP</i> : .....	18
2.4.1. Le profil PIC :.....	18
2.4.2. Le profil CAP : .....	19
<b>3. L’entrepreneur Schumpetérien :.....</b>	<b>20</b>

<b>4. Les caractéristiques de l'entrepreneur :</b>	<b>21</b>
4.1. Les traits de caractère :	21
4.2. L'entrepreneur est un opportuniste :	22
4.3. L'entrepreneur est un organisateur :	22
4.4. L'entrepreneur est un joueur :	22
<b>Section03 : L'entrepreneur principal acteur de l'acte entrepreneurial</b>	<b>23</b>
<b>1. Comprendre l'acte entrepreneurial :</b>	<b>23</b>
1.1. Les approches par les caractéristiques et les besoins des entrepreneurs :	23
1.2. Les approches comportementales de l'entrepreneur :	23
1.2.1. Le modèle de la formation organisationnelle :	24
1.2.2. Le modèle de l'intention entrepreneuriale :	24
1.2.2.1. Le modèle de l'événement entrepreneurial de SHAPERO:	25
1.2.2.2. Le modèle de l'action raisonnée :	27
<b>2. Les objectifs de l'entrepreneur :</b>	<b>28</b>
2.1. La satisfaction des clients et la qualité :	28
2.2. L'indépendance financière :	29
2.3. La croissance du chiffre d'affaire, et la croissance des bénéfices :	29
<b>3. L'impact de l'acte entrepreneurial :</b>	<b>30</b>
<b>Conclusion</b>	<b>32</b>
<b>Chapitre 02 : La dynamique entrepreneuriale en Algérie.</b>	<b>34</b>
<b>Introduction :</b>	<b>34</b>
<b>Section 01 : L'essor de l'entrepreneuriat en Algérie :</b>	<b>35</b>
<b>1. Evolution de l'entrepreneuriat :</b>	<b>35</b>
1.1. La première période 1962 à 1982 : Economie planifiée :	35
1.2. La deuxième période 1982 à nos jours : La transition vers une économie de marché :	36
<b>2. Les PME en Algérie :</b>	<b>37</b>
2.1. Le concept de la PME :	37
2.2. Cadre juridique des PME :	38
2.2.1. L'entreprise Individuelle :	39
2.2.2. Entreprise Sociétaire :	39
2.2.2.4. Société Par Actions (SPA) :	40
<b>3. Les limites de la progression des PME en Algérie :</b>	<b>43</b>
3.1. La contrainte du financement :	43
3.2. Les contraintes d'ordre administratif :	44
3.3. La contrainte du foncier :	44
<b>4. Les organismes d'appui pour le développement des PME en Algérie :</b>	<b>44</b>

4.1.	L'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI) : .....	45
4.2.	L'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) : .....	45
4.3.	La Caisse Nationale de l'Allocation Chômage (CNAC) : .....	45
<b>Section 02 : La création d'entreprise : De l'idée au démarrage de l'activité. ....</b>		<b>46</b>
<b>1.</b>	<b>Les étapes de création d'entreprise : .....</b>	<b>46</b>
1.1.	Validation de l'idée : .....	47
1.2.	Elaboration du projet : .....	48
1.2.1.	Etude commerciale : .....	48
1.2.2.	Etude financière : .....	48
1.2.3.	L'étude juridique : .....	49
1.3.	Démarrage de l'activité : .....	50
<b>2.</b>	<b>Les principales causes de défaillance des jeunes entreprises en création : .....</b>	<b>50</b>
2.1.	Défaillance d'origines commerciales: .....	50
2.2.	Défaillance d'origines financières : .....	51
2.3.	Défaillance d'origines juridiques : .....	51
<b>3.</b>	<b>Les facteurs de réussite des projets de création d'entreprise : .....</b>	<b>52</b>
<b>Section 03 : Les motivations de création d'entreprise : .....</b>		<b>52</b>
<b>1.</b>	<b>Définition de la motivation : .....</b>	<b>52</b>
<b>2.</b>	<b>Les principales motivations des créateurs d'entreprise : .....</b>	<b>53</b>
2.1.	Motivations Psychologiques : .....	54
2.1.1.	Besoin d'accomplissement : .....	54
2.1.2.	Besoin d'indépendance : .....	55
2.1.3.	La créativité et l'innovation : .....	55
2.1.4.	La prise de risque : .....	56
2.2.	Motivations Sociologiques et culturelles : .....	56
2.2.1.	L'âge : .....	56
2.2.2.	La famille et les proches : .....	57
2.2.3.	L'éducation : .....	57
2.2.4.	L'expérience professionnelle : .....	57
2.2.5.	Le territoire : .....	58
2.3.	Motivations économiques : .....	58
<b>Conclusion : .....</b>		<b>59</b>
<b>Chapitre 03 : Analyse des résultats de l'enquête portant sur les déterminants de création d'entreprise.....</b>		<b>61</b>
<b>Introduction.....</b>		<b>61</b>
<b>Section 01 : Méthodologie et ordonnancement de la recherche : .....</b>		<b>62</b>

