



UNIVERSITÉ D'ALGER
FACULTE DES SCIENCES ÉCONOMIQUES ET DE
GESTION

thème

Essai de construction d'un modèle économétrique
d'évaluation des projets de création de micro-
entreprises à travers le profil des créateurs dans le
cadre du dispositif l'ANSEJ

Mémoire pour l'obtention
Du diplôme de Magister en Sciences Economiques
option : Econométrie

Élaboré par :
Mr. DJAIDER HASSANE

Directeur de recherche
Pr. TOUMI SALAH

Jury :

1~ Dr. RAAD ALI	Président
2~ Pr. TOUMI SALAH	Rapporteur
3~ Dr. ZEKANE AHMED	Examineur
4~ CC. KECHROUDE BACHIR	Examineur

Remerciements

Le travail de mémoire où de thèse est généralement un travail individuel. C'est même, un travail qui permet à l'étudiant de se découvrir, de se développer et d'apprendre. C'est un travail qui nécessite beaucoup de sacrifice et enseigne l'étudiant à s'appuyer en premier lieu sur soi même pour le concrétiser et le finaliser.

Le choix du thème et du sujet de la recherche par le chercheur en magister où en doctorat étant rarement neutre. Généralement, le chercheur s'inspire de la réalité, de son milieu de travail, et de l'environnement dans lequel il vit. Pour moi, l'ANSEJ a constitué une source d'inspiration pour la maturation de mon idée, et la réalisation de mon projet de recherche.

D'autre part, il apparaît que le travail de recherche n'est pas un travail d'un individu isolé, mais bien au contraire, c'est un travail qui se fait dans un environnement en relation (direct où indirect) avec un groupe de personne. C'est pourquoi, je tiens absolument dans ces quelques lignes à remercier tous ceux qui m'ont aidé de près où de loin, qui m'ont guidé dans la réalisation de mon travail, qui m'ont soutenu, assisté, encouragé et orienté.

Mes remerciements s'adressent tout d'abord à mon encadreur le Professeur TOUMI SALAH, qui sans lui ce travail n'aurait pas été mené, qu'il trouve ici dans ces quelques mots toutes mes sincères remerciements, tout d'abord pour avoir accepté d'assurer la direction de mon travail, au moment, où j'allais abandonner toutes démarches de réalisation de magister, d'avoir accepté de me diriger, et ce, malgré sa charge de travail, et surtout, de sa disponibilité et pour ses précieux conseils et orientations.

Je tiens, également, à adresser ma reconnaissance et à titre exceptionnel à mon ami et mon collègue de travail : Monsieur HAMIDI YUCEF pour m'avoir encouragé à la réalisation de ce mémoire et de m'avoir soutenu dans l'ensemble de mes démarches administratives.

Mes remerciements s'adressent, ensuite, à tous ces jeunes porteurs de projets et créateurs d'entreprises qui ont répondu au questionnaire de l'enquête ayant servi de base de travail à ce mémoire. Sans leurs accueils, leurs coopérations, leurs disponibilités et ce, malgré la charge de travail qu'ils supportent, cette étude n'aurait, évidemment, pas pu être menée à terme.

Ce mémoire est, aussi, en partie le fruit de discussions, que j'ai eu avec mes collègues de travail. De ce fait mes remerciements s'adressent à mes collègues

et, plus particulièrement, à messieurs ATTAL ABDENOUR, BELLAL MEBROUK et ALI MOUSSA RABAH.

Par ailleurs, je tiens à remercier mon ami et mon collègue Monsieur LAKRIB AZOUAOU pour avoir procédé à la lecture de mon travail.

Quoi que je puisse dire, je ne pourrais jamais remercier Monsieur MEBAREK ABDELGHANI Ex Directeur Général de l'ANSEJ pour m'avoir, d'abord, donné la chance d'intégrer cette grande institution qu'est l'ANSEJ, et de m'avoir, ensuite, fait confiance dès le début de ma carrière professionnelle. Qu'il trouve dans ces quels mots mes remerciements les plus sincères et ma profonde reconnaissance.

Je ne pourrais terminer ces quelques lignes sans adresser mes pensées et mes chaleureux remerciements à toute ma famille (ma mère, mon père, mes frères et mes sœurs), mais c'est surtout à ma femme qui m'a supporté et aidé tout au long de mon travail, et qui m'a surtout stimulé durant toutes ses années pour réaliser et concrétiser mon mémoire, par ses demandes répétitives et ses encouragements, aussi, je tiens à lui dédiée ce travail et à ceux que j'aime énormément et qui constitue la source du bonheur de ma vie; mes enfants.

A

Ma femme SAMIRA,
Mes enfants LYDIA et FARES LAMINE

SOMMAIRE

SOMMAIRE**Remerciements****Introduction générale**

Première partie : Définitions des notions d'entrepreneur, création d'entreprise et présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes.....01

Introduction de la première partie.....02

Premier chapitre : Le concept d'entrepreneur.....04

I- Définition.....05

II- Naissance et évolution historique du concept d'entrepreneur dans la pensée économique.....05

II-1- Les étapes fondamentales du développement du concept d'entrepreneur dans la pensée économique.....06

II-2- Les évolutions actuelles.....08

II-2-1- L'approche comportementale.....09

II-2-2- L'approche déterministe.....10

II-2-3- L'approche processuelle.....14

III- L'entrepreneur selon Schumpeter.....16

III-1- L'étude de l'intrapreneuriat.....17

IV- Définition contemporaine de l'innovation.....18

V- Définition du concept d'entrepreneur.....18

VI- Les principaux courants définissant l'entrepreneur21

VII- Les différents types d'entrepreneurs.....27

VII-1- Les approches typologiques de l'entrepreneur.....27

VII-2- Les facteurs qui déterminent l'entrepreneur.....31

VII-2-1- Les facteurs psychologiques.....	31
VII-2-2- Les facteurs sociologiques et culturels.....	32
VII-2-3- Les facteurs économiques.....	33
VII-2-4- Les facteurs contextuels.....	33
VIII- Proposition de définition de l'entrepreneur.....	34
Conclusion du premier chapitre.....	35
Deuxième chapitre : Le concept de création d'entreprise.....	36
I- Définition.....	37
II- Les typologies de création d'entreprise.....	37
II-1- La création nouvelle (EX NIHILO).....	37
II-2- La création par reprise.....	38
II-3- La création par réactivation.....	38
III- La création d'entreprise nouvelle (EX NIHILO).....	38
IV- Définition du concept de création d'entreprise.....	41
V- Processus de création d'entreprise.....	42
VI- Description et schématisation du processus de création d'entreprise.....	42
VII- Présentation de quelques modèles de création d'entreprise.....	44
VII-1- Modèle de Shapéro.....	44
VII-2- Modèle de Pleitner.....	47
VII-3- Modèle de Le Marois.....	49
VII-4- Modèle de Watkins.....	50
VII-5- Modèle de Bruyat.....	51
Conclusion du deuxième chapitre.....	53

Troisième chapitre : Présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes	54
I- Aperçu historique.....	55
II- Le cadre législatif du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes.....	55
III- Objectif du dispositif ANSEJ.....	56
IV- Missions de l'ANSEJ.....	57
V- Caractéristiques des micro entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ.....	58
VI- Les conditions d'éligibilité au dispositif.....	59
VII- Mode de financement pour la création de micro entreprise (avant l'année 2004).....	60
VII-1- L'autofinancement.....	60
VII-2- Le financement mixte.....	61
VII-3- Le financement triangulaire.....	63
VIII- Le fonds de caution mutuelle.....	66
IX- Le dispositif ANSEJ de création de micro entreprise (après 2004).....	67
IX-I- Mesures destinées à la levée des contraintes réglementaires.....	67
IX-2- Mesures destinées à la levée des contraintes bancaires.....	69
IX-3- Mesures destinées à la levée des contraintes environnementales.....	69
X- Traçabilité du dossier de création de micro entreprise dans le cadre du dispositif ANSEJ.....	70
XI- Les actions développées par l'ANSEJ dans le cadre de création de micro entreprise.....	73
XI-1- Développement de l'esprit d'entrepreneuriat.....	73
XI-2- Développement local.....	74

XI-3- Développement sectoriel.....	74
XI-4- Développement de l'immobilier industriel.....	74
XII- Analyse du bilan de création d'entreprise par l'ANSEJ.....	75
Conclusion du troisième chapitre.....	79
Conclusion de la première partie.....	80
Deuxième partie : Projet de modélisation et ses fondements.....	82
Introduction de la deuxième partie.....	83
Quatrième chapitre : Les traits ou profil des créateurs de micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ.....	84
Introduction.....	85
I- Le choix des variables explicatives de la création et de la survie de micro entreprise.....	85
I-1- Caractéristiques socio-démographiques.....	85
a- L'âge.....	85
b- Le genre.....	87
c- L'environnement familial.....	88
d- Situation de famille.....	89
I-2- Les compétences.....	90
a- Niveau de scolarité.....	90
b- Formation professionnelle.....	90
c- Savoir faire.....	91
I-3- Caractéristiques psychologiques.....	92
a- Raison de création.....	92

I-4- Caractéristiques du père et de la mère.....	92
a- Niveau d’instruction des parents.....	92
b- Ancienne profession des parents.....	93
Conclusion du quatrième chapitre.....	94
Cinquième chapitre : Analyse des caractéristiques des créateurs de micro entreprises qui ont réussi dans le cadre du dispositif ANSEJ.....	95
I- Présentation de l’étude analytique de l’ANSEJ.....	96
II- Echantillon de l’étude.....	96
III- Analyse descriptive des caractéristiques des créateurs.....	102
III-1- Caractéristiques socio-démographiques.....	102
a- L’âge.....	102
b- Le genre.....	104
c- L’environnement familial.....	105
d- Situation de famille.....	107
III-2- Les compétences.....	108
a- Niveau de scolarité.....	108
b- Formation professionnelle.....	109
c- Savoir faire.....	110
III-3- Caractéristiques psychologiques.....	111
a- Raison de création.....	111
III-4- Caractéristiques du père et de la mère.....	112
a- Niveau d’instruction des parents.....	112

b- Ancienne profession des parents.....	114
Conclusion du cinquième chapitre.....	115
Sixième chapitre : Proposition du modèle économétrique.....	116
I- Présentation des modèles utilisés dans la pratique.....	117
I-1- Modèle linéaire dichotomique.....	117
I-2- Les modèles Logit et Probit.....	119
I-3- Comparaison entre les modèles Probit et Logit.....	121
II- Choix du modèle.....	122
III- Analyse économétrique.....	122
III-1- Application du modèle Logit.....	123
III-2- Application du modèle Probit.....	125
IV- Simulation d'évaluation d'un projet de création d'entreprise à travers les caractéristiques de l'individu.....	126
Conclusion du sixième chapitre.....	127
Conclusion de la deuxième partie.....	129
Conclusion générale.....	131
Bibliographie.....	137
Annexes.....	142
Annexe N° 01 : Les résultats de la recherche.....	143
Annexe N° 02 : Le questionnaire d'enquête.....	166

Liste des tableaux

Tableau 01 : Les deux courants de recherche relatifs au concept d'entrepreneur.	9
Tableau 02 : Liste des auteurs et des études réalisées sur le profil des entrepreneurs.....	12
Tableau 03 : Les trois approches de la recherche en entrepreneuriat.....	15
Tableau 04 : Etat des dossiers de création d'entreprise dans le cadre de l'ANSEJ au 31/12/2005.....	39
Tableau 05 : Structure de financement Autofinancement.....	61
Tableau 06 : Structure de financement Financement mixte.....	63
Tableau 07 : Bonification des taux d'interet.....	65
Tableau 08 : Structure de financement Triangulaire niveau 01.....	65
Tableau 09 : Structure de financement Triangulaire niveau 02.....	65
Tableau 10 : Structure de financement Triangulaire niveau 03.....	65
Tableau 11 : Structure de financement Triangulaire niveau 04.....	66
Tableau 12 : Structure de financement Triangulaire nouveau dispositif.....	68
Tableau 13 : Structure de financement Mixte nouveau dispositif..	68
Tableau 14 : Répartition sectorielle des projets déclarés éligibles.....	76
Tableau 15 : Situation des dossiers reçus par les banques.....	77
Tableau 16 : Répartition des projets financés par secteur d'activité.....	78
Tableau 17 : Caractéristiques de l'entrepreneur.....	94
Tableau 18 : Répartition de la population mère et de l'échantillon par secteur d'activité.....	97
Tableau 19 : Répartition de l'échantillon tiré de l'échantillon enquêté par secteur d'activité.....	99
Tableau 20 : Répartition de l'échantillon par secteur d'activité des micro entreprise dont la durée de vie est au moins de 03 ans.....	101
Tableau 21 : Répartition des entrepreneurs par age de création.....	103
Tableau 22 : Répartition des entrepreneurs par genre.....	104
Tableau 23 : Répartition des entrepreneurs selon l'environnement familial.....	105
Tableau 24 : Répartition des entrepreneurs selon la situation du père.....	106
Tableau 25 : Répartition des entrepreneurs selon la situation familiale.....	107
Tableau 26 : Répartition des entrepreneurs selon le niveau scolaire.....	108
Tableau 27 : Répartition des entrepreneurs selon que ayant suivi ou non de formation professionnelle.....	109
Tableau 28 : Répartition des entrepreneurs selon la qualification dans le domaine.....	111
Tableau 29 : Répartition des entrepreneurs selon leurs situations avant la création de micro entreprise.....	112
Tableau 30 : Répartition des entrepreneurs selon le niveau d'instruction du père.....	113

Tableau 31 : Répartition des entrepreneurs selon le niveau d’instruction de la mère.....	113
Tableau 32 : Répartition des entrepreneurs selon le que le père a exercé où non la même fonction.....	114

Liste des schémas

Schéma01 : Définition de l’entrepreneur.....	19
Schéma02 :Définition graphique de l’entrepreneur par Christian Bruyat.....	20
Schéma03 :Définition de l’entrepreneur : créateur d’entreprise.....	22
Schéma04 :Définition de l’entrepreneur : L’événement entrepreneurial.....	23
Schéma05 :Définition de l’entrepreneur : L’innovation.....	24
Schéma06 :Définition de l’entrepreneur : Créateur d’une valeur nouvelle importante.....	25
Schéma07 :Délimitation du champ de l’entrepreneuriat.....	26
Schéma08 :Etape du processus de création.....	42
Schéma09 : Modèle de Albert Shapéro.....	46
Schéma10 : Modèle de Pleitner.....	48
Schéma11 : Modèle de Le Marois.....	49
Schéma12 : Modèle de Watkins.....	50
Schéma13 : Modèle de Christian Bruyat.....	51
Schéma14 : Les étapes de création d’une micro entreprise.....	72
Schéma15 : Cheminement de mon travail.....	136

Introduction générale

Jusqu'au début des années quatre-vingt (1980), de nombreux indices économiques et sociaux laissaient supposer que l'entrepreneur, la petite entreprise et, par voie de conséquence, la création d'entreprises de manière générale étaient des survivants du passé, que les grandes entreprises étaient les seules à même de pouvoir fournir les emplois et la richesse et par conséquent, ils constituaient le principal vecteur de développement économique et social de n'importe quel pays.

C'est ainsi, que la majorité des pays se sont lancés dans la construction des modèles de développement économiques et sociaux basés sur la création et l'implantation de grandes entreprises et ce, à l'image de notre pays qui a suivi un modèle centralisé basé sur les grandes industries industrialisantes.

Mais, à partir des années quatre-vingt (1980), et surtout, avec les changements intervenus au niveau mondial (Chute du bloc socialiste, chute du prix du pétrole, crise économique, augmentation du chômage) des moyens spectaculaires ont été mobilisés et consacrés, par les pays développés et en voie de développement, tel que notre pays, en faveur de la création d'entreprises de petites gabarits. C'est ainsi, que depuis on assiste à la création de milliers d'entreprises chaque année.

En Algérie et, depuis quelques années, l'entrepreneur est revenu à la mode, surtout après l'option du passage d'une économie planifiée à une économie de marché (fin des années 80). Mais c'est surtout l'augmentation du chômage due au licenciement massif des travailleurs d'entreprises publiques, à la restructuration des grands pôles industriels, la liquidation de certaines d'entre elles, et à l'arrivée chaque année d'une population en âge de travailler sur le marché de l'emploi, qui ont donné une nouvelle dimension à l'entrepreneur.

C'est dans ce cadre, qu'un intérêt particulier a été accordé à ceux qui contribuent à fournir, non seulement les biens et services, mais aussi, des emplois durables par l'établissement d'une législative très avantageuse et favorable à cet effet.

En effet, la crise économique qu'a connu l'Algérie, a été un puissant moteur pour stimuler la création d'entreprise, faisant de celle-ci un enjeu social et économique majeur.

C'est pourquoi, la création d'entreprise est soutenue par de multiples acteurs :

- 1- l'Etat voit dans la création d'entreprise un moyen de lutter contre le chômage, d'ouvrir des perspectives à ceux qui n'ont d'autre espoir pour retrouver un emploi que de le créer eux même, de renouveler le tissu

industriel, de favoriser la naissance de petites entreprises susceptibles de contribuer à la création d'emplois et la distribution des revenus et par conséquent, l'élévation du niveau de vie des citoyens.

- 2- les collectivités locales, voient dans la création de micro entreprise, un moyen de rééquilibrer un tissu économique local, de lutter contre le chômage, de dynamiser l'activité économique et sociale des collectivités locales... ;
- 3- Les grandes entreprises voient dans la création de ce type d'entreprises un moyen d'externalisation des activités secondaires, afin de se recentrer sur l'activité principale:

En outre, la création d'entreprise (micro, petite et moyenne) est devenue un véritable marché sur lequel se positionne de nombreux acteurs publics et privés, entre autre, en matière de :

- 1- Conseil à la création d'entreprise (cabinet experts comptables, avocats) : le conseil dispensé aux futurs créateurs d'entreprises, soit en matière d'études où de conseils, constitue un nouveau marché solvable, et un moyen de capter une clientèle nouvelle (les futurs créateurs entreprises) ;
- 2- Immobilier industriel : la création d'entreprise engendre un besoin particulier en matière de locaux, de l'immobiliers industriels, centres d'affaires, ce qui constituera un autre marché très solvable et très dynamique ;
- 3- Le marché des équipements de production et de service, constitue un autre marché solvable pour les producteurs et les fournisseurs de ce type de matériel.

A ce niveau, on peut déjà affirmer que la création d'entreprise permet :

- 1- Sur le plan économique, la création de biens et services, distribution de salaire et de revenu, création d'emplois et par conséquent diminution du chômage, dynamisation de certains marchés tel que l'immobilier industriel... ;
- 2- Sur le plan social, la création d'entreprise à un rôle de stabilisation politique et surtout social, par leurs rôles de sédentarisation des populations. C'est dans ce cadre, par exemple, que des avantages particuliers ont été accordés à ceux qui créent des entreprises dans des

zones à promouvoir (les zones à promouvoir en Algérie sont déterminées par un arrêté interministériel) * .

En Algérie, les structures d'appui à la création d'entreprise se sont multipliées depuis l'année 1996 par la création de :

- 1- l'Agence de Promotion de Soutien et du Suivi des Investissement (APSI), connue depuis l'année 2001, sous la dénomination Agence Nationale de Développement des Investissements « ANDI ».
- 2- L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)
- 3- L'Agence Nationale de Gestion de Micro Crédit (ANGEM)
- 4- La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)
- 5- L'Agence de Développement Social (ADS)

En plus, de ces institutions étatiques qui jouent un rôle important dans la dynamisation et dans la création d'entreprise, vu les avantages fiscaux et parafiscaux qu'elles accordent, il existe sur le terrain plusieurs institutions et associations ** qui se sont lancées et qui participent par leurs financements à la création de la petite et très petite entreprise.

Cependant, après plus d'une décennie d'existence de ces structures d'appui à la création d'entreprise, il ressort, qu'il y'a absence totale de lien, d'une part, entre les chercheurs universitaires (le milieu scientifique), et d'autre part, les structures d'appui destinées à aider les porteurs de projets à la création d'entreprise.

Cette absence de lien entre le milieu économique et le milieu universitaire, nous permet d'affirmer que le champ de la recherche qui nous préoccupe et principalement le thème que nous proposons et malgré qu'il ne soit pas nouveau se trouve, encore, dans une situation nouvelle en Algérie.

A part, quelques étudiants ayant choisi dans le cadre de la préparation de leurs mémoires de fin d'études de licence ou d'ingénieur, un thème consacré à la création d'entreprises dans le cadre de l'ANSEJ, la recherche académique et on entend par là évidemment la recherche universitaire est orientée principalement à l'analyse empirique des données statistiques traditionnelles existantes. C'est

* Arrêté interministériel du 09 octobre 1991 fixant la liste des communes à promouvoir

** Telle que le Ministère de l'agriculture, Ministère de la PME et l'Artisanat, Association TOUIZA

ainsi que des recherches destinées à l'aide et à l'accompagnement à la création d'entreprise demeures absentes.

Le thème que nous proposons, permettra une meilleure compréhension du phénomène de la création d'entreprise, et par conséquent, la mise en place d'un outil d'orientation, d'accompagnement et d'évaluation des créateurs d'entreprises.

En effet, soucieux de se faire une idée plus précise sur les jeunes qui postulent à la création d'entreprise, nous avons pensé et ce, depuis quelques temps à la construction d'un modèle économétrique, qui nous permettra l'évaluation, l'orientation, et l'accompagnement des jeunes porteurs de projets dans leurs processus de création d'entreprise.

En effet, les modèles économétriques se sont, de plus en plus, imposés depuis longtemps dans tous les domaines, comme un des outils essentiels pour une gestion efficace, en effet l'ère des décisions spontanées où les décisions de gestion sont laissées à la seule initiative et l'intuition du gestionnaire est révolu et a laissé place à celles des décisions conscientes et réfléchies qui nécessitent l'existence d'un certains nombres d'outils de gestion et parmi ces outils en recense bien sur les modèles économétriques.

Cet état de fait a entraîné un changement radical dans la nature même des modèles, qui sont passés d'un statut de pure spéculation intellectuelle à des fins purement académique et scientifique sans valeur marchande, à un statut d'instrument de gestion qui renferment une valeur marchande (monétaire), c'est pourquoi en retrouve à travers le monde, et principalement dans les pays développés, des institutions (privés et étatiques) spécialisées uniquement dans la construction de modèles économétriques.

Le modèle d'évaluation, que je propose devrait servir de guide pour l'intervention sur le terrain dans le choix des jeunes, et par conséquence des projets présentant un fort taux de probabilité de succès à la création de micro entreprise, mais surtout à la pérennité de celle-ci.

Le modèle doit permettre de visualiser l'ensemble des variables (les caractéristiques du jeune entrepreneur) sur lesquelles on peut se baser pour déterminer à priori et à l'avance si le jeune qui se présente à la création d'entreprise à un fort taux de réussite où non, et quelles sont les caractéristiques sur lesquelles il faut agir pour renforcer la réussite du projet.

Les modèles économétriques représentent à notre avis pour les responsables chargés de l'accompagnement et l'évaluation des entrepreneurs et des projets, ce que représentent les laboratoires pour les praticiens.

La modélisation que je propose repose sur la lecture de la littérature existante dans le domaine, mais aussi, sur l'expérience concrète que j'ai pu accumulé durant une décennie de pratique en matière d'accompagnement des jeunes dans la création de micro entreprise au sein de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes ANSEJ.

Dans ce cadre, l'objet du travail que je présente consiste à faire ressortir à travers un modèle économétrique, quelles sont les variables (les caractéristiques) essentielles qui permettent évaluation d'un jeune futur entrepreneur.

Pour la construction de ce modèle, nous allons suivre les étapes suivantes :

Nous commencerons par définir les principaux concepts que renferme le titre de la recherche, étant donnée que la plupart des concepts, faciles à priori, sont dans la réalité non définie dans la pensée du lecteur, dans ce sens la première partie de notre étude va être consacrer à la définition des concepts, d'entrepreneur, de création d'entreprise, concepts de bases essentiels à la compréhension de notre étude ainsi que la présentation des différents modèles de création les plus utilisés dans la pratique.

La deuxième partie qui constitue l'essence même de notre étude, elle consiste en un essai de construction (de proposer) d'un modèle économétrique permettant l'évaluation des projets de création de micro entreprise dans le cadre du dispositif ANSEJ;

Ainsi, le mémoire est structuré en deux parties :

- Première partie : Définitions des notions d'entrepreneur, création d'entreprise et présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes.
- Deuxième partie : Le projet de modélisation et ses fondements

Première partie : Définitions des notions d'entrepreneur, création d'entreprise et présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes.

Cette partie comporte trois chapitres :

- **Premier chapitre** : Le concept d'entrepreneur

Ce chapitre est consacré au repérage des évolutions historiques du concept d'entrepreneur et retrace aussi les évolutions actuelles.

Il fait, par ailleurs, ressortir les principaux courants, ainsi que les principales typologies de l'entrepreneur connues, il traite, aussi, des facteurs qui déterminent l'entrepreneur. A la fin de ce chapitre, on essaye de proposer une définition claire du concept d'entrepreneur dans le cas de notre étude.

- **Deuxième chapitre** : Le concept création d'entreprise

Ce chapitre est consacré à la compréhension du concept de création d'entreprise en tant que l'aboutissement d'un processus.

Ce chapitre renferme aussi la présentation de quelques modèles théoriques de création d'entreprise.

- **Troisième chapitre** : Présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

Ce chapitre est consacré à la présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes ANSEJ.

Ce chapitre referme, la présentation de l'Agence, son évolution, les grands axes de travail développés, ainsi, qu'un bilan statistique.

Deuxième partie : Le projet de modélisation et ses fondements

Cette deuxième partie est, aussi, constituée de trois chapitres :

- **Quatrième chapitre** : Les traits où le profil des créateurs de micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ.

Ce chapitre est destiné à relever les caractéristiques des primo créateurs que nous avons sélectionné et que nous considérons expliquent dans une certaine mesure la réussite de l'entreprise créée.

- **Cinquième chapitre** : Analyse des caractéristiques des créateurs qui ont survécu dans le cadre du dispositif ANSEJ

L'objectif principal de ce chapitre est en se fondant sur les résultats de l'enquête que l'ANSEJ a réalisé d'essayer de détecter les caractéristiques qui nous semblent influer sur la réussite (la survie) d'une micro entreprise.

- **Sixième chapitre** : Proposition du modèle économétrique

Ce chapitre constitue l'aboutissement de mon mémoire, à ce niveau j'essaye de proposer la technique de modélisation la plus adaptée pour détecter les caractéristiques qui influent sur la survie et par conséquent sur la réussite d'une entreprise créée dans le cadre du dispositif ANSEJ.

PREMIERE PARTIE

Définitions des notions d'entrepreneur, création d'entreprise et présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

Introduction de la première partie

Il suffit de voir dans son entourage personnel où dans son entourage proche pour s'apercevoir que certaines connaissances (personnes) qui ont tenté des aventures de création d'entreprises ont, profondément et durablement, changé leurs vies, leurs destinées et des fois même celle de leurs familles. La petite histoire de notre pays nous renseigne, aussi, que depuis le passage à l'économie de marché, il est apparu un grand nombre d'entreprises privées, et à leurs têtes de grands gestionnaires* dont la renommée a dépassé la frontière de notre pays.

Ainsi, il est frappant de constater que des formules (création d'entreprise et l'esprit d'entreprendre) qui ont fait leurs preuves, il y'a de cela plusieurs décennies voir des siècles dans d'autres pays et dans d'autres continents, se sont répétées à notre ère et dans notre pays.

Ce qui fait dire à certains auteurs dont Christian Bruyat** que la création d'entreprise et l'esprit d'entreprendre sont de se fait des phénomènes qui sont ancrés dans l'esprit humain.

Historiquement, c'est l'apparition du libéralisme et l'économie du marché qui ont donné à la création d'entreprise et l'esprit d'entreprendre une base théorique.

C'est pourquoi, cette première partie de notre travail sera consacrée à la mise en évidence de la notion d'entrepreneur et celle de création d'entreprise, celle-ci nous paraît nécessaire, puisqu'elle constitue une étape importante dans le processus de modélisation qui sera présenté dans la seconde partie.

Le but sera donc de faire ressortir les différentes définitions relatives aux notions d'entrepreneur et de création d'entreprise et par conséquent, de justifier et de donner un fondement théorique à notre travail.

Cette partie, comprend trois chapitres :

- Le premier chapitre est consacré au repérage des évolutions historiques de la notion d'entrepreneur dans la littérature économique ;
- Le deuxième chapitre est consacré, essentiellement, à la définition de la notion de création d'entreprise ;

* Nous préférons à ce niveau parler de gestionnaire que d'entrepreneur

** Docteur Christain Bruyat chercheur et enseignement français en entrepreneuriat

- Le troisième chapitre est consacré à la présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, vu son rôle essentiel dans le développement de l'esprit d'entreprise au profit des jeunes et, par conséquent, son rôle essentiel dans la création d'entreprise.

PREMIER CHAPITRE

Le concept d'entrepreneur

I- Définition générale

D'après le dictionnaire¹, la notion d'entrepreneur est définie comme suit :

- « C'est celui qui entreprend quelque chose »
- « Personne qui se charge de l'exécution d'un travail »
- « Toute personne qui dirige une entreprise pour son propre compte et qui met en œuvre les divers facteurs de production en vue de vendre des produits ou des services ».

II- Naissance et évolution historique du concept d'entrepreneur dans la pensée économique

Dans son livre « l'entrepreneur »², Casson M y affirme l'absence d'une théorie économique bien établie de l'entrepreneur. Celle-ci est due selon lui d'une part à la pensée néoclassique qui a empêché l'émergence de tout intérêt pour l'étude de l'entrepreneur comme acteur de prise de décision, et d'autre part à l'école classique qui a freiné l'élaboration d'une théorie de l'entrepreneur en interdisant toute prédiction du comportement individuel.

Toutefois, des réflexions sur l'entrepreneur avaient déjà été initiées, bien avant que les théories classiques et néoclassiques ne les relègues à l'arrière plan de la pensée économique, et ce, même si elles n'ont pas donné naissance à une véritable théorie économique de l'entrepreneur. Généralement, ces réflexions étaient empreintes surtout de considérations religieuses.

Néanmoins, dans l'histoire de la pensée économique, il y a trois auteurs qui ont influencé leurs époques par leurs écrits sur l'entrepreneur, il s'agit de :

- 1- Richard Cantillon 17^{ième} siècle (1755) ;
- 2- Jean Baptiste Say économiste libéral français du 19^{ième} siècle (1803)
- 3- Joseph Schumpeter économiste libéral autrichien (1934,1947)

¹ Dictionnaire Robert

² Casson M, L'entrepreneur, Paris, Economica, 1991

II-1- Les étapes fondamentales du développement du concept d'entrepreneur dans la pensée économique

Alors que l'entreprise privée agricole, industrielle et commerciale connaît ses premiers développements. Elle apparaît aux yeux des mercantilistes (16^{ème} et 17^{ème} siècles) comme permettant l'accroissement des richesses. C'est dans cette perspective que l'activité marchande a été valorisée, pour eux, les intérêts des marchands se confondent avec ceux de la nation. Dans son traité d'économie politique publié en 1616, De Montchrétien A, évoque l'entrepreneur comme « un individu qui passe contrat avec l'autorité publique pour assurer la réalisation de divers travaux ou d'une mission quelconque »¹.

Sur le plan des idées le 16^{ème} siècle a été marqué plus particulièrement par l'émergence de l'individualisme comme notion de régulation de la société.

Les physiocrates, qui ont fondé leur doctrine sur la connaissance et le respect des lois naturelles, ont donné la primauté à l'agriculture. Pour eux, l'entrepreneur ne faisait que superviser le travail des autres et par conséquent, il appartient à la classe stérile, c'est-à-dire il est improductif.

Ce n'est qu'au début du 18^{ème} siècle que les notions d'entrepreneur et d'entreprise deviennent des concepts théoriques, au même moment où l'économie devient un champ de réflexion autonome et une discipline scientifique à part entière. Cette période est caractérisée par l'intensification des échanges et le développement de l'entreprise pré-capitaliste.

On doit la première théorie de l'entrepreneur à Richard Cantillon (1755), pour cet auteur, l'entrepreneur est toute personne qui prend le risque de mener une affaire commerciale à son propre compte, les échanges étant effectués dans le but de réaliser un profit. Cantillon établit, ainsi, un lien entre l'entrepreneur, le risque et l'incertitude, et fait de l'entrepreneur la pièce maîtresse de la dynamique économique.

Après avoir découpé la société de son époque en deux classes sociales : la classe des indépendants composée des aristocrates et propriétaires terriens, et la classe des dépendants. Cette dernière est constituée de deux sous groupes, le premier sous groupe est constitué des salariés et le deuxième sous groupe est constitué des entrepreneurs, Cantillon regroupe les entrepreneurs en une classe très hétérogène. Pour lui, tous les entrepreneurs se procurent leurs moyens d'action à

¹Boutillier S et Uzunidis D, L'entrepreneur une analyse socioéconomique, Paris, Economica, 1995

prix fixe et revendent des biens et services à un prix incertain. Le profit serait alors la juste rémunération d'une activité aussi risquée.

Dès le début, Cantillon a mis l'accent sur la fonction et non sur la personnalité de l'entrepreneur adoptant ainsi une position comportementale.

La reconnaissance du rôle de l'entrepreneur dans la théorie économique a été due, aussi, à Jean Baptiste Say (1803), il a fait de lui la pièce maîtresse de l'échange économique, l'entrepreneur était, en effet, le personnage central puisque c'était lui qui combiné les facteurs de production pour créer une utilité nouvelle.

J.B.Say prolonge les réflexions de Cantillon en associant la personne de l'entrepreneur à la prise du risque, dans cette optique, il le défini comme « celui qui entreprend de créer pour son propre compte à son profit et à ses risques, un produit quelconque » (cité par LE VAN LEMESLE L le 1988)¹. Seulement, les risques pris par l'entrepreneur de Say sont liés à la nouveauté du produit qu'il introduit, alors que ceux de l'entrepreneur de Cantillon sont liés aux aléas du marché.

En outre, pour J.B.Say « l'entrepreneur déplace les ressources économiques d'un niveau de productivité et de rendement donné vers un niveau supérieur ». Donc le premier but de l'entrepreneur serait dès lors d'accroître la production, laissant la recherche du profit comme secondaire.

Le 18^{ème} siècle, a été marqué par l'émergence de la théorie économique classique, celle ci montre très peu d'intérêt pour l'entrepreneur. Elle accorde plutôt la primauté au marché. En effet selon les classiques les variables économiques sont déterminées par les seules décisions d'individus supposés rationnels et disposant d'une information parfaite, où l'équilibre est atteint par l'application automatique du principe de maximisation. Ainsi la réussite ou l'échec d'un individu (entrepreneur) sont imputés à une insuffisante connaissance d'information sur le marché.

Les néoclassiques, ont une conception restrictive de l'entreprise, pour eux l'entreprise n'est qu'une entité artificielle, un simple relais dans la théorie des prix puisque pour eux c'est la fonction de production qui domine.

Dans la ligne des néoclassique, la pensée des marginalistes a conçu également l'entreprise comme simple fonction de production et n'a pas attribué de place plus grande pour l'entrepreneur. Walras L (1874) considère le rôle de l'entrepreneur simplement dans la combinaison des facteurs de production, ce

¹ LE VAN LEMESLE, L'éternel retour du nouvel entrepreneur, Revue française de Gestion, N° Septembre 1988

service de combinaison étant gratuit.

A partir, des années vingt (1920) certains économistes replacent l'entrepreneur au centre de l'analyse et à partir de l'année 1930, Schumpeter a attribué à l'entrepreneur une place centrale au sein de l'activité économique : il est identifié comme étant le principale acteur du changement économique.

Pour Schumpeter c'est le déséquilibre dynamique créé par le changement, donc par l'entrepreneur, qui constitue la norme d'une économie en bonne santé et non l'équilibre.

Après la deuxième guerre mondiale, de nombreux analystes se concentrent sur la fonction du manager, travaillant au sein des grandes entreprises, l'intérêt porté à la petite entreprise et aux créateurs d'entreprises est alors très faible.

Le regain d'intérêt pour l'entrepreneur a repris à partir des années 1960, avec une attention particulière pour la petite entreprise. Cet essor a continué de croître à partir des années 1980, durant lesquelles le nombre d'études s'est multiplié. La grande entreprise a été largement critiquée à cette époque, et a été perçue comme étant incapable de s'adapter à un nouveau contexte économique où le changement était de plus en plus rapide et la concurrence de plus en plus forte. L'emploi était, en effet, en recul dans les grandes entreprises, tandis que dans les petites et moyennes entreprises, on a assisté à des créations d'emplois, ou tout au moins au maintien de ceux existants.

A l'heure actuelle, la petite entreprise semble susciter de plus en plus l'intérêt des chercheurs.

II-2- Les évolutions actuelles

Plusieurs études ont été menées au cours de ces dernières années sur le concept d'entrepreneur, ces recherches et études ont évolué, jusqu'au années 90, dans deux directions différentes : certains auteurs se sont focalisés sur les traits de la personnalité de l'entrepreneur, par contre d'autres ont analysé le processus entrepreneurial en tant que résultat de l'action de l'entrepreneur. C'est ce qui illustre le tableau suivant :

Tableau 1 : Les deux courants de recherche relatifs au concept d'entrepreneur jusqu'au début des années 1990

« Etre » : La personnalité de l'entrepreneur	« Agir » : Les actions de l'entrepreneur
Entrepreneur : - Ses compétences - Ses caractéristiques sociodémographiques - Ses caractéristiques psychologiques	Projet entrepreneurial : - Stratégies de succès Lancement, Croissance, Innovation - Chances de succès
Approche déterministe	Approche comportementale

Source : Didier Van Caillie, L'entrepreneur, ses motivations, sa vision stratégique, ses objectifs, revue Chaire PME, 1995

II-2-1- L'approche comportementale

C'est l'approche la plus ancienne, elle est directement héritée des grands auteurs et penseurs de la théorie économique tels que Richard Cantillon (1755), Jean Baptiste Say (1803) et Joseph Schumpeter (1935) ou Kirzner (1983).

Cette approche qualifiée de comportementale, où behavioral approach, envisage l'entrepreneur comme un élément déterminant du processus qui a trait à la création d'entreprise. L'entrepreneur est vu comme le centre d'un ensemble global impliqué dans la création d'entreprise, il constitue un élément important du processus de création.

L'accent est mis sur ce que l'entrepreneur fait, comment il se comporte. C'est-à-dire que l'entrepreneur se définit comme quelqu'un qui perçoit une opportunité et crée une entreprise pour en tirer profit (numéraire ou matériel).

Donc, le processus entrepreneurial, à savoir toutes les actions destinées à la détection d'opportunités et à la création d'entreprise, présente des caractéristiques particulières et parmi celles-ci la plus importante est sans aucun doute, la volonté humaine comme point de départ du processus de création.

Selon cette approche, l'entrepreneuriat* est plus qu'un ensemble de traits ou de caractéristiques individuels.

* L'entrepreneurship ou entrepreneuriat c'est l'approche qui traite de la création d'entreprise, du processus par lequel de nouvelles entreprises viennent à exister.

Cette manière de définir l'entrepreneur rejoint celle de Cunningham et Lischeron¹ qui ont mis en lumière l'existence de diverses grandes écoles de pensées concernant l'entrepreneur. Trois des six écoles énumérées par ces deux auteurs abordent dans ce sens :

- 1- La « CLASSICAL SCHOOL » cette école met l'accent sur l'innovation et la créativité ; elle reconnaît le rôle moteur de l'innovation dans l'activité économique, associe la création d'entreprise à la poursuite d'une opportunité, comportant une part du risque.
- 2- La « MANAGEMENT SCHOOL OF ENTREPRENEURSHIP » elle met en avant la poursuite d'opportunités et les techniques de gestion ; elle résume les différentes fonctions exercées par l'entrepreneur au sein de son organisation : prise de risque, supervision, contrôle, gestion,...
- 3- La « LEADERSHIP SCHOOL OF ENTREPRENEURSHIP » elle insiste sur la nécessité de qualité de leadership de l'entrepreneur; elle repose sur l'hypothèse que l'entrepreneur a besoin de l'aide de ses collaborateurs pour réussir son entreprise : cette vision de la situation envisage plutôt le rôle de motivation que doit exercer le créateur afin de s'assurer cette collaboration.

II-2-2- L'approche déterministe

Cette approche qualifiée de déterministe ou trait approach est apparue à partir des années 50, elle considère l'entrepreneur comme le centre d'analyse. Elle

¹ Cunningham et Lischeron ont mis en évidence 6 écoles de pensée intervenant dans le champ de l'entrepreneuriat, ces différentes écoles sont :

- 1- La « GREAT PERSON SCHOOL » pour laquelle les entrepreneurs sont nés entrepreneurs et ont des caractéristiques innées. Cette école s'intéresse d'ordinaire à des réussites spectaculaires ;
- 2- La « PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS SCHOOL » qui tente de découvrir les traits psychologiques particuliers des entrepreneurs ;
- 3- La « CLASSICAL SCHOOL » cette école met l'accent sur l'innovation et la créativité ;
- 4- La « MANAGEMENT SCHOOL OF ENTREPRENEURSHIP » elle met en avant la poursuite d'opportunités et les techniques de gestion ;
- 5- La « LEADERSHIP SCHOOL OF ENTREPRENEURSHIP » elle insiste sur la nécessité de qualités de leadership de l'entrepreneur;
- 6- La « INTERAPRENEURSHIP SCHOOL OF ENTREPRENEURSHIP » qui s'intéresse aux intrapreneurs.

essaye d'identifier les caractéristiques essentielles et personnelles de l'entrepreneur.

L'entrepreneur est vu comme un acteur, dont il s'agit de découvrir les motivations, les caractéristiques psychologiques, les traits de personnalité et les caractéristiques sociodémographiques. L'objectif final est d'essayer d'établir un profil type d'entrepreneur répondant à des caractéristiques spécifiques et empiriquement démontrées.

De ce point de vue, les chercheurs se sont attelés à essayer de déterminer quelles sont les caractéristiques principales qui distinguent l'entrepreneur des autres individus, ils doivent nécessairement posséder des traits, car s'ils sont dégagées, ils devraient permettre par exemple aux décideurs c'est-à-dire à l'Etat par le biais de certains organismes et institutions spécialisés d'agir sur eux de façon à susciter plus de vocation d'entrepreneuriat et par conséquent, plus d'acte de création d'entreprise. Surtout lorsqu'on sait qu'il a été établi par des études empiriques que le développement économique d'un pays à une forte corrélation avec le nombre d'entreprises créées.

Ceci nous amène à définir les entrepreneurs selon le raisonnement, de la logique mathématique, suivant :

Si les entrepreneurs possèdent les traits (caractéristiques) (X, Y, Z), alors être entrepreneur c'est de posséder les traits (X, Y, Z). Cela ne serait être vrai que si, et seulement si, tous les entrepreneurs et seulement eux qui possédaient les traits (X, Y, Z).

Les limites de cette approche, est que chaque chercheur peut légitimement sur la base de travaux empiriques définir l'entrepreneur à l'aide d'une ou plusieurs caractéristiques choisies selon son point de vue, c'est-à-dire selon sa formation initiale et/ou son expérience personnelle et professionnelle. Notre étude en tant qu'économètre s'insèrera dans le cadre de cette approche.

Le tableau ci dessous propose un échantillon des auteurs, par ordre alphabétique, qui ont réalisé des études sur ce sujet.

Tableau2 : Liste des auteurs et des études réalisées sur le profil des entrepreneurs

Auteurs	Années	Caractéristiques traitées et traits de personnalité prise en compte
Braden	1977	Motivation de l'entrepreneur
Brokhaus	1980	Propension à la prise du risque
Collins et Moore	1970	Occupation des parents, éducations, satisfaction dans le travail précédent
Cooper et Dunkelberg	1981	Attitudes sociales
Cooper et Dunkelberg	1982	Motivations Au niveau de l'entreprise, degré de croissance et de changement, présence de contrôles formels dans l'organisation (distinction entre croissance, indépendance et artisanat)
Draheim	1972	Crédibilité, crainte de perdre son emploi, expérience professionnelle antérieure,...
Durand	1975	Motivation à l'accomplissement personnel, expérience
Ettinger	1982	Pouvoir, indépendance, type de firme créée
Filley et Aldag	1962 1974 1975	Structure, leadership (distinction craftsman, promotion, administration)
Gill	1985	Motivation degré de compétences (distinction entre archiever, bloker, survey, failure)
Gomolka	1977	Genre, age, ethnie, éducation, profession des parents, appartenance sociale

Gould	1969	Perception d'opportunités, classe sociale, motivation à l'accomplissement
Hisrich et O'Brien	1981	Auto discipline, persévérance, désir de succès, tempérament actif,...
Hornaday et Aboud	1971	Besoin de réalisation, intelligence, créativité, énergie, prise d'initiative, leadership, soif d'argent, désir de reconnaissance, puissance, tolérance de l'incertitude
Howell	1972	Age, état civil, activités extérieures, niveau d'éducation, nombre de profession antérieures, influences
Hull, Bosley, Udell	1980	Soif d'argent, propension à la prise de risque, créativité, accomplissement personnel,...
Lachman	1980	Age, nombre d'années en israel, éducation, occupation du père, motivation à l'accomplissement personnel,...
Laufer	1974	Motivation psychologiques et comportements économiques
Litzinger	1965	Préférence pour le risque, indépendance, leadership, reconnaissance, conformité, bénévolat, structure, considération
Mc Clelland	1961	Réalisation, optimisme, puissance, conscience professionnelle, ascétisme,...
Mescon et Montanari	1981	Réalisation, autonomie, domination, endurance, ordre, contrôle
Schrage	1965	Perception, motivation à l'accomplissement personnel,...
Stanworth et Curran	1976	Motivations psychologiques et économiques
Thorne et Ball	1981	Age, nombre d'entreprises antérieures, éducation, contexte familial
Wainer et Rubin	1969	Réalisation, puissance, affiliation
Welsch et Young	1982	Estime de soi, prise de risque, ouverture à l'innovation, rigidité, optimisme économique,...

Source¹ : Garnet Who is an Entrepreneur ? Is the Wrong Question American Journal Of Small Business Spring 1988

¹ Tableau cité par Didier Van Caillie dans la revue Chaire PME, 1995

Deux des six écoles de pensées développées par Cunningham et Lischeront abordent dans ce sens :

- 1- La « GREAT PERSON SCHOOL » pour laquelle les entrepreneurs sont nés entrepreneurs et ont des caractéristiques innées. Cette école s'intéresse d'ordinaire à des réussites spectaculaires ; Croit en un leader qui possède certains traits ou qualités le différenciant des autres : intuition, vigueur, énergie, persistance et estime de soi.
- 2- La « PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS SCHOOL » qui tente de découvrir les traits psychologiques particuliers des entrepreneurs ; Les caractéristiques de personnalité les plus analysées sont au nombre de trois : un système de valeur personnel, une propension à la prise du risque mesuré, un besoin d'accomplissement

II-2-3- L'approche processuelle *

A partir des années 90, une troisième approche contemporaine est apparue, l'apparition de ce courant est justifiée par l'idée que les entrepreneurs et leurs projets d'entrepreneuriats sont différentes les uns des autres.

Gartner a proposé le premier modèle pour décrire le processus de création d'une nouvelle entreprise. Ce modèle comporte quatre dimensions :

- 1- L'environnement
- 2- L'individu
- 3- Le processus
- 4- L'entreprise

De cette approche, il ressort que la dimension processus est considérée comme une variable et non comme un concept global incluant les autres dimensions telle qu'il apparaît de l'approche comportementale.

Le tableau ci-après établi par Alain FAYOLLE synthétise de manière exceptionnelle, les trois approches de la recherche entrepreneuriat.

* Rarement les auteurs économistes font référence à cette approche.

Tableau 3 : Les trois approches de la recherche en entrepreneuriat

Question principale	What (Approche comportementale)	Who / Why (Approche déterministe)	How (Approche processuelle)
Echelle du temps d'apparition	200 dernières années	Depuis le début des années 50	Depuis le début des années 90
Objet d'étude	Fonctions de l'entrepreneur	Caractéristiques personnelles, traits des individus entrepreneurs et entrepreneurs potentiels	Processus de création d'une nouvelle entreprise
Hypothèse de base	L'entrepreneur joue/ ne joue pas un rôle important dans la croissance économique	Les entrepreneurs sont différents des non entrepreneurs	Les processus entrepreneuriaux sont différents les uns des autres

Source : Alain FAYOLLE Revue du C.E.R.A.G N° 2002-32 Décembre 2002

III- L'entrepreneur selon Schumpeter

Lorsqu'il est question d'entrepreneuriat, Schumpeter est une référence quasi incontournable dans la théorie économique.

Selon cet économiste, le passage d'une économie d'un état à celui de développement est lié à trois causes essentielles¹ :

- 1- La croissance continue de la population et de l'appareil productif ;
- 2- L'évolution de l'environnement ayant un impact positif sur l'économie (changements sociaux, décisions politiques, etc.) ;
- 3- La reconnaissance et la mise en application de nouvelles possibilités dans la vie économique, le progrès scientifique constituant selon Schumpeter une source quasi permanente pouvant donner naissance à de telles nouveautés.

La troisième cause constitue pour Schumpeter le fondement de la fonction d'entrepreneur, c'est-à-dire la reconnaissance et la mise en application de nouvelles possibilités dans le domaine économique.

Cette fonction s'effectue lors de l'exécution de l'une des cinq types d'activités suivantes² :

- 1- Production et la mise en application de nouveaux produits ou de nouvelles qualités de produits ;
- 2- Introduction de nouvelles méthodes de production (Cette activité apparaît dans la littérature comme référence déterminante chez Schumpeter pour définir l'entrepreneur) ;
- 3- Introduction de nouvelles formes d'organisation de l'industrie ;
- 4- Conquête de nouveaux marchés;
- 5- Accès à de nouvelles sources d'approvisionnement.

Les activités mentionnées ci-dessus sont plus difficiles à exécuter que celles des activités déjà connues, en particulier en l'absence de données objectives du fait de la nouveauté de celles-ci.

Ainsi, pour être entrepreneur schumpetérien, il ne suffit pas de créer une entreprise visant seulement à copier un produit ou un service déjà existant. Pour

¹ Jacques LIOUVILLE, polycopié de l'université de Liège 1995 « La fonction d'entrepreneur : Schumpeter revisité »,

² François Perroux, Introduction : La pensée économique de Joseph Schumpeter, Lyon, 1935, page 68

Schumpeter l'entrepreneur est celui qui favorise l'émergence et le développement de nouvelles possibilités non encore connues dans l'environnement économique. L'entrepreneur se situe donc au cœur du processus d'innovation.

Ainsi, pour Schumpeter si la création d'entreprise ne débouche pas sur une innovation, elle ne conduit pas à exercer la fonction d'entrepreneur.

Cependant, Schumpeter ne dit pas que l'entrepreneur doit absolument être à l'origine des idées permettant de donner genèse à la nouveauté. Au contraire, bien que Schumpeter soit attaché aux progrès issus des techniques, son idée principale est qu'il revient à l'entrepreneur de trouver de nouvelles applications visant à valoriser les résultats des progrès scientifiques et techniques.

Le profil-type de l'entrepreneur schumpetérien n'est pas celui d'un inventeur. Sa mission est de parvenir à détecter des inventions en vue de produire des biens ou services acceptables par la sphère économique. Donc pour Schumpeter il n'est pas nécessaire de participer aux travaux d'invention, mais il suffit de percevoir des opportunités d'application à partir des connaissances existantes. Cela ne signifie pas, par ailleurs, que l'entrepreneur ne doit pas avoir un profil de technicien, mais Schumpeter ne fait pas une condition nécessaire, ni une condition suffisante pour exercer la fonction d'entrepreneur. Ainsi la fonction d'invention et la fonction d'innovation sont séparées chez Schumpeter.

III-1- L'étude de l'intrapreneuriat^{*}

Il apparaît de ce qui précède que la notion d'entrepreneur est étroitement associée à celle de création d'entreprise. Toutefois, l'innovation telle que présenter par Schumpeter peut apparaître à l'intérieur même d'une entreprise existante, en effet une innovation peut être initiée et mise en œuvre par un des employés de l'entreprise.

Intrapreneuriat est détecté, en effet, par Cunningham et Lischeront comme étant la sixième école :

- 1- « INTERAPRENEURSHIP SCHOOL OF ENTREPRENEURSHIP » qui s'intéresse aux intrapreneurs.

Celle-ci est généralement un modèle basé sur le travail en équipe pour la résolution de problèmes particuliers au profit de l'entreprise.

^{*} De manière succincte l'intrapreneuriat c'est le développement à l'intérieur d'une entreprise existante d'une innovation initiée et mise en œuvre par un de ses employés.

IV- Définition contemporaine de l'innovation¹

L'innovation est entendu au sens du B.I.T (Bureau International du Travail) comme étant la réalisation et l'introduction dans un milieu donné (par exemple dans un village) d'une activité économique originale, porteuse de progrès pour le milieu considéré et créatrice d'emplois et d'une grande valeur marchande.

Donc l'innovation est caractérisée par deux attributs essentiels à savoir : la valeur et l'originalité dans un environnement donné.

Seulement, l'originalité dans cette définition est entendue non pas comme une nouveauté dans le sens d'une nouvelle innovation, mais dans le sens de l'introduction de formes de production ou d'organisation permettant la conquête de nouveaux marchés à forte valeur qui se répercute sur la population autochtone par l'élévation de leur niveau de vie, et ce à travers les emplois créés et les revenus distribuées.

V- Définition du concept d'entrepreneur

A notre avis, il serait difficile voir impossible d'arriver à saisir de façon claire et précise les caractéristiques qui permettent de définir le concept d'entrepreneur.

Néanmoins, de ce que nous avons vu, il ressort que l'ensemble des approches prennent en compte l'entrepreneur comme étant un individu qui entreprend à la réalisation de quelque chose à savoir la création d'entreprise. Ainsi on peut d'ores et déjà affirmer dès le début et sans se tromper que dans notre cas l'entrepreneur ne peut se définir qu'en référence à quelque chose c'est-à-dire à un objet à savoir la création d'entreprise.

Partant de cette dernière affirmation, il apparaît déjà que l'entrepreneur et la création d'entreprise sont inséparables ceci nous amène à annoncer la constatation suivante :

Dans le cadre économique les entrepreneurs ne peuvent être définis qu'en référence à la création d'entreprise.

Si la création d'entreprise constitue le but recherché de l'entrepreneur, la finalité de cette création serait le changement prévu où attendu dans la vie active et professionnelle de l'entrepreneur et ce, selon les buts et objectifs recherchés par

¹ Définition dictée par un des experts du B.I.T, M. BOUDIAF, lors d'un séminaire de formation à Alger en 2004 sur le marché du travail.

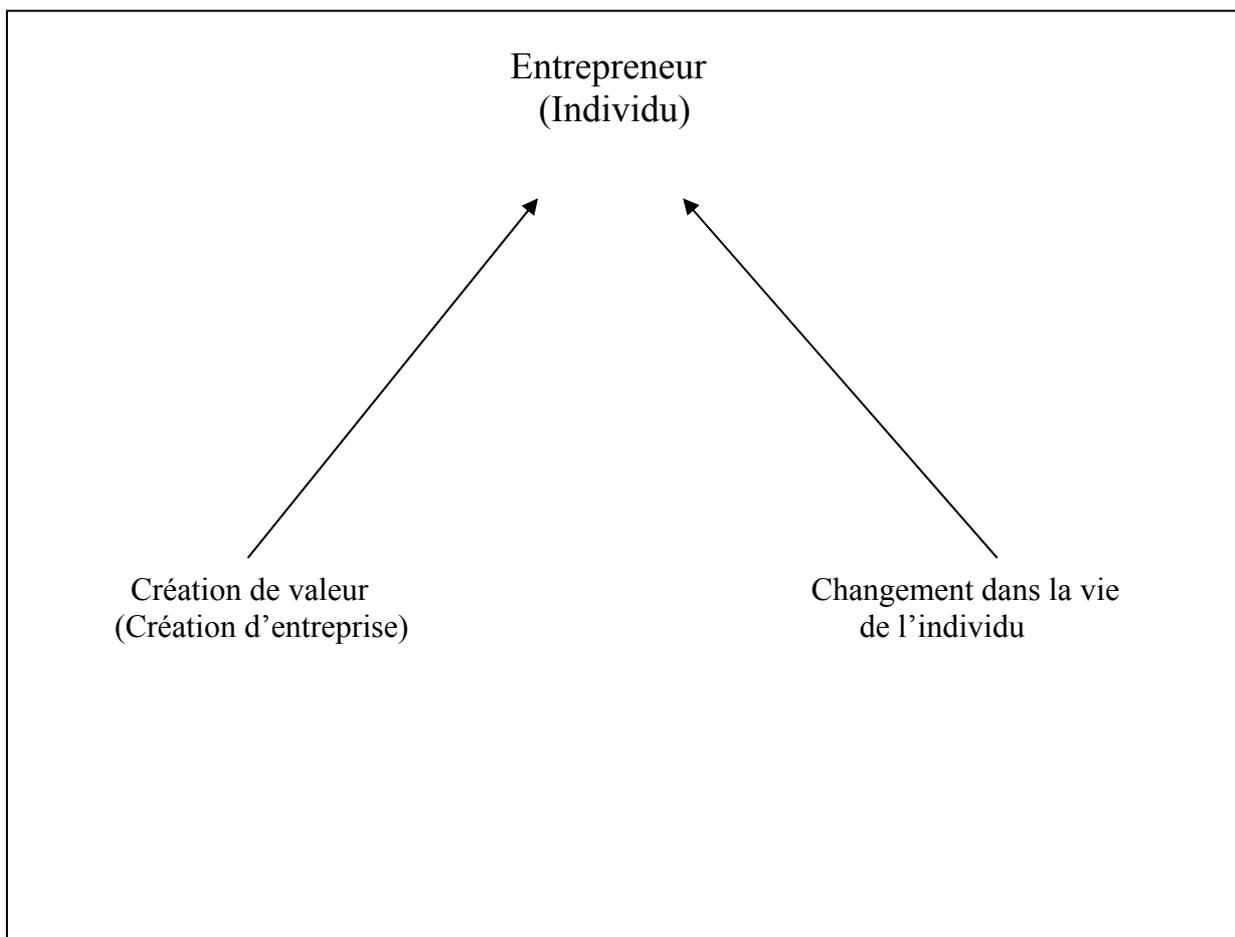
celui-ci (recherche du profit, création d'emploi, enrichissement, recherche d'un statut et rang social...) ¹.

Ainsi, si la création d'entreprise constitue le point de départ pour définir l'entrepreneur, c'est la notion de changement qui complète le sens du concept où de la notion de l'entrepreneur.

Donc deux points doivent être pris en considération simultanément pour définir l'entrepreneur :

- 1- La création d'entreprise ;
- 2- Le changement dans la vie de l'individu.

Schéma 1 : Définition de l'entrepreneur



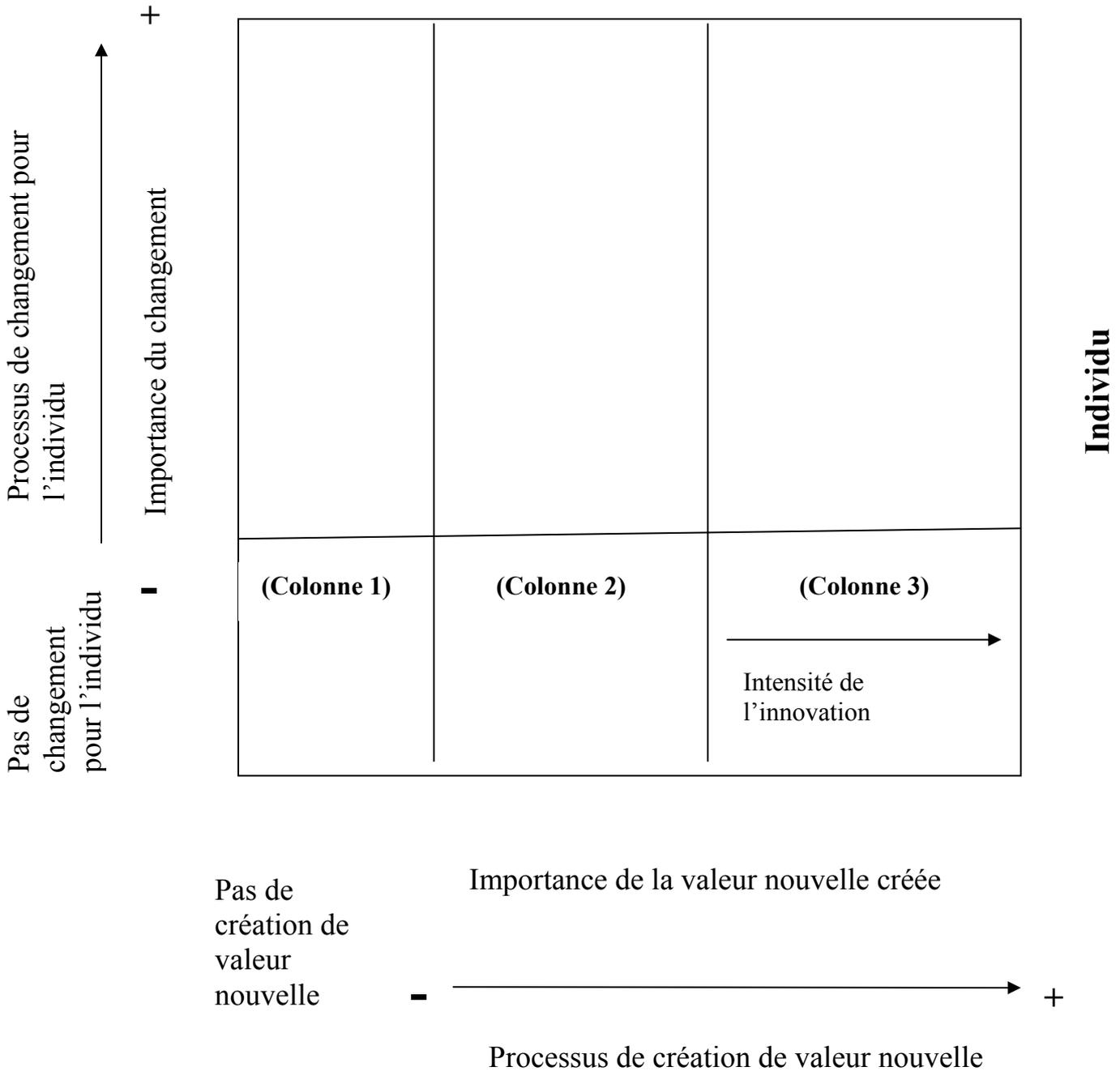
Source : Réaliser par moi-même

¹ Christain Bruyat Thèse de doctorat : Création d'entreprise : Contribution épistémologiques et modélisation, France, Grenoble, 1993

Le schéma¹ suivant du modèle de Christian Bruyat illustre bien cette approche de définir l'entrepreneur :

Schéma 2 : Définition graphique de l'entrepreneur

Création de valeur



¹ Ce schéma est extrait de la thèse de Christian Bruyat cité précédemment, page 62

Ce schéma, fait illustrer que la définition de l'entrepreneur ne peut se faire qu'en référence à deux notions essentielles à savoir la création de valeur (création d'entreprise) et le changement dans la vie de l'individu.

Concernant la notion de création de valeur :

- Colonne 1 : Il peut y avoir création de valeur sans qu'il y ait de création de valeur nouvelle : il s'agit, par exemple, de continuer l'exploitation d'une activité déjà existante et ce, sans modifier le mode de production, le produit ...etc. D'un point de vue externe rien ne s'est passé, il n'y a pas de changement.
- Colonne 2 : Une valeur additionnelle peut être créée soit à travers la création d'une nouvelle entreprise ou à l'intérieur d'une entreprise existante par le biais de développement d'une sous activité nouvelle et ou complémentaire.
- Colonne 3 : Création de valeur par le biais d'introduction d'une innovation

La seconde notion a trait à l'individu ; la création de valeur est accompagnée par un changement pour l'individu créateur. Le changement est perçu à travers son statut social, ses responsabilités, au contenu de son travail, ...etc.

L'ampleur du changement qui se reflète sur l'entrepreneur ne dépend pas seulement de la situation d'arrivée mais dépend surtout de la situation initiale du départ de l'acte d'entreprendre.

Ainsi, le changement perçu par le créateur d'entreprise sera plus important, pour le créateur d'une petite entreprise, si celui-ci était en situation de chômage depuis quelque temps, que pour un ancien cadre d'une entreprise qui après avoir détecté un créneau rentable, reproduit à son propre compte la production du bien ou service détecté.

Nous allons utiliser dans ce qui suit, le schéma de Christian Bruyat pour pouvoir assimiler de manière claire la notion de l'entrepreneur

VI- Les principaux courants définissant l'entrepreneur*

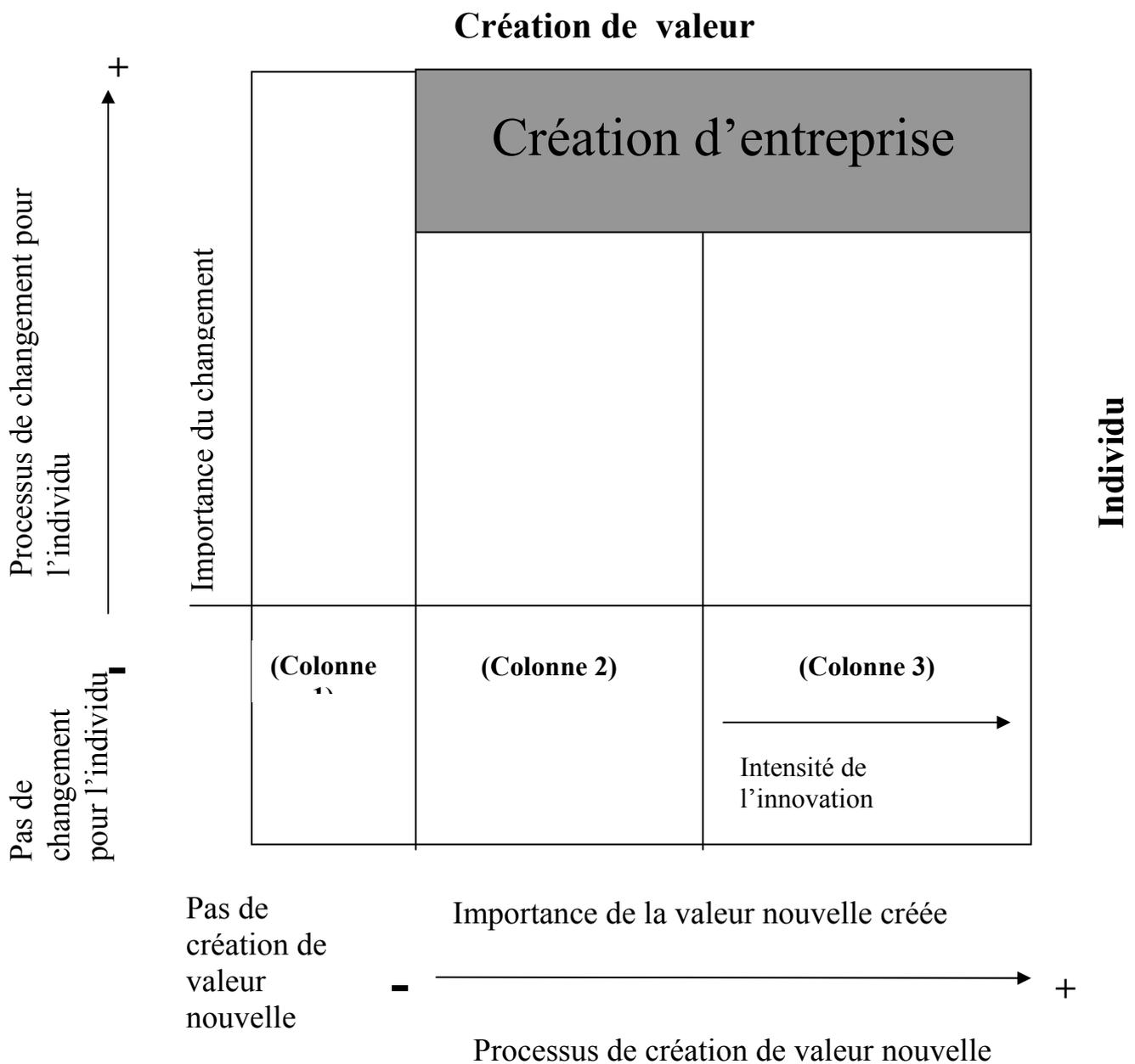
Du schéma qu'a proposé Bruyat, il définit ensuite, quatre courants (écoles) permettant de définir l'entrepreneur:

* Nous avons préféré inclure intégralement la définition de l'entrepreneur telle qu'elle est définie par Christian Bruyat, car nul part ailleurs le concept d'entrepreneur n'est défini de cette manière.

1- Premier courant : L'entrepreneur est celui qui crée une entreprise¹

Pour ce courant la création d'entreprise, quel que soit le type correspondant se concrétise par un changement important pour l'individu et qui provoque une création de valeur nouvelle.

Schéma 3 : Définition de l'entrepreneur : L'entrepreneur est celui qui crée une entreprise

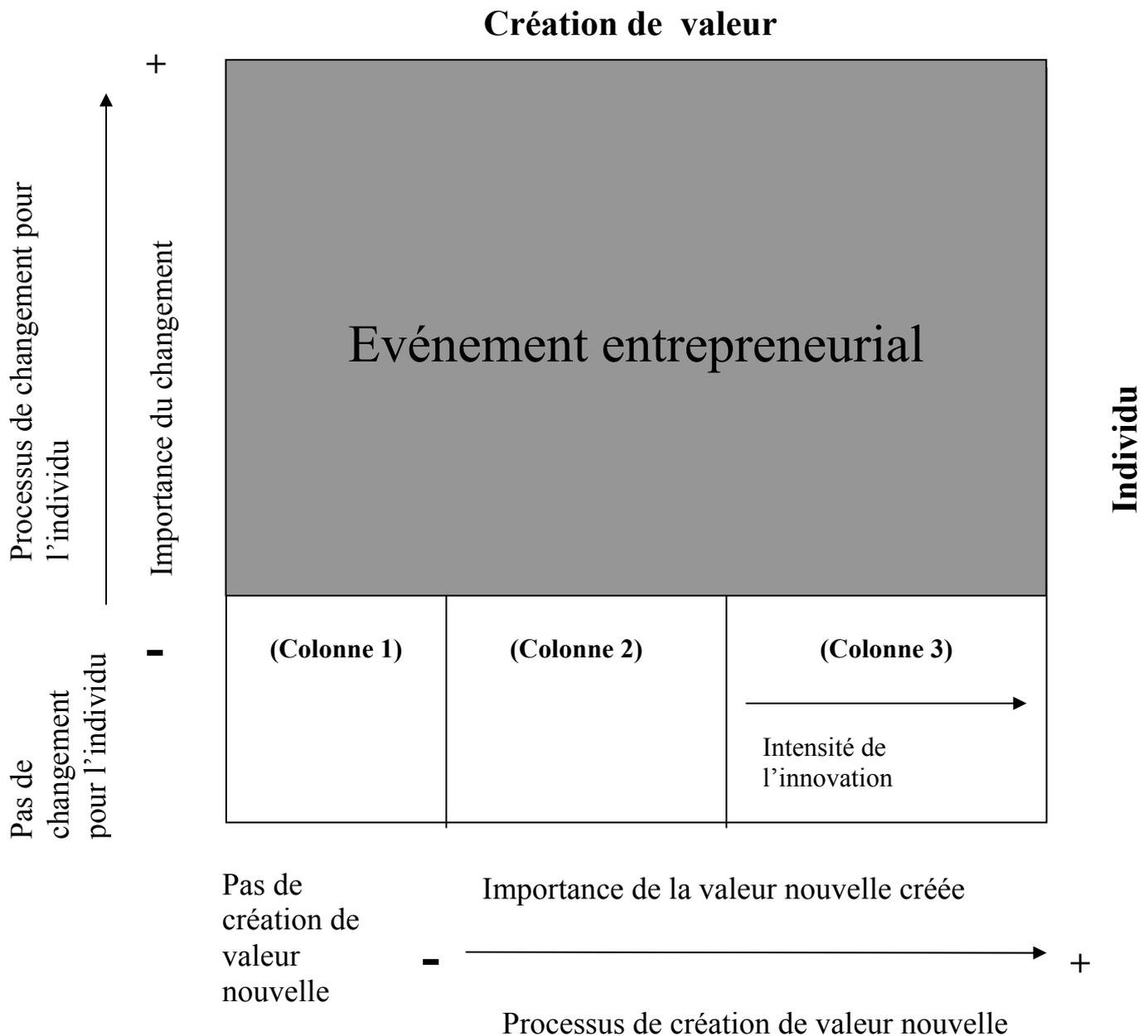


¹ Ce schéma est extrait de la thèse de Christian Bruyat cité précédemment, page 66

2-Deuxième courant : l'événement entrepreneurial¹

L'événement entrepreneurial : pour ce courant l'entrepreneur, étant défini comme le passage de l'individu à l'étape d'entrepreneur que cela soit par la création, par acquisition, héritage. Ce courant est généralement préoccupé par la petite entreprise.

Schéma 4 : Définition de l'entrepreneur : l'événement entrepreneurial



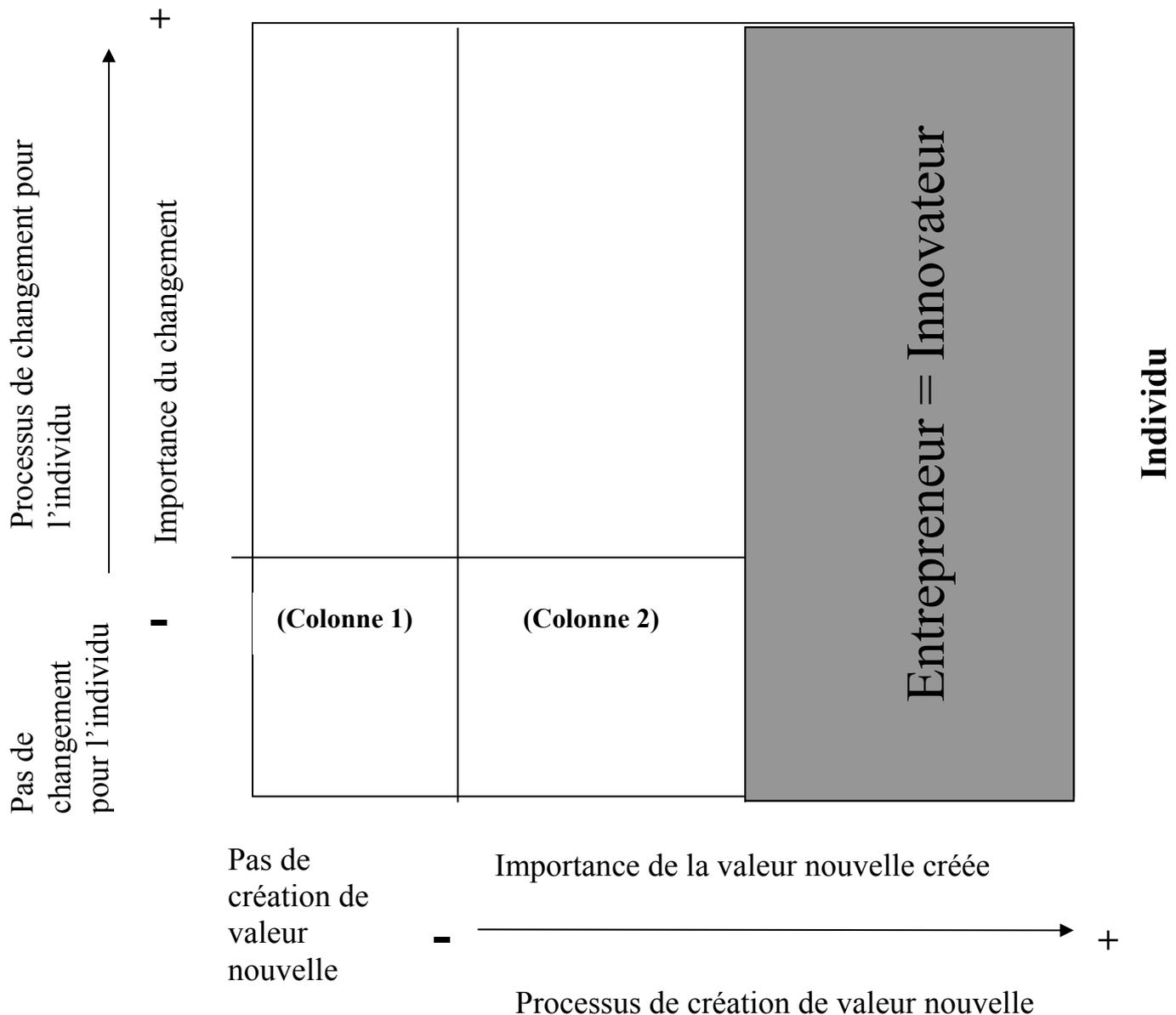
¹ Ce schéma est extrait de la thèse de Christian Bruyat cité précédemment, page 66

3- Troisième courant : L'innovation¹

Pour ce courant les entrepreneurs sont ceux qui ont un rôle majeur dans l'innovation, l'entrepreneur est un innovateur, sont ceux sans lesquels rien ne serait arrivé, quelles que soient les circonstances ou les organisations concernées. Les travaux de ce courant portent sur la création des entreprises innovantes ou des entreprises dites high-tech. Pour les chercheurs de ce courant la création des entreprises innovantes est très différente de la simple création de petite entreprise de type artisanal et rejettent l'assimilation.

Schéma 5 : Définition de l'entrepreneur : l'innovation

Création de valeur



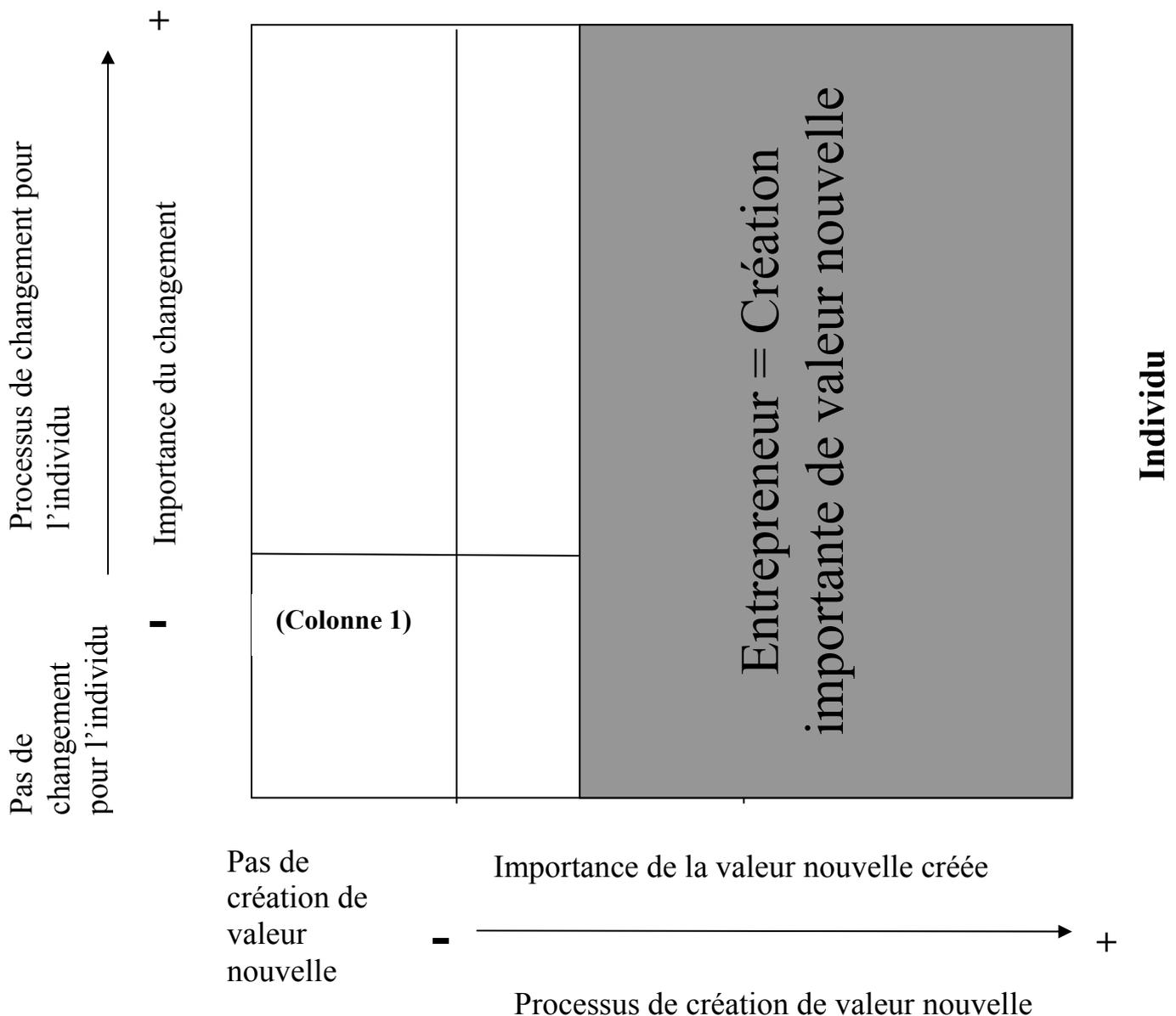
¹ Ce schéma est extrait de la thèse de Christian Bruyat cité précédemment, page 67

4- Quatrième courant : L'entrepreneuriat comme création d'une valeur nouvelle importante¹

Pour ce courant, il s'agit d'une extension du courant précédent, les chercheurs de ce courant sont issus du management. Ils privilégient la croissance par rapport à la nouveauté bien qu'elles soient souvent associées. Ce courant recouvre, les thèmes relatifs à la création d'entreprise à fort potentiel de croissance, intrapreneurship, business venturing, corporate venture...

Schéma 6 : Définition de l'entrepreneur : comme création d'une valeur nouvelle importante

Création de valeur



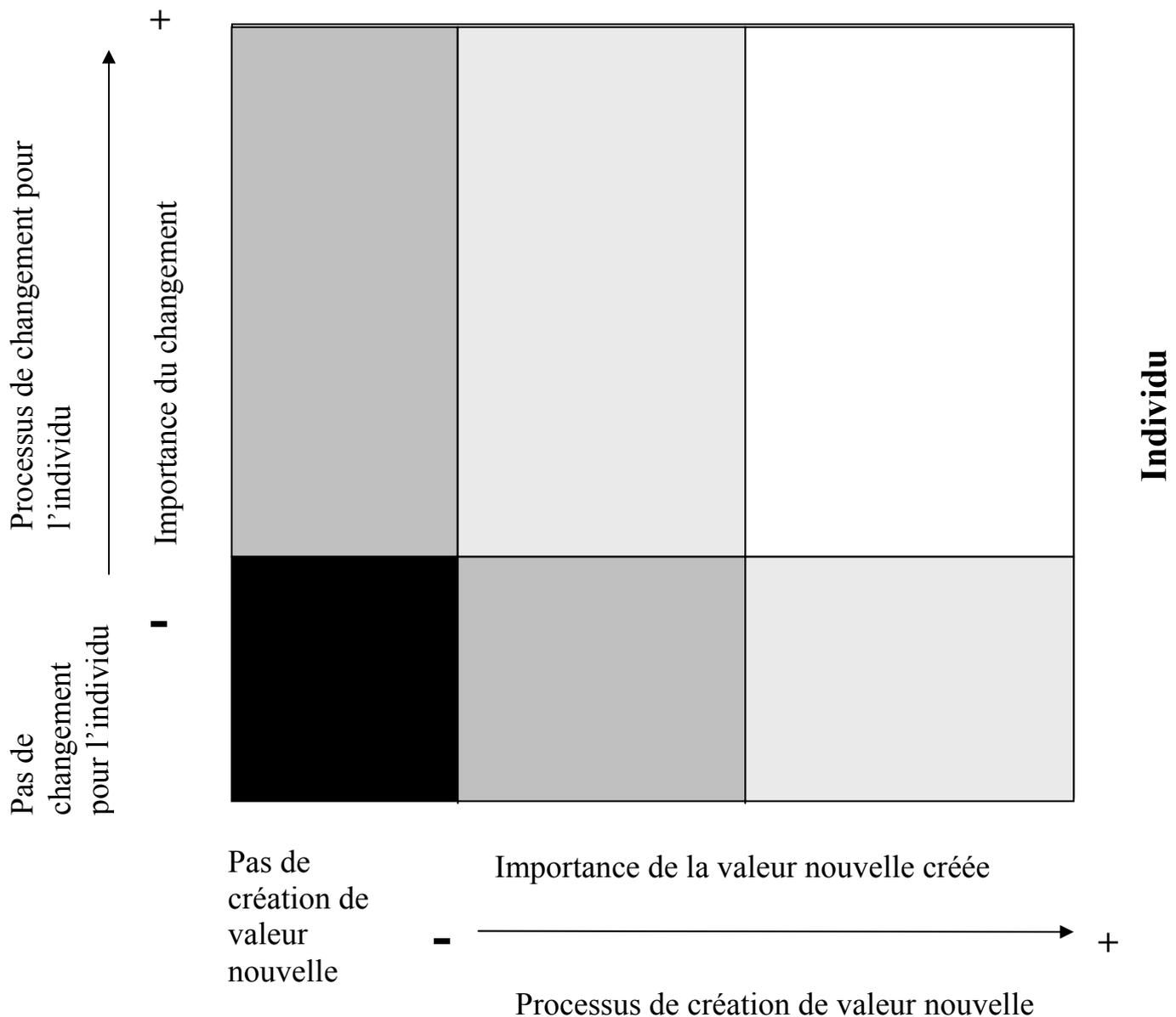
¹Ce schéma est extrait de la thèse de Christian Bruyat cité précédemment, page 68

Consensus et divergences sur la délimitation du champ de l'entrepreneuriat¹

Ces différents courants ont des points de convergences et des points de divergences quant à la délimitation du champ d'entrepreneuriat et par conséquent de la définition de l'entrepreneur, le schéma suivant permettra de circonscrire les différentes zones de consensus.

Schéma 7 : Délimitation du champ de l'entrepreneuriat

Création de valeur



Zone blanche : Consensus, fait partie du champ

Zone gris clair : généralement acceptée comme faisant partie du champ

¹ Ce schéma est extrait de la thèse de Christian Bruyat cité précédemment, page 69

Zone gris foncé : rejetée par un grand nombre de chercheurs

Zone noir : Consensus quant au rejet

1- Les zones de consensus

La zone noire qui correspond à la situation pour laquelle il n'y ni création de valeur nouvelle ni changement pour l'individu est exclue du champ de l'entrepreneurial par l'ensemble des chercheurs.

La zone blanche correspond à la situation ou il y'a introduction d'une innovation qui entraîne un changement significatif pour l'individu est acceptée par l'ensemble des chercheurs comme faisant partie du champ de l'entrepreneurial.

2- Les zones de débat

La zone gris clair est parfois contestée par certains chercheurs, alors que la zone gris foncée des oppositions à son inclusion dans le champ de l'entrepreneurial est la plus franche.

Arrivée à ce niveau, il faut signaler que la prise en compte de la notion de changement dans la définition de l'entrepreneur, fait qu'on doit nécessairement quelque part faire référence à la notion du temps qui est nécessaire pour que le processus de changement puisse produire ses effets qui marque le changement perçu par l'entrepreneur.

VII- Les différents types d'entrepreneurs

L'approche typologique présente un double intérêt. Tout d'abord, elle permet de compléter et d'affiner le travail de définition de l'entrepreneur réalisé précédemment, et d'autre part, chaque domaine typologique renvoie à des critères et à des dimensions qui constituent d'une certaine façon des facteurs essentiels de compréhension des entrepreneurs ; c'est pourquoi nous allons débiter par les typologies et suivre ensuite par une partie sur les facteurs qui déterminent l'acte d'entreprendre.

VII-1- Les approches typologiques de l'entrepreneur

La classification des entrepreneurs a été le sujet d'étude de nombreux auteurs, celle-ci permet en effet d'offrir un outil permettant l'analyse des cas, le nombre de typologie étant important, nous nous limitons à en présenter certaines qui nous paraissent les plus importantes.

1- La première approche date de 1967, réalisée par Smith, propose deux types d'entrepreneurs : l'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste¹

1-1- L'entrepreneur artisan :

L'entrepreneur artisan possède peu d'éducation mais une forte compétence technique. Le travail constitue le centre d'intérêt de cet entrepreneur et il adopte volontiers une attitude paternaliste au sein de son entreprise. Il craint de perdre le contrôle et en refuse généralement la croissance.

1-2- L'entrepreneur opportuniste :

L'entrepreneur opportuniste offre un profil opposé à l'entrepreneur artisan. Il possède un niveau d'éducation élevé, et ses expériences de travail sont diversifiées et nombreuses. Cet entrepreneur s'identifie plus à la gestion et ses comportements habituels l'écartent du paternalisme, alors qu'il accorde une place importante à la croissance et au développement de l'entreprise même s'il lui faut pour cela perdre un peu d'indépendance.

2- Typologie de Jacqueline Laufer :

J. Laufer, dans une étude réalisée entre 1950 et 1970 a analysé soixante cas de créateur d'entreprise². Son étude met en évidence quatre types d'entrepreneurs :

2-1- L'entrepreneur manager ou innovateur :

Formé dans une grande école, il a connu une carrière brillante dans les grandes entreprises. Ce type d'entrepreneur est motivé par les besoins de création, de réalisation et de pouvoir. Ses buts s'articulent prioritairement autour de la croissance et de l'innovation.

2-2- L'entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance :

Cet entrepreneur a pour objectif la recherche d'équilibre entre croissance et autonomie, mais cette dernière constitue la préoccupation principale. Ses motivations pour la création d'une entreprise sont proches de celles du précédent avec un besoin de pouvoir beaucoup plus marqué.

¹ Lorrain J et Dussault L, Les entrepreneurs artisans et opportunistes : une comparaison de leurs comportements de gestion, Revue Internationale PME, N° 02, 1988

² J. Laufer, Comment on devient entrepreneur, Revue Française de Gestion 1975 N°02

2-3- L'entrepreneur refusant la croissance mais recherchant l'efficacité :

Cet entrepreneur choisit un objectif d'indépendance et refuse la croissance qui pourrait l'amener à ne pas atteindre ce but prioritaire. Ses motivations sont beaucoup plus centrées sur les besoins de pouvoir et d'autorité. L'orientation technique de l'entrepreneur et de l'entreprise est particulièrement présente.

2-4- L'entrepreneur artisan :

Ce type d'entrepreneur déjà évoqué. La motivation centrale est le besoin d'indépendance et son objectif principal est la survie de l'entreprise. L'indépendance est donc plus importante à ses yeux que la réussite économique.

3- Typologie de P.A. Julien et M. Marchesnay

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'entrepreneurs¹.

3-1- L'entrepreneur PIC (Pérennité- Indépendance- Croissance)

Les comportements de cet entrepreneur sont analogues à ceux de l'entrepreneur artisan. Le développement de l'entreprise est soumis aux conditions de pérennisation et d'indépendance, c'est-à-dire à la capacité de l'entrepreneur et de sa famille à créer des richesses qui seront réinvesties dans l'affaire.

3-2- L'entrepreneur CAP (Croissance-Autonomie-Pérennité)

Cet entrepreneur est à l'affût des opportunités offertes par l'environnement pour y trouver des occasions de lancer et/ou développer des affaires rentables. L'attrait de création et la réalisation personnelle plus que la recherche du cadre et des conditions sécurisantes semblent être ses ressorts principaux.

4- Typologie de J-C-Ettinger

J-C-Ettinger a proposé une vue simplifiée de la typologie de J. Laufer :

Deux catégories principales subsistent :

¹ Julien. P.A et Marchesnay M, La petite entreprise, Paris Vuibert Gestion 1988

4-1- Entrepreneurs indépendants:

Cet entrepreneur est équivalent à l'entrepreneur artisan, dont le besoin d'autonomie est dominant

4-2- Entrepreneurs créateurs d'organisation :

Regroupe tous les entrepreneurs dont le besoin de pouvoir est dominant

5- Typologie de J. Schumpeter

Dans l'analyse de J. Schumpeter, les types d'entrepreneurs sont déterminés par les fonctions économiques et leurs positions sociales. Contrairement aux autres typologies que nous venons de voir, les buts et les motivations de l'entrepreneur ne sont pas pris en compte.

Schumpeter repère quatre types d'entrepreneurs¹ :

5-1- L'entrepreneur fabricant commerçant :

Il présente le plus souvent un projet capitaliste. Les fonctions exercées par ce type d'entrepreneur sont multiples, et ce dernier transmet sa position de façon héréditaire.

5-2- L'entrepreneur Capitaine d'industrie

Ce type d'entrepreneur agit soit par influence personnelle, soit dans le but d'acquérir la propriété ou le contrôle de la majorité des actions.

5-3- L'entrepreneur Directeur salarié

Ce type d'entrepreneur possède un statut particulier peut être intéressé ou non aux résultats de l'entreprise. Dans tous les cas son comportement n'est pas celui d'un capitaliste.

5-4- L'entrepreneur fondateur

Ce type d'entrepreneur s'implique très rapidement au début lors de la création de l'entreprise, il lance l'affaire puis assez rapidement il se retire. C'est un individu spécialisé dans la conception et le lancement des affaires nouvelles.

¹ François Perroux, Introduction : La pensée économique de Joseph Schumpeter, France, Grenoble, 1935, pages 71-72

6-Typologie de H. Stevenson et D.E. Gumpert

Ces auteurs positionnent l'entrepreneur comme un manager, ils distinguent trois types de managers qu'ils dénomment « manager satisfait », « entrepreneur potentiel » et « manager bureaucrate ».

6-1- L'entrepreneur potentiel

Est celui qui désire le changement, mais qui pense ne pas avoir à l'instant t la capacité à atteindre ses objectifs.

6-2- L'entrepreneur manager satisfait

Ces auteurs définissent aussi l'entrepreneur comme un manager orienté vers l'identification la saisie et la transformation des opportunités d'affaires.

6-3- L'entrepreneur bureaucratique

Ce type d'entrepreneur est centré sur le contrôle des ressources et des positions acquises.

VII-2- Les facteurs qui déterminent l'entrepreneur

A l'intérieure de l'approche déterministe, les chercheurs qui ont tenté de cerner les facteurs de l'entrepreneur ; appartiennent grosso modo à quatre familles principales¹ :

- Celle des facteurs psychologiques ;
- Celle des facteurs sociologiques et culturels ;
- Celle des facteurs économiques ;
- Celle des facteurs contextuels.

VII-2-1- Les facteurs psychologiques

Il y'a deux façon d'aborder ces facteurs qui jouent un rôle important dans l'acte d'entreprendre. La première vise à cerner les motivations de l'entrepreneur, la

¹ Alain Fayolle, Le métier de créateur d'entreprise, Editions d'Organisation, Paris, 2003, page 60

seconde concerne les caractéristiques et les qualités liées à la personnalité de l'entrepreneur.

1-1- les motivations des entrepreneurs

Le principal mobile de la création d'entreprise est lié à la recherche premièrement d'un succès personnel qui est socialement reconnu grâce à l'argent que l'action engagée permet de gagner ou à la notoriété qu'elle permet d'acquérir.

Selon A. Shapéro, les premiers mobiles de l'entrepreneur sont le besoin d'indépendance, le désir d'être son propre patron et l'aspiration à l'autonomie. Autant de facteurs qui semblent jouer un rôle dans le parcours qui conduit un individu à entreprendre.

D'autres auteurs font du besoin d'accomplissement ou de réalisation une motivation entrepreneuriale dominante. Les entrepreneurs éprouvent le besoin de faire ou de réaliser quelque chose d'important.

On peut citer le besoin de changement comme motivation des entrepreneurs.

1-2- Les caractéristiques et qualités des entrepreneurs

L'approche du phénomène entrepreneurial par la personnalité des entrepreneurs (approche déterministe) a inspiré de nombreuses études qui avaient comme premier objectif d'établir une série de caractéristiques associées au comportement entrepreneurial.

VII-2-2- Les facteurs sociologiques et culturels

Les facteurs sociologiques et culturels sont directement liés aux différents milieux connus et fréquentés par les individus et peuvent jouer un rôle sur leur propension à entreprendre. Ces milieux (familles, écoles, universités, professions, territoires) exercent sur l'individu des influences nombreuses qui peuvent s'avérer positives ou négatives le jour où apparaît dans sa vie l'événement entrepreneurial.

Un des milieux le plus étudié est celui de la famille ; les influences qu'il peut exercer sont souvent déterminantes. Les entrepreneurs appartiennent généralement à des familles d'entrepreneurs. La reproduction sociale semble bien fonctionner dans le domaine de la création d'entreprise.

Les recherches qui concernent l'origine sociale des entrepreneurs montrent que leurs parents proches sont propriétaires d'entreprises, artisans indépendants, ou exercent des professions libérales. Les parents jouent à l'évidence un rôle de modèle vis-à-vis de leurs enfants.

Après les recherches au sein de la famille, c'est l'école, les universités, l'éducation et la formation qui apparaissent comme des sources importantes qui influent sur l'individu. Des études montrent l'importance de l'enseignement dans le développement de la propension entrepreneuriale.

D'autres études ont mis en évidence la relation entre le niveau d'éducation de l'entrepreneur et la performance des entreprises créées.

En complément de la famille et l'école, d'autres facteurs sociologiques et culturels exercent des influences sur la propension des individus à l'entreprendre.

Par exemple le territoire dans lequel l'entrepreneur passe sa vie personnelle et/ou professionnelle joue un rôle non négligeable

Enfin, l'expérience professionnelle joue un rôle des plus importants qui conduit l'individu à entreprendre.

VII-2-3- Les facteurs économiques

Les facteurs économiques sont les ressources informationnelles, humaines, cognitives, technologiques, financières et matérielles sans lesquelles rien n'est possible et rien n'est faisable. Ces facteurs demeurent les éléments clés de la démarche entrepreneuriale, en effet qui peut se lancer dans la démarche de création d'entreprise s'il n'a pas les moyens ou ressources nécessaires.

Les ressources relationnelles ont tendance à prendre de plus en plus d'importance. Les réseaux personnels et professionnels constituent des éléments facilitateurs et des catalyseurs qui permettent de gagner du temps dans la création de l'entreprise et dans le fonctionnement de l'entreprise après sa création.

VII-2-4- Les facteurs contextuels

L'acte d'entreprendre ne peut être isolé du contexte dans lequel il survient ou par rapport auquel il se situe. Les facteurs contextuels agissent généralement en provoquant des ruptures psychologiques et ou matérielles qui vont contribuer à précipiter la décision d'entreprendre.

Albert Shapéro a observé que la plupart des créateurs d'entreprises ont, au départ, subi un déplacement c'est-à-dire un accident dans leur vie personnelle ou professionnelle. Cet auteur qui le premier a introduit le concept de déplacement parle d'ailleurs de facteurs push et pull qu'il qualifié également de facteurs positifs et négatifs. Il peut s'agir par exemple pour des facteurs négatifs d'un licenciement, d'un accident dans la vie familiale, les facteurs positifs le plus souvent cités sont des rencontres avec de futurs associés ou partenaires.

Un individu est plus enclin à prendre la décision de créer une entreprise lorsqu'il est demandeur d'emploi, cette catégorie de population représente une nouvelle population d'entrepreneur.

Arriver à ce niveau, une autre interrogation vient se poser et qui a été et qui reste encore difficile à en trouver une réponse claire :

Est-ce que l'existence de l'entrepreneur est un facteur essentiel et indispensable du développement économique ou bien c'est l'environnement immédiat de l'entrepreneur qui induit à son apparition.

Ici, il faut signaler que essayer d'établir une relation entre un concept micro économique dans le sens ou l'entrepreneur traite des individus et le développement économique est un phénomène macro-économique est une approche difficile, néanmoins certains auteurs ont approché cette question.

Ainsi, pour Schumpeter, il ne suffit pas que les conditions économiques générales soient favorables (peu d'impôts, des taux d'intérêt faibles...) pour que le développement économique se produise. Ces conditions bien que nécessaires, ne sont pas suffisantes, il faut que des entrepreneurs initient et conduisent ce progrès ou ces changements. Donc pour Schumpeter l'entrepreneur est l'élément moteur et indispensable au développement économique. Seulement la pratique courante et l'expérience conduite par certains Etats à travers les organismes d'aides à la création d'entreprises et le soutien à l'investissement permet de faire ressortir que l'existence d'un environnement attrayant permet et facilite l'émergence des entrepreneurs comme condition nécessaire pour une croissance et par conséquence à un développement économique.

VIII- Proposition de définition de l'entrepreneur¹

Dans notre thèse, nous nous limitons à définir l'entrepreneur comme suit :

« Tout individu ayant pour objectif la création d'une nouvelle entreprise et comme perspective la pérennisation de l'entreprise créée et ce, dans le but de réaliser et de satisfaire des besoins personnels. »

¹ Définition proposée par moi-même

Conclusion du premier chapitre

Ce chapitre a été consacré, d'abord, au repérage des évolutions historiques du concept d'entrepreneur, puis au cours de notre développement nous avons été amené à faire ressortir les différentes approches qui traitent de l'entrepreneur à savoir :

- 1- l'approche comportementale
- 2- l'approche déterministe
- 3- l'approche processuelle

La définition de ces approches, nous amène à se situer en tant qu'économètre dans l'approche déterministe.

Notre recherche, dans le domaine, s'est ensuite élargie à essayer de définir le concept lui-même par la mise en valeur de la définition du concept d'entrepreneur et nous sommes arrivés à la conclusion que l'entrepreneur ne peut être défini à notre avis que par rapport à deux repères essentiels à savoir :

- 1- La création d'entreprise
- 2- Le changement prévu dans la vie de l'individu

C'est ainsi que nous avons terminé ce premier chapitre par la proposition d'une définition sur l'entrepreneur.

Dans le deuxième chapitre de cette première partie, nous nous intéressons au concept de création d'entreprise.

DEUXIEME CHAPITRE

Le concept création d'entreprise

I- Définition

Deux mots sont utilisés simultanément pour désigner le concept création d'entreprise à savoir : création et entreprise.

Pour le dictionnaire le mot création désigne action à fonder quelque chose qui n'existe pas, ce qui implique que ce mot désigne à la fois un résultat : ce qui a été créé par un acteur mais aussi un processus d'action de faire. Dans le cas de la création d'entreprise, le sujet de création ne peut être que l'individu où un groupe d'individus.

Concernant le mot entreprise : il désigne une entité qui est organisée selon un certain nombre de critères combinant des facteurs de production par lesquels, elle concourt à la production de bien où de services qui sont destinés généralement à la vente où à la production d'autres biens et services.

Ainsi, la création d'entreprise peut être décrit comme un cheminement plus ou moins long emprunté par un individu où un groupe d'individus qui à la fin permettra l'émergence d'une entité nouvelle qui participera à travers la combinaison des facteurs de production à la création de nouvelle valeur constituée de biens et/ou de services.

II- Les typologies de création d'entreprise

Le concept de création d'entreprise englobe toutes les entités qui du point de vue juridiques, démarrent une activité économique.

Dans la littérature relative à la création d'entreprise on distingue trois typologies :

- Les créations EX NIHILO (création pure, nouvelle)
- Les créations REPRISE
- Les créations par REACTIVATION

II-1- La création EX NIHILO (Création nouvelle)

L'entreprise est classée en création EX NIHILO où en création pure, si elle correspond à la création d'une nouvelle organisation (entreprise de production, commerce...) jusqu'alors matériellement inexistante.

II-2- La création par REPRISE

La création par reprise est effective lorsque la nouvelle entreprise reprend toute ou une partie des activités et les moyens de production d'une autre entreprise avec effectivement changement de la personnalité juridique.

II-3- La création par REACTIVATION

Un chef d'entreprise peut cesser momentanément son activité et la reprendre ultérieurement, dans la pratique, seules les entreprises qui auront comptabilisé plus de deux ans de cessation, qui seront identifiées comme étant réactivées.

III- Création d'entreprises nouvelles (EX NIHILO)

Nous signalons qu'au cours de notre recherche ne nous intéressons qu'à la création d'entreprise nouvelle. C'est ainsi que nous nous posons les questions suivantes :

- 1- Quand le processus de création d'entreprise commence-t-il ?
et
- 2- Quand le processus de création d'entreprise s'achève t-il ?

Pour la première question, le processus de création commence dans l'esprit de l'entrepreneur, parfois s'est un événement social (par exemple licenciement) ou économique (détection d'une opportunité très rentable) qui jouera le rôle de déclenchement du phénomène. C'est-à-dire la constitution d'une idée (projet) et ce, même, si des fois, elle n'est pas encore précise dans l'esprit de l'individu.

C'est dans ce sens qu'il primordial ici, de signaler que cette étape du processus de création d'entreprise (avoir une idée) ne débouchera pas nécessairement sur la création d'une entreprise. L'expérience que vit l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, montre qu'une partie importante de ceux qui se présentent pour s'informer sur les modalités de création d'une entreprise et surtout le secteur d'activité des projets financés ne reviennent pas pour le dépôt de dossier.

Alors qu'une autre partie importante des jeunes y renoncent, après avoir procéder au dépôt de leurs dossiers au niveau des structures locales de l'ANSEJ, comme le montre le tableau ci-dessous.

A ce niveau du processus de création, Christian Bruyat parle d'Aspirant et non pas d'entrepreneur.

Tableau 4 : Etat des dossiers de création d'entreprise dans le cadre de l'ANSEJ (31/12/2005)

Nombre de dossiers déposés par les jeunes au niveau de l'ANSEJ	Nombre de dossiers déclarés éligibles par l'ANSEJ	Nombre de dossiers reçus par les banques	Nombre d'accords de financement octroyés par les banques	Nombre de projets financés par l'ANSEJ dans la cadre triangulaire
333.553	277.331	149.349	77.468	64.454

Source : ANSEJ

Sur 333.553 dossiers déposés par les jeunes pour la création d'entreprise, 277.331 ont eu leurs attestations d'éligibilité, la différence soit 56.222 dossiers ne sont pas revenus à l'ANSEJ pour le retrait de leurs attestations d'éligibilité.

En outre, sur les 277.331, seulement 149.349 dossiers sont parvenus au réseau bancaire soit un taux de 53%, ainsi 47% des jeunes qui ont eu leurs attestations ont renoncé à la création d'entreprise pour différentes raisons.

Par ailleurs, un autre indicateur à savoir la différence entre le nombre d'accords bancaires délivrés (77.468) et le nombre de projets financés dans le cadre triangulaire c'est-à-dire ceux qui ont un accord de financement bancaire (64.454) permet de relever effectivement qu'un nombre important de jeunes renonce à l'action de création d'entreprise et ce, après avoir entrepris des actions plus ou moins importantes.

Ce développement nous amène à la question suivante : Quand le processus de création d'entreprise s'achève-t-il ? Où, plus particulièrement, à partir de quand une entreprise existe-t-elle ?

La création juridique de l'entreprise est le critère le plus généralement retenu par l'ensemble des organismes (Caisses de sécurité sociale, registre de commerce, les services des impôts,...), pour la comptabilisation du nombre d'entreprises

créées. Il est pour des raisons pratiques le seul critère qui soit facile à mettre en œuvre à l'heure actuelle.

Par ailleurs, il est à signaler que certaines entreprises malgré qu'ayant des documents juridiques constatant de sa création, et malgré que l'ensemble des ressources financières et matérielles soit prêt, l'entreprise ne peut réaliser de production ou de vente de ses biens ou services sur le marché qu'après une certaine période.

A ce niveau, une autre question se pose : Une entreprise peut-elle exister sans avoir produit mais surtout sans réaliser des ventes de biens ou des services sur le marché ?

Bien que n'ayant pas de statistiques précises sur ce phénomène, néanmoins nous pourrions énumérer certaines causes qui concourent dans le cadre du dispositif ANSEJ à ce type de situation :

- 1- Conflit entre les individus ayant procédé à la création de l'entreprise ;
- 2- Conflit entre l'entrepreneur et le fournisseur
- 3- L'équipement livré n'est pas conforme au processus de production
- 4- Problème de l'immobilier industriel
- 5- Difficulté d'avoir des parts de marchés
- 6- L'entrepreneur ayant mal conçu son projet
- .
- .
- .
- Etc.

La date de mise en marche du processus de production d'une entreprise est à notre avis le seul critère économique permettant d'avoir la preuve qu'une entreprise existe réellement sur le marché.

A ce niveau, l'ANSEJ établie un constat de démarrage, rempli par le chargé d'études après constatation du démarrage effectif de la production.

Concernant la deuxième question et de ce qui précède il ressort que la création d'entreprise ne s'arrête par à la seule création juridique.

Les recherches dans ce domaine souligne que durant la période de mise en œuvre de l'entreprise ou ce qu'on appelle la période de décollage de l'entreprise

ou l'entrepreneur devait faire encore face à de nombreux problèmes pour que l'entreprise puisse atteindre la maturité, il semble que l'ensemble des chercheurs considèrent qu'après deux à cinq ans d'existence juridique, une entreprise ne peut plus être considérée comme nouvelle.

Néanmoins, ici, il faut mettre en relief que la très petite entreprise ou la micro entreprise atteint la maturation plus vite qu'une PME par exemple. Donc la période de maturation est en fonction de la taille de l'entreprise.

Donc la création d'entreprise touche un domaine hétérogène où on trouve

- La grande entreprise
- L'entreprise moyenne
- La petite entreprise
- La micro entreprise
- La très petite entreprise
- L'entreprise artisanale

En plus de la taille d'entreprise où il faut signaler que la définition de la taille diffère d'un secteur à un autre, car ce qui peut être considéré comme petite pour un secteur est considéré comme une grande entreprise pour un autre secteur, en plus ce qui peut être considéré comme moyenne entreprise pour une économie donnée et considéré comme petite entreprise dans une économie développée.

Arrivée à ce niveau de réflexion nous pouvons dire que le processus de création d'entreprise s'achève (l'entreprise existe) dès que l'entreprise réalise les premières ventes de produits ou de services.

IV- Définition du concept de création d'entreprise

Bien que n'ayant pas de définition claire, le concept de création d'entreprise fait appelle à quatre notions pour ce définir :

- 1- L'individu
- 2- L'entreprise
- 3- Le processus de création (donc on fait intégrer la notion du temps dans la définition du concept)
- 4- L'environnement dans lequel se fait la création.

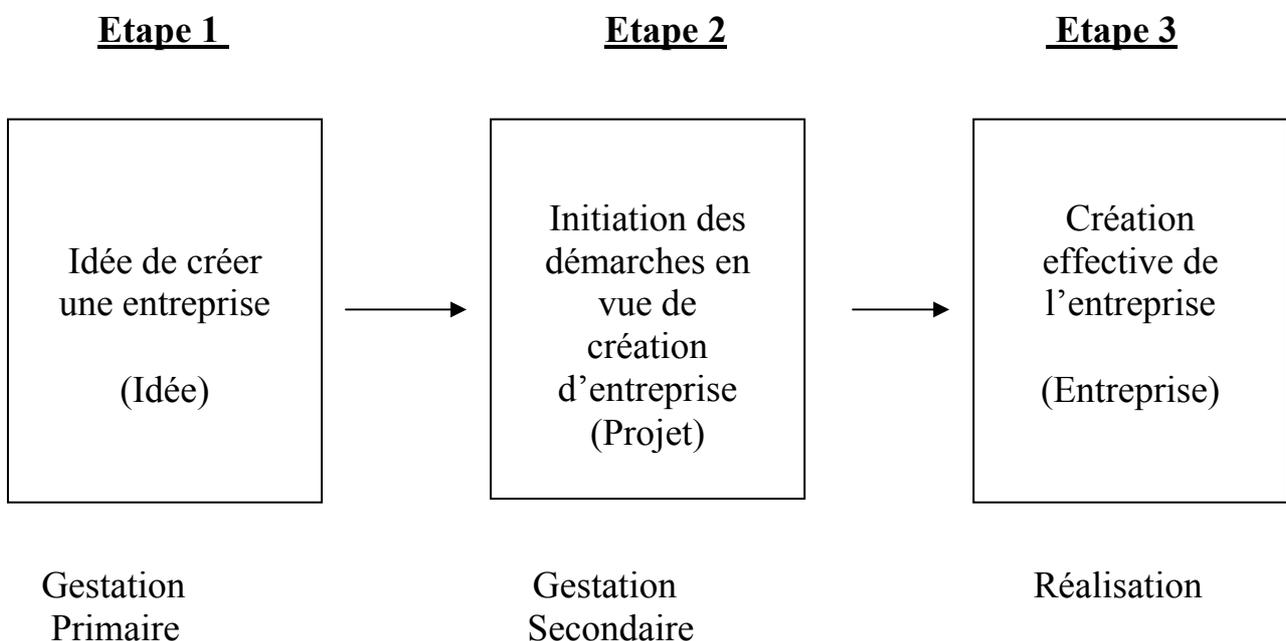
V- Processus de création d'entreprise

Les deux sous titres précédents sont essentiels dans la mesure, où ils font ressortir que la création d'entreprise n'est pas un fait isolé mais un processus qui se déroule dans le temps. Et afin de mieux approfondir la notion de processus de création d'entreprise, nous allons le schématiser (le processus de création d'entreprise) et ensuite exposer quelques modèles relatifs à la création d'entreprises.

VI- Description et schématisation du processus de création d'entreprise

On distingue globalement trois étapes essentielles constituant le processus de création d'entreprise : l'idée, le projet et l'entreprise, qui sont des moments importants dans la vie d'un entrepreneur comme le montre le schéma ci-après :

Schéma 8 : Etape du processus de création



Source : Réaliser par moi même

1- L'idée

Les origines et les sources d'idées sont multiples et pas toujours évidentes. Cependant, il apparaît que la plupart des entrepreneurs réalisent des projets dans des domaines dans lesquels ils ont eu une expérience professionnelle ou encore eu connaissance d'une bonne opportunité d'affaire.

Les domaines d'études et de formation constituent également des sources importantes d'idées de créations d'entreprises.

Cependant, toute idée n'est pas automatiquement une occasion de création d'entreprise, les idées sont inutiles sauf si elles sont utilisées. L'idée est une condition nécessaire mais non suffisante de création d'entreprise. En effet, l'idée doit être premièrement réalisable et faisable, et doit correspond également à un besoin exprimé par le marché. Mais elle doit être surtout ce qui est le plus essentiel, portée par un individu ou par un groupe d'individus.

2- Le projet

Si une grande majorité de personnes peuvent avoir des idées pouvant engendrer la création d'entreprise, une très faible minorité de personnes s'impliquent effectivement dans un projet de création d'entreprise.

En effet, la naissance d'un projet d'entreprise relève à la fois des facteurs personnels de l'entrepreneur et l'influence du milieu (environnement) sur cet individu. Vu que les projets doivent contenir un certain nombre de critères pour qu'ils soient réalisables.

La faisabilité du projet tourne généralement autour de son potentiel de commercialisation, la rentabilité du projet, son adéquation avec les besoins du marché, en d'autre terme ce n'est qu'après certaines vérifications (étude du marché) et des essais répétés qu'on peut prétendre de l'existence effectif d'un projet.

3- L'entreprise

Une entreprise est dite opérationnelle à partir du moment où elle existe juridiquement et parallèlement commence à produire des biens et services, et par conséquent, elle produit un revenu permettant la reproduction du cycle de production.

VII- Présentation de quelques modèles de création d'entreprises

Au cours des vingt dernières années, de nombreux modèles théoriques ont été proposés pour décrire et expliquer le phénomène de création d'entreprise. Dans le paragraphe qui suit nous allons présenter quelques modèles que nous jugeons les plus importants :

VII-1- Le modèle de Albert SHAPERO¹

Les travaux de A. Shapéro sont les plus anciens. Selon ce modèle quatre facteurs principaux, en interaction les uns avec les autres, expliquent la création d'entreprise.

L'événement de création d'entreprise résulte de la combinaison de quatre variables :

- 1- Situation précipitant l'acte entrepreneurial (déplacement d'un individu : déplacement négatif, positif ou situation intermédiaires) ;
- 2- Les perceptions de désirabilité de l'acte (système de valeurs individuel) ;
- 3- Les perceptions de faisabilité de l'acte (accès aux ressources nécessaires financières, humaines et techniques) issues de l'environnement culturel, politique, économique et social ;
- 4- Disposition psychologique (disposition à l'action).

1-1-Situation précipitant l'acte entrepreneurial (le déplacement d'un individu)

Beaucoup de créations d'entreprises sont liées à des déplacements, à des changements intervenus dans la vie d'une personne c'est à -dire à la cessation de conditions d'existence acceptées comme confortables et normales.

Ces déplacements qui déclenchent le processus de formation de l'idée entrepreneurial peuvent présenter des aspects négatifs ou positifs, imposés de l'extérieur ou simplement perçus de l'intérieur, et c'est souvent une combinaison d'assauts négatifs et d'effets positifs (découverte d'une opportunité d'affaires, la menace d'un licenciement, le chômage...etc.) qui va précipité le cours des actions menant à la création d'entreprise.

¹ Alain FAYOLLE, Le métier de créateur d'entreprise Editions d'Organisation Paris 2003, page 71

Si les déplacements sont considérés comme le moteur pour la création d'entreprise, il n'en est évidemment pas une condition suffisante.

1-2- Disposition psychologique (disposition à l'action)

C'est une variable psychologique, pour Shapero, qui reprend dans son modèle les travaux réalisés par les psychologues de la création d'entreprise, ici l'auteur insiste surtout sur le fait que l'entrepreneur a un grand désir d'indépendance et de contrôler son environnement (désir d'indépendance).

Cette variable relève l'existence de motivations et de qualités spécifiques à l'individu¹

1-3- Crédibilité de l'action

La crédibilité de l'acte d'entreprendre, est considérée comme la plus puissante variable que l'on puisse trouver associée à l'acte de création d'entreprise. L'individu doit être capable de s'imaginer lui-même créateur et dirigeant une entreprise.

Pour Shapero, la crédibilité de l'acte est avant tout d'ordre social. Elle est liée à des milieux, c'est ce qui expliquerait le fait que les créateurs d'entreprises sont souvent issus de familles ou parents d'entrepreneur.

1-4- La disponibilité des ressources

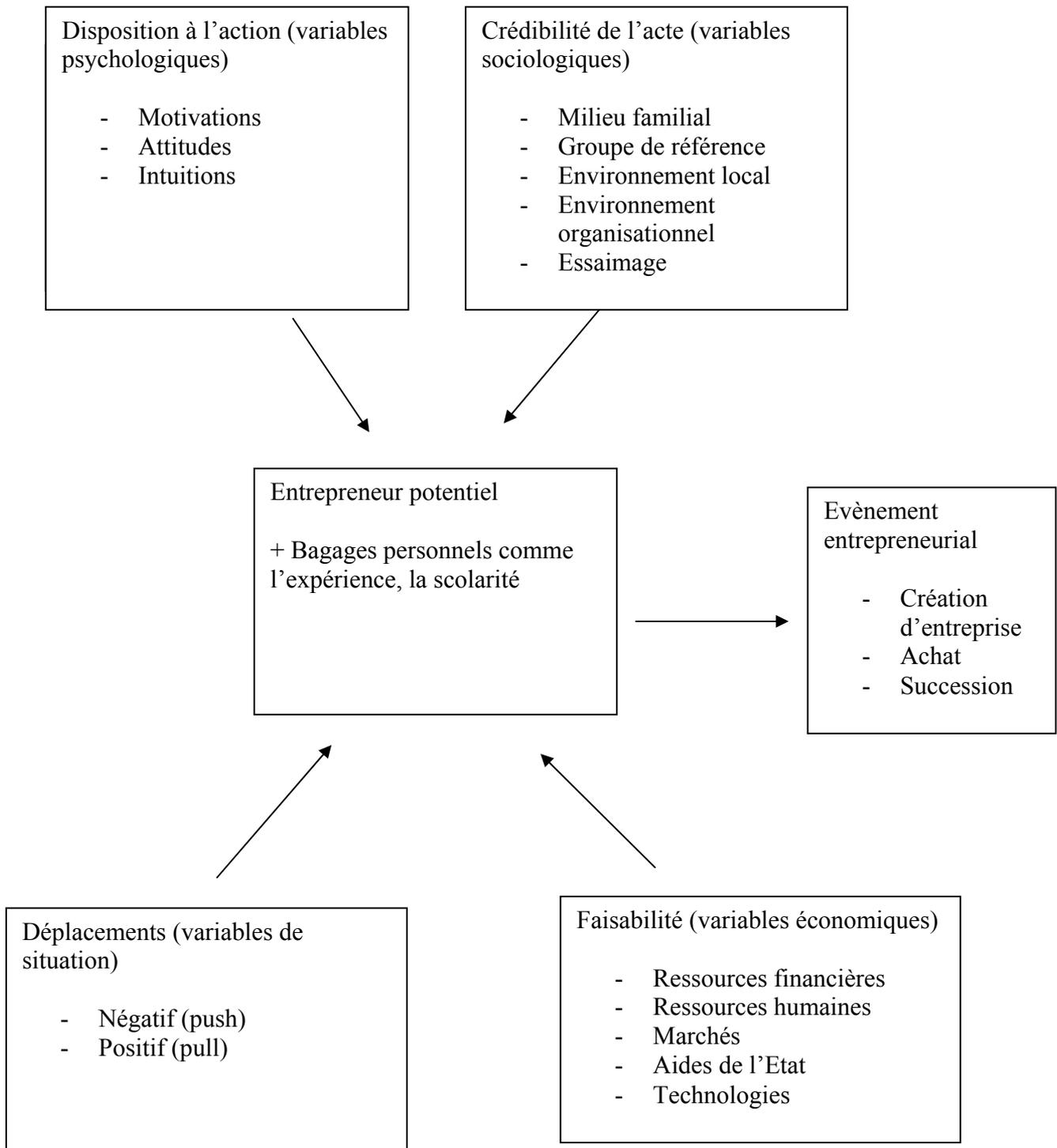
C'est une variable économique, car même si un individu a des dispositions à l'action, s'il a subi un déplacement et s'il a à sa disposition des exemples crédibles, il faut qu'il puisse disposer ou réunir les ressources nécessaires (matériels, humains mais surtout financiers) pour entreprendre.

Dans le modèle de Shapero, les concepts clés sont donc :

- 1- Déclenchement de l'acte
- 2- Désir de l'acte
- 3- Crédibilité de l'acte
- 4- Faisabilité de l'acte.

¹ Bruyat annonce dans sa thèse que dans certains de ses travaux les plus récents, Shapero, ne considère plus les caractéristiques psychologiques comme importantes pour l'acte entrepreneurial.

Schéma 9 : Modèle de Albert Shapero¹



¹ A Shapero Création d'entreprise et développement local Revue qu'est ce que entreprendre N° 07 1983

VII- 2- Le modèle de PLEITNER¹

Pleitner identifie plusieurs étapes conduisant à la création d'une entreprise :

1^{er} Etape : La préférence pour une carrière d'entrepreneur ;

2^{ème} Etape : La motivation pour créer son entreprise ;

3^{ème} Etape : La création d'entreprise.

1^{er} Etape : La préférence pour une carrière d'entrepreneur :

Le parcours conduisant une personne à affirmer une préférence pour une carrière d'entrepreneur est complexe et la durée en est variable, car il dépend de la situation personnelle, des objectifs professionnels de l'individu, du degré de satisfaction ou d'insatisfaction relative à son emploi qu'il occupe et de sa volonté de changement.

La préférence pour une carrière entrepreneuriale est la résultante à un moment donné entre le choix entre une carrière d'employé ou pour une carrière d'entrepreneur.

2^{ème} Etape : La motivation pour créer son entreprise :

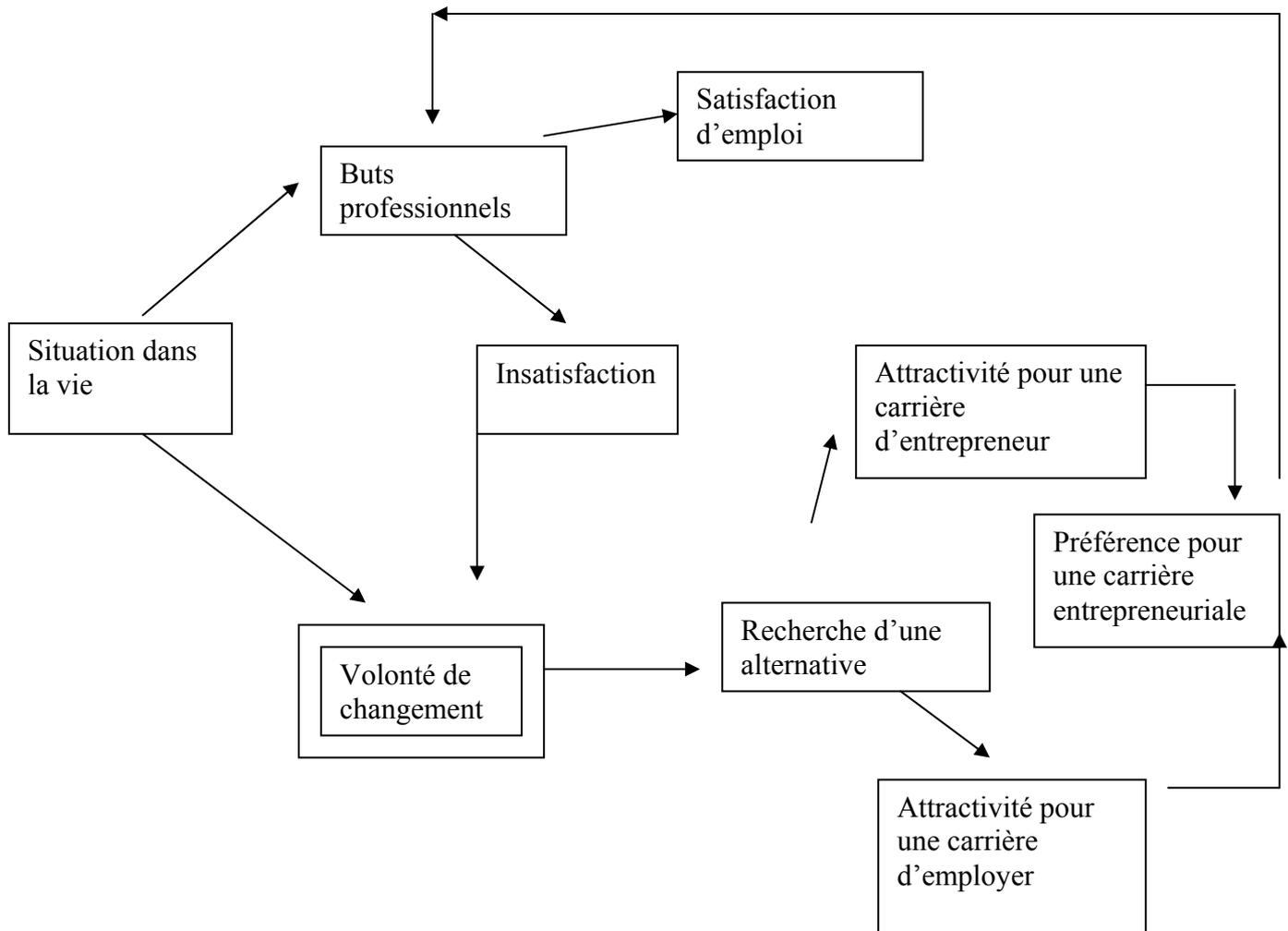
Cette deuxième étape concerne le niveau de motivation de l'individu pour créer une entreprise. Elle s'appuie évidemment sur la préférence pour une carrière d'entrepreneur mais aussi sur la détection d'une opportunité d'affaires et sur l'évaluation du degré de sa concrétisation liées à l'individu et à son environnement.

3^{ème} Etape : La création d'entreprise :

Cette dernière étape consiste après avoir apprécié sous tous ses aspects la faisabilité du projet à lancer la création et les activités de l'entreprise.

¹ Alain FAYOLLE, Le métier de créateur d'entreprise Editions d'Organisation Paris 2003, page 74

Schéma10 : Modèle de Pleitner¹



Ce modèle laisse supposer que la préférence pour une carrière entrepreneuriale est le résultat d'une insatisfaction dans la vie professionnelle, et par conséquent elle ne peut pas préexister comme par exemple relevant de la tradition familiale.

¹ Ce schéma est extrait de la thèse de Christian Bruyat cité précédemment, page 419

VII-3-Le modèle de LE MAROIS

Ce modèle, d'inspiration sociologique, représente le processus de formation d'une entreprise viable, il identifie trois moments dans le processus conduisant à la création d'entreprise :

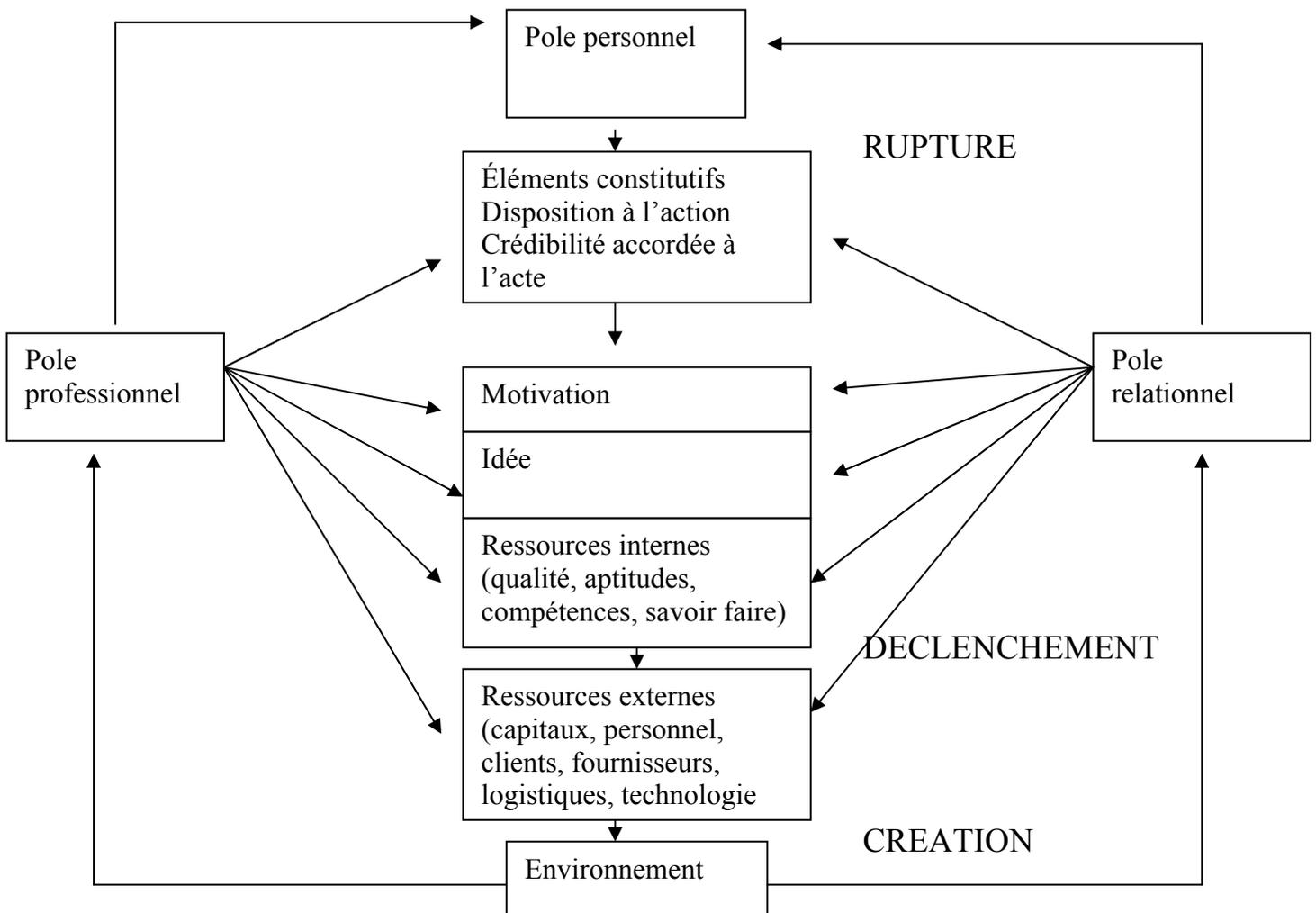
- 1^{er} moment : La rupture
- 2^{ème} moment : Le déclenchement
- 3^{ème} moment : La création

Ces trois moments apparaissent et se structurent autour de trois pôles, il s'agit :

- 1- Pôle relationnel.
- 2- Pôle personnel ;
- 3- Pôle professionnel

Ces pôles se structurent comme un véritable système qui déclenche le processus d'action de réalisation de l'idée et de création.

Schéma 11 : Modèle de Le Marois¹



¹ Ce schéma est extrait d'un article de thèse de doctorat d'Etat de LE MAROIS

VII-4-Le modèle de WATKINS

L'auteur explique la décision de création d'entreprise est le résultat et la coïncidence de trois facteurs :

- 1- La motivation
- 2- La perception d'une opportunité
- 3- Ayant des savoirs faire.

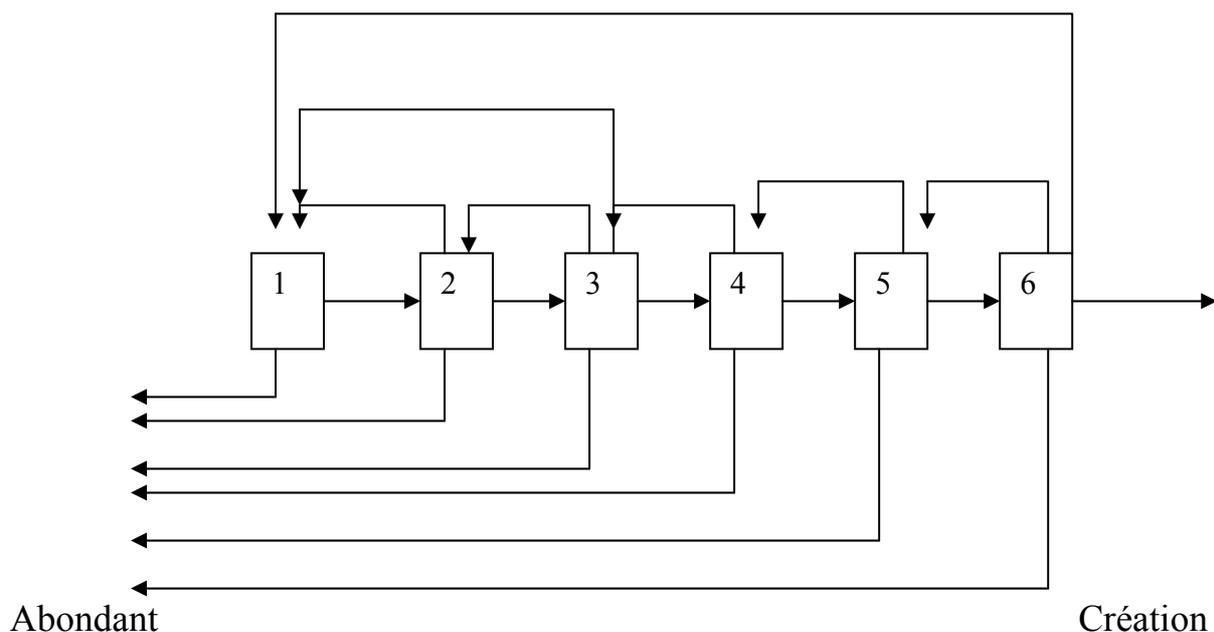
Autrement dit, lorsqu'un individu est motivé pour la création d'une entreprise, il possède des savoirs faire et perçoit une opportunité de création d'une affaire : alors une entreprise a toute les chances d'être créée.

Watkins distingue six étapes dans la création d'entreprise :

- 1^{er} Etape : Désir général de créer sa propre entreprise
- 2^{ème} Etape : Savoir faire, expertise ou idée de création
- 3^{ème} Etape : Combinaison spécifique produit/marché ou service/marché
- 4^{ème} Etape : Mobilisation de temps et de l'argent pour évaluer le marché du produit ou du service ;
- 5^{ème} Etape : Test du marché ou lancement à temps partiel
- 6^{ème} Etape : Mobilisation de l'individu à plein temps sur son entreprise

Watkins souligne que ce processus n'est pas linéaire mais que de nombreux allers et retours en arrière sont observables dans les cas concrets

Schéma12 : Modèle de Watkins¹



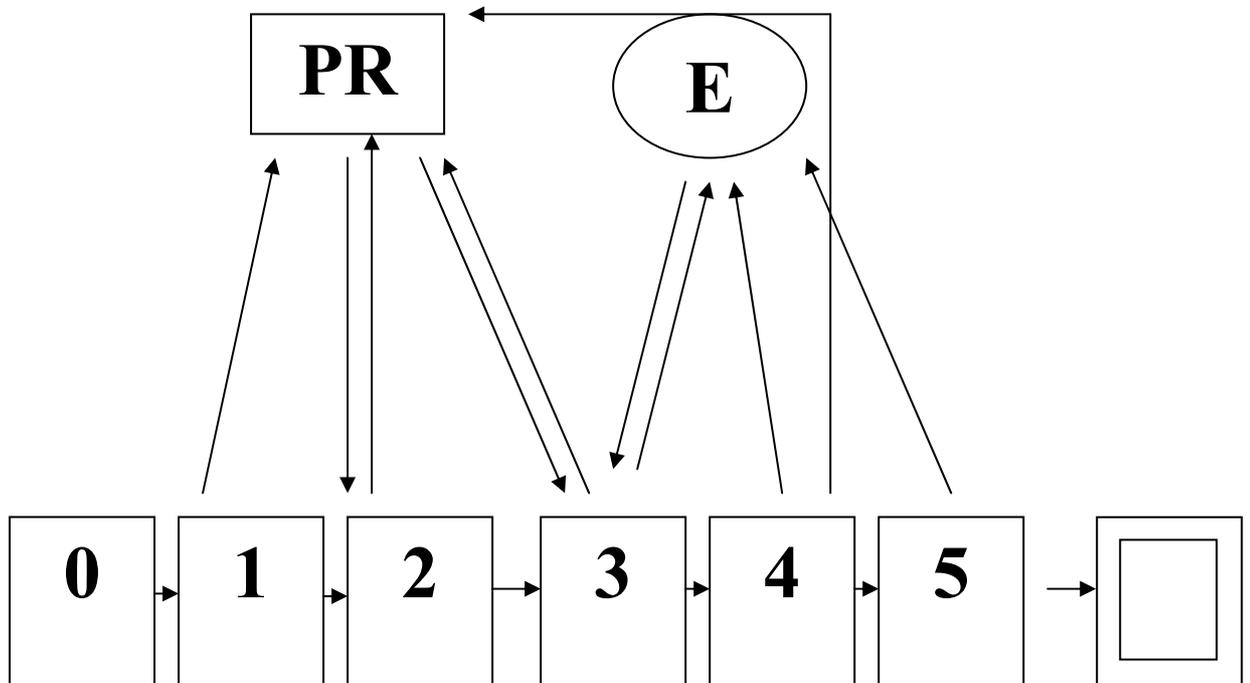
¹ Ce schéma est extrait de la thèse de Christian Bruyat cité précédemment, page 414

VII-5-Le modèle de BRUYAT

Christian Bruyat propose une forme générique du processus de création d'entreprise. Son idée est avant tout d'identifier les moments où les étapes forts lors du processus de la création d'entreprise.

Dans le modèle de Bruyat, il distingue six étapes.

Schéma 13 : Forme générique du processus de création d'entreprise Selon Christian Bruyat¹



Etape 0 : l'action de créer une entreprise est non perçue

Etape 1 : l'action de créer une entreprise est perçue

Etape 2 : l'action de créer une entreprise est envisagée

Etape 3 : l'action de créer une entreprise est recherchée

Etape 4 : l'action de créer une entreprise est lancée

Etape 5 : l'action de créer une entreprise est réalisée

R : l'action de créer une entreprise est refusée

E : échec de l'action

¹ Ce schéma est extrait de la thèse de Christian Bruyat cité précédemment, page 259

L'étape 0 : L'action de créer n'est pas perçue.

L'individu ne perçoit pas l'action de créer une entreprise du fait de sa position sociale, de sa personnalité, de son instruction, de son environnement, de sa situation professionnelle...etc.

Ici la possibilité de créer une entreprise n'est pas perçue et cette situation peut s'expliquer par une insuffisance d'informations

L'étape 1 : L'action de créer sa propre entreprise est perçue.

Dans cette étape, l'individu dispose d'une information suffisante pour savoir et comprendre ce qu'est la création d'une entreprise.

Etape 2 : l'action de créer une entreprise est envisagée

Dans cette étape, la création d'entreprise est perçue comme étant une alternative possible à sa situation. L'individu à cette étape tente d'identifier quel type d'entreprise il pourrait créer, à ce niveau la personne ne consacre pas beaucoup de temps et d'énergie à cette question.

Etape 3 : l'action de créer une entreprise est recherchée

Dans cette étape, l'individu cherche activement une idée et essaie de l'évaluer tout en continuant par exemple à occuper un emploi. A ce niveau la personne teste son idée, recherche des informations, réalise des études, développe son projet et y investit du temps et de l'argent. Durant cette étape l'individu peut abandonner son projet ou le passage à l'étape suivante.

Etape 4 : l'action de créer une entreprise est lancée

L'étape 4, indique que l'action de création d'entreprise est lancée et que toute idée de retour en arrière est difficile et ce en raison du coût financier et psychologique déjà investi qui est trop élevé.

A cette étape si l'entreprise est créée elle est dans une phase très fragile de son existence et les causes d'échec sont nombreuses.

Etape 5 : l'action de créer une entreprise est réalisée

Le créateur se trouve à ce niveau dans une situation où l'entreprise est dans une situation satisfaisante où elle réalise un chiffre d'affaire lui permettant son autonomie.

Dans le modèle de Bruyat, le passage d'une étape à une autre n'est pas automatique. L'individu où le créateur peut refuser une action, l'abandonner, retourner à une étape précédente où renoncer à l'idée de créer.

Conclusion du deuxième chapitre

Ce chapitre été consacré à la compréhension du concept de création d'entreprise en tant que l'aboutissement d'un processus.

C'est dans ce cadre, que nous avons dès le début, insisté sur la définition du concept de création d'entreprise. Ceci nous a amené, ensuite, à décrire le processus de création d'entreprise.

Les modèles recensés, ont permis de faire relever que ce domaine de recherche à un soubassement théorique.

L'ensemble de ces modèles ont permis, aussi, de faire ressortir les éléments essentiels sur lesquels se base les théoriciens en économie pour faire ressortir les caractéristiques de l'entrepreneur.

Le dernier chapitre de cette première partie va être consacré à la présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes « ANSEJ » en tant qu'institution d'accompagnement chargée de la création de micro entreprises et de développement de l'esprit d'entreprendre chez les jeunes.

TROISIEME CHAPITRE

Présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes « ANSEJ »

I- Aperçu du contexte historique

Initié au cours de l'année 1996, le dispositif de soutien à l'emploi des jeunes a vu le jour dans un contexte économique et social difficile.

La difficulté était d'abord ressentie par les entreprises qui dans leur grande majorité relevaient du secteur public et qui, du fait des réformes économiques engagées par les pouvoirs publics, devaient subir les contraintes de l'autonomie financière et de gestion, dont beaucoup ont subi la sanction de la liquidation anticipée.

La privatisation, par la cession des actifs de certaines de ces entreprises, au profit des travailleurs, a vite révélé ses limites en raison de contraintes juridiques, financières et surtout de management.

La difficulté était aussi ressentie par une masse importante de travailleurs qui ont perdu leur emploi pour des raisons économiques que nous venons d'évoquer.

Enfin, pour les primo demandeurs d'emploi, notamment les diplômés des universités et des centres de formations professionnelles, les perspectives en termes de débouchés étaient incertaines.

C'est dans ce contexte national marqué par une crise économique et sociale qu'a été institué par décret exécutif N° 96-296 du 08 septembre 1996, le dispositif ANSEJ de création de micro-entreprises.

II- Le cadre législatif du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes¹

Les principes régissant le dispositif de soutien à l'emploi des jeunes sont contenus dans une série de textes législatifs et réglementaires promulgués au courant de l'année 1996. Il s'agit de :

- 1- Ordonnance N° 96-14 du 24 juin 1996 portant loi de finance complémentaire pour l'année 1996 qui a institué le fond national de soutien à l'emploi des jeunes (FNSEJ) et qui détermine la nature de ses dépenses qui concernent principalement le financement des actions de soutien à l'emploi des jeunes ainsi que les garanties à délivrer aux banques et aux établissements financiers qui accordent les crédits dans le cadre de ce dispositif ;

¹ Pour plus de détail voir les textes législatifs et réglementaires régissant le dispositif ANSEJ

- 2- Le décret présidentiel N° 96-234 de 02 juillet relatif au soutien à l'emploi des jeunes. Ce décret a arrêté les principes généraux de fonctionnement de ce dispositif et les différentes formes de soutien à l'emploi des jeunes ;
- 3- Le décret exécutif N° 96-295 fixant les modalités de fonctionnement du fond national de soutien à l'emploi des jeunes ;
- 4- Le décret exécutif N° 96-296 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ), ce décret confie à l'ANSEJ la mise en œuvre et la gestion opérationnelle du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes ;
- 5- Le décret exécutif N° 96-967 fixant les conditions et le niveau de l'aide apportée aux jeunes promoteurs, ce décret détermine les niveaux d'aides et les modalités pratiques de leur octroi aux jeunes promoteurs dans le cadre de ce dispositif ;
- 6- Ordonnance N° 96-31 du 30 décembre 1996 portant loi de finance de l'année 1997 qui fixe les avantages fiscaux et parafiscaux accordés aux projets réalisés par les jeunes promoteurs aussi bien à la réalisation qu'à l'exploitation ;
- 7- Décret exécutif N° 03-290 du 06 septembre 2003 fixant les conditions et le niveau de l'aide apportée aux jeunes promoteurs, ce décret abroge le décret exécutif N° 96-967 ;
- 8- Loi N° 03-22 du 28 décembre 2003 portant loi de finance de l'année 2004 qui fixe les avantages fiscaux accordés aux projets réalisés par les jeunes promoteurs aussi bien à la réalisation qu'à l'exploitation ;
- 9- Arrêté interministériel du 9 octobre 1991 fixant la liste des communes à promouvoir ;
- 10- Décret exécutif N°98-200 du 9 juin 1998 portant création et fixant les statuts du fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits jeunes promoteurs ;
- 11- Décret exécutif N°03-106 du 5 mars 2003 qui modifié et complète le décret exécutif N°98-200 du 9 juin 1998.

III- Objectif du dispositif de l'ANSEJ

Pour créer sa propre micro entreprise, le promoteur peut bénéficier auprès de l'ANSEJ pour les projets allant jusqu'à 10 millions de DA, d'aides multiples :

- Prêt sans intérêt allant jusqu'à 20 % du coût du dispositif.
- Avantages fiscaux à la phase de réalisation et de l'exploitation du projet pendant 3 ou 6 ans selon l'implantation géographique du projet.
- Bonification des taux d'intérêt bancaire

A travers ce dispositif, il s'agit donc, d'apporter des aides financières et fiscales pour la création de micro entreprise. Ces aides seront détaillées ultérieurement.

IV- Missions de l'ANSEJ :

Régie par le décret exécutif N° 96-296 du 08 septembre 1996 complété et modifié par le décret exécutif N° 98-231 du 13 juillet 1998 et le décret exécutif N° 03-298 du 06 septembre 2003, l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) a pour mission de :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissements ;
- Gérer, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du fond national de soutien à l'emploi des jeunes, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêts, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le ministre chargé de l'emploi.
- Notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fond national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus ;
- Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers de charges qui les lient à l'agence et en les assistant en cas de besoin auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements ;
- Encourager, toute forme d'actions et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activités ;

Par ailleurs, l'agence est chargée notamment de :

- Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toutes les informations de nature économiques, techniques, législatives et réglementaires relatives à l'exercice de leurs activités ;
- Créer une banque de projets économiquement et socialement utiles ;
- Conseiller et d'assister les jeunes promoteurs dans le processus de montage financier et mobilisation de crédits ;
- Entretenir des relations continues avec les banques et les établissements financiers dans le cadre du montage financier des projets, de la mise en œuvre du schéma de financement et de suivi de la réalisation et de l'exploitation des projets ;
- Passer des conventions avec tout organisme, entreprise ou institution administrative publique ayant pour objet de faire réaliser, pour le compte de l'agence des programmes de formation de jeunes promoteurs.

Pour mener à bien sa mission, l'agence peut :

- Faire réaliser par les bureaux d'études spécialisés et pour le compte des jeunes promoteurs d'investissements, des études de faisabilités ;
- Faire réaliser par les structures spécialisées des nomenclatures type d'équipement ;
- Organiser sur la base de programmes spécifiques établis avec les structures de formation, des stages d'initiation, de recyclage et de formation aux techniques de gestion et de management en direction des jeunes promoteurs ;
- Faire appel à des experts chargés de l'étude et du traitement des projets ;
- Mettre en œuvre toute mesure de nature à permettre la mobilisation et l'utilisation, dans les délais impartis, de ressources extérieures destinés au financement de la création d'activités en faveur des jeunes, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.

V- Caractéristiques des micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ

Les micro entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ se caractérisent par :

- La micro entreprise peut être créée par un ou plusieurs promoteurs¹ ;
- Le ou les promoteurs ne doivent pas occuper d'emplois rémunérés au moment du dépôt de leurs dossiers ;
- L'âge du ou des promoteurs se situe entre 19 et 35 ans, pour le gérant l'âge peut aller à 40 ans si l'entreprise objet de l'investissement permet la création de trois emplois permanents ;
- Le montant maximum de l'investissement est de dix millions de dinars (10.000.000 DA) ;
- Le ou les promoteurs doivent contribuer à l'investissement par un apport personnel qui varie selon le niveau d'investissement ;
- La micro entreprise doit être créée selon la réglementation en vigueur (personne physique, personne morale, artisan...etc.) ;
- Le ou les promoteurs doivent cotiser au fond de caution mutuelle de garantie des risques crédits jeunes promoteurs.

VI- Les conditions d'éligibilité au dispositif ANSEJ

- Etre de nationalité Algérienne, sans emploi au moment du dépôt de la demande
- Etre âgé (e) de 19 à 35 ans (jusqu'à 40 ans pour le gérant sous condition que le projet permet la création de trois emplois permanents)
- Avoir une qualification professionnelle ou possédant un savoir faire reconnu ;
- Ne pas avoir déjà bénéficié (e) d'une aide du fond de soutien (FNSEJ) ;
- Contribuer avec un apport financier personnel (de 5 à 10 % du montant du projet) ;
- Cotiser au fond de garantie

¹ A ce niveau, il faut relever la difficulté comment rechercher les caractéristiques de l'entrepreneur lorsque la création de micro entreprise est le résultat non pas d'un seul individu, mais d'une équipe ?

Lorsque cette équipe est dirigée par un leader, sans lequel rien ne peut se faire, l'entrepreneur paraît sans conteste être ce leader. Mais faut-il considérer comme un entrepreneur un groupe d'individus, comme dans le cas de du dispositif ANSEJ ou la création d'entreprise peut être le fait d'un groupe composé de deux à quatre personnes.

VII- Mode de financement pour la création de micro entreprises montage financier (Avant l'année 2004)

Trois formules de montages financiers ont été prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ :

- 1- L'autofinancement
- 2- Le financement mixte
- 3- Le financement triangulaire

Dans cette section, on va détailler ces trois formules de financement de micro entreprises.

VII-1- L'autofinancement

Cette formule a été appliquée depuis la création de l'ANSEJ jusqu'à la fin de l'année 1999, depuis, elle a été gelée sur décision du Ministère des Finances, dans celle-ci, l'apport financier du ou des jeunes promoteurs constitue la totalité du financement

Aides fiscales et parafiscales : La micro entreprise bénéficie des avantages fiscaux et parafiscaux suivants :

1- En phase de réalisation de projet :

- Franchise de la TVA pour l'acquisition des biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Application du taux réduit de 5% en matière de droit de douanes pour les biens d'équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exemption des droits de mutation de 8% sur les acquisitions immobilières.
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.
- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et addition de construction.

2- En phase d'exploitation du projet (03 ans à partir du démarrage de l'activité ou 6 ans pour les zones spécifiques):

- Exonération totale de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS).
- Exonération totale de l'impôt sur le revenu global (IRG).
- Exonération totale du versement forfaitaire (VF).
- Exonération totale de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP).
- Admission au bénéfice d'un taux réduit de cotisation patronale de 7% au titre des rémunérations versées aux salariés de la micro entreprise.

Tableau 5 : Structure de financement « Autofinancement »

Apport personnel	100%
------------------	------

Source : ANSEJ

VII-2- Financement mixte

Le montage financier dans cette formule est constitué de :

1- L'apport personnel du ou des promoteurs qui varie selon le niveau de l'investissement.

Et

2- Le prêt sans intérêt de l'ANSEJ, le montant varie selon le niveau d'investissement

Les aides

Deux types d'aides sont accordées aux micro-entreprises dans le cadre de la formule du financement mixte, il s'agit des :

1-aide financière :

Cette aide prend la forme d'un crédit sans intérêt. C'est un crédit à long terme qu'accorde L'ANSEJ, par le biais du FNSEJ (fond national soutien à l'emploi des jeunes) à la micro-entreprise, il est dispensé du paiement des intérêts .

2-aides fiscales et parafiscales :

La micro entreprise bénéficie des avantages fiscaux et parafiscaux suivant :

2-1-En phase de réalisation du projet :

- franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- application du taux réduit de 5% en matière de droit de douanes pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- exemption des droits de mutation de 8% sur les acquisitions immobilières.
- exonération de la taxe foncière sur les construction et addition de construction.

2-2-En phase d'exploitation du projet (3ans à partir du démarrage de l'activité, ou 6ans pour les zones spécifique) :

- exonération totale de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS).
- exonération totale de l'impôt sur le revenu globale (IRG).
- exonération totale du versement forfaitaire (VF).
- exonération totale de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP).
- admission au bénéfice d'un taux réduit de cotisation patronale de 7% au titre des rémunérations versées aux de la micro-entreprise.

Tableau 6 : Structure de financement « financement mixte »

Niveau	Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel
1	Moins de 1.000.000 DA	25%	75%
2	1.000.001 DA à 2.000.001 DA	20%	80%
3	2.000.001 DA à 4.000.000 DA	15%	85%

Source : ANSEJ

VII-3-Le financement triangulaire :

le montage financier dans cette formule est constitué de :

- 1- l'apport personnel du ou des promoteurs qui varie selon le niveau de l'investissement et la localisation de l'activité.
- 2- le crédit de sans intérêt de l'ANSEJ. Le montant de ce crédit varie selon le niveau de l'investissement.
- 3- Le crédit bancaire dont une partie des intérêts est bonifié par l'ANSEJ .il est garantie par le fond de caution mutuelle de garantie risques /crédit jeunes promoteurs.

• **Les aides :**

Deux types d'aides sont accordées aux micro-entreprises dans le cadre de cette formule, il s'agit des :

1- aides financières :

1-1-le crédit sans intérêt : c'est un crédit à long qu'accorde l'ANSEJ par le biais du FNSEJ a la micro-entreprise qui est dispensée du paiement des intérêts.

1-2-la bonification des taux d'intérêt : L'ANSEJ, par le biais du FNSEJ prend en charge , sous forme de bonification , une partie des intérêts du crédit bancaire accordé par la banque à la micro-entreprise . Le niveau de la bonification des taux d'intérêts varié selon la nature et la localisation de l'activité.

2-aides fiscales et parafiscales :

La micro-entreprise bénéficie des avantages fiscaux et parafiscaux suivants :

2-1-En phase de réalisation du projet :

- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- application du taux réduit de 5% en matière de droit de douanes pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- exonération des droits de mutation de 8% sur les acquisitions immobilières
- exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.
- exonération de la taxe foncière sur les constructions et addition de construction.

2-2- en phase d'exploitation du projet (3ans à partir du démarrage de l'activité, ou 6ans pour les zones spécifiques) :

- exonération totale de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS).
- exonération totale de l'impôt sur le revenu globale (IRG).
- exonération totale du versement forfaitaire (VF)
- exonération totale de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP).
- admission au bénéfice d'un taux réduit de cotisation patronale de 7% au titre des rémunérations versées aux salariés de la micro-entreprise.

Tableau 7 : Bonification des taux d'intérêt

	Les zones	Les zones spécifiques	Autres zones
Les secteurs			
Secteurs prioritaires		90%	75%
Autres secteurs		75%	50%

Source : ANSEJ

Tableaux 8-9-10-11 : Structure de financement « financement triangulaire »

Tableau 8 : Niveau 1

Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel		Crédit bancaire	
		Zones spécifiques	Autres zones	Zones spécifiques	Autres zones
Moins de 1.00.000 DA	25%	5%	5%	70%	70%

Source : ANSEJ

Tableau 9 : Niveau2

Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel		Crédit bancaire	
		Zones spécifiques	Autres zones	Zones spécifiques	Autres zones
1.000.001 DA à 2.000.000 DA	20%	8%	10%	72%	70%

Source : ANSEJ

Tableau 10 : Niveau 3

Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel		Crédit bancaire	
		Zones spécifiques	Autres zones	Zones spécifiques	Autres zones
2.000.001 DA à 3.000.000 DA	15%	11%	15%	74%	70%

Source : ANSEJ

Tableau 11 : Niveau 4

Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel		Crédit bancaire	
		Zones spécifiques	Autres zones	Zones spécifiques	Autres zones
3.000.001 DA à 4.000.000 DA	15%	14%	20%	71%	65%

Source : ANSEJ

VIII- Le Fonds de caution mutuelle de risque crédit /promoteurs

Tout le monde s'accorde à penser que la promotion de la petite entreprise implique des mesures et des programmes qui exigent sous une forme ou une autre des subventions publiques, c'est-à-dire une dépense à imputer sur le budget de l'état.

Ce qui distingue les chefs de petites entreprises dans les pays en développement est précisément l'absence de garanties, en particulier pour le financement des entreprises nouvelles. C'est la raison pour laquelle la plupart des pays en développement ont établi un Fonds de garantie qui couvre en général une large part (entre 70 et 80 pour cent) du risque de défaut de paiement.

Le plus souvent, le Fonds de garantie est constitué par les pouvoirs publics. En Thaïlande, l'initiative en revient à la compagnie financière industrielle, dont l'exemple a été suivi plus tard par les banques commerciales locales.

Habituellement, l'emprunteur verse un droit de garantie au bailleur, ou ce droit est réparti entre l'un et l'autre pour couvrir les frais du programme de garantie.

En Algérie la mise en œuvre du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes à travers la création de micro entreprise a connu une évolution significative.

La dynamique enclenchée, s'est renforcée grâce à la création d'un Fonds de garantie des risques crédits accordés aux jeunes promoteurs de l'ANSEJ.

VIII-1- La mise en œuvre du Fonds de garantie :

Le Fonds de garantie a été créé par décret exécutif n° 98-200 du 1998¹.

Domicilié auprès de l'ANSEJ, ce Fonds jouit toutefois de la personnalité morale et de l'autonomie financière par rapport aux structures de l'ANSEJ.

¹ Pour plus de détail voir les textes législatifs relatifs au fonds de garantie

Ce Fonds de garantie s'inscrit dans le cadre du parachèvement des mécanismes régissant la relation du système bancaire avec le dispositif, a été installé officiellement le 20 juillet 1998.

Cet instrument dont l'essence est de fournir les garanties aux banques, constitue une mesure de nature à améliorer et élargir le champ d'intervention du dispositif en ce sens que d'une part, il n'est plus exigé de garanties rédhibitoires aux jeunes promoteurs, telle que l'hypothèque des biens immobiliers et d'autre part, en permettant d'assurer la couverture des risques de non remboursement des crédits accordés, fera en sorte que l'accès au crédit sera facilité et que seule la rentabilité du projet sera à la base de la décision de financement.

L'opportunité offerte par le Fonds de garantie constitue désormais une donnée supplémentaire tendant à sécuriser le dispositif et mettre en confiance les banques.

IX- Le Dispositif ANSEJ de création de micro entreprise après l'année 2004

A la fin de l'année 2003, et afin de donner une autre dimension au dispositif, l'Etat a décidé, après évaluation, de prendre d'importantes décisions visant à améliorer le climat de l'investissement des jeunes.

Ces mesures se sont traduites en pratique par des mesures tendant à lever les contraintes d'ordre :

- 1- Réglementaires
- 2- Bancaires
- 3- Environnementales

IX- 1- Mesures destinées à la levée des contraintes réglementaires

Les mesures décidées portent sur :

1. Le relèvement du seuil de l'investissement à dix (10) millions de dinars ;
2. La baisse des niveaux de l'apport personnel ;

A- Financement Triangulaire :

Tableau 12 : Structure de financement triangulaire

Montant de l'investissement	Prêt sans intérêt	Apport personnel		Crédit bancaire	
		Zones normales	Zones spécifiques	Zones normales	Zones spécifiques
Egal ou inférieur à 2.000.000 DA	25%	05%		70%	
Supérieur à 2.000.000 DA et égal ou inférieur à 10.000.000 DA Source : ANSEJ	20%	Zones normales	Zones spécifiques	Zones normales	Zones spécifiques
		10%	08%	70%	72%

Source : ANSEJ

B- Financement Mixte :

Tableau 13 : Structure de financement mixte

Montant de l'investissement	Apport personnel	Prêt sans intérêt
Egal ou inférieur à 2.000.000 DA	75%	25%
Supérieur à 2.000.000 DA et égal ou inférieur à 10.000.000 DA	80%	20%

Source : ANSEJ

3. L'introduction de l'extension