<b>1. Objectif de l'enquête :</b> .....	<b>62</b>
<b>2. La taille de l'échantillon :</b> .....	<b>62</b>
<b>3. L'idée du questionnaire :</b> .....	<b>63</b>
<b>4. La formulation du questionnaire :</b> .....	<b>65</b>
<b>5. Le déploiement du questionnaire :</b> .....	<b>65</b>
<b>6. Le dépouillement du questionnaire :</b> .....	<b>66</b>
<b>Section 02 : Analyse et interprétation des résultats de l'enquête :</b> .....	<b>66</b>
<b>1. Le tri à plat :</b> .....	<b>66</b>
1.1. Première partie : L'inspection du profil de l'entrepreneur :.....	66
1.1.1. Répartition de l'entrepreneur selon le sexe :.....	66
1.1.2. Répartition des entrepreneurs selon l'âge :.....	67
1.1.3. Répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'instruction :.....	68
1.1.4. Représentation de la situation professionnelle avant la création :.....	69
1.1.5. Répartition des entrepreneurs selon leur statut antérieur :.....	72
1.2. Deuxième partie : Les caractéristiques de l'entreprise créée :.....	73
1.2.1. L'année de l'entreprise créée :.....	73
1.2.2. Répartition des entreprises selon la taille :.....	74
1.2.3. Répartition des entreprises selon leurs statuts juridique :.....	75
1.2.4. Répartition des entreprises selon le secteur d'activité :.....	76
1.2.5. Représentation des entreprises selon la situation entrepreneuriale :.....	77
1.2.6. Répartition selon le financement initial :.....	78
1.2.7. Recours aux organismes de soutien :.....	79
1.3. Troisième partie : les motivations des entrepreneurs :.....	80
1.3.1. L'entourage de l'entrepreneur :.....	80
1.3.2. La volonté de l'entrepreneur :.....	82
1.3.3. Les situations du déclenchement du processus de création d'entreprise :.....	83
1.3.4. Les caractéristiques favorisant le succès de la personne en affaires :.....	84
1.3.5. Les opportunités environnementales favorisant la création d'entreprise:.....	85
1.4. Quatrième partie : les contraintes rencontrées lors du processus de création :.....	86
1.4.1. La durée du processus de création de l'entreprise :.....	86
1.4.2. Les contraintes rencontrées par les créateurs :.....	87
1.4.3. Recommandations des entrepreneurs enquêtés :.....	88
<b>2. Le tri croisé :</b> .....	<b>88</b>
2.1. Croisement entre l'âge des entrepreneurs et leur but de créer l'entreprise :.....	88
2.2. Croisement entre l'entourage et le secteur d'activité :.....	89
<b>Conclusion :</b> .....	<b>90</b>

<b>Conclusion générale .....</b>	<b>93</b>
<b>Bibliographie .....</b>	<b>96</b>
<b>Liste des tableaux .....</b>	<b>100</b>
<b>Liste des figures .....</b>	<b>103</b>
<b>Liste des Abréviations.....</b>	<b>105</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>107</b>
<b>Table des matières.....</b>	<b>113</b>

## Résumé

L'entrepreneuriat est l'acte de création de la richesse supplémentaire. Cette richesse est créée par des individus qui assument des risques afin de donner de la valeur à un bien ou un service. L'acte de création peut être ou non exclusif.

L'objet de notre étude consiste principalement à répondre à un certain nombre de questions, pour une bonne compréhension de la dynamique entrepreneuriale dans la commune de Bordj Menaiel, en portant attention sur les différents aspects tels le profil des entrepreneurs, leurs entourage et les différentes motivations, en répondant à la question principale : « *Quels sont les déterminants de création d'entreprise par l'entrepreneur dans la commune de Bordj Menaiel ?* ».

Nous avons fait une recherche bibliographique qui nous a permis de cerner notre étude théorique, ensuite, nous avons effectué une étude empirique en élaborant un questionnaire distribué aux entrepreneurs chefs d'entreprises. L'enquête du terrain a visé la commune de Bordj Menaiel. Cette enquête nous a permis de savoir et constituer un certain nombre de caractéristiques propre à notre échantillon.

## Agzul

Tizi n wass-a, asnulfu n tkebbaniyin d afud i tdamsa n yal tamurt. Afud-agi, yesnulfuy-it-id umdan iwakken ad yefk azal i tyawsa-nni i d-yesnulfu, tezmer ad tili d tajdidt ney ala.

Iswi n unadi-nney, d tiririt yef kra n yisteqsiyen icudden yer usegzi n usnulfu n tkebbaniyin di tyiwant n Buřğ Mnayel. Yef waya, yewwi-d fell-ay ad nerr lwelha yer yimdanen-nni i tent-id-yesnulfan, yer twaculin-nsen, iwakken ad d-nerr yef usteqsi-nni n tazwara " D acu yeğgan imdanen di tyiwant n Buřğ Mnayel ad d-snulfun tikebbaniyin?"

I keffu n unadi n umaktay-nney, nerza yer temkařdit n tseddawit, nebda s tyuri n yidlisen, sakin, nerza s amkan anda i nefreq Amesteqsi i wid i d-yesnulfan tikebbaniyin. Anadi-a yeğga-yay ad nessiweđ yer kra n yigemmad yeddan yef yimdanen-nni i d-nefren.

**Mots clés:** Entrepreneuriat, creation d'entreprises, motivations entrepreneuriales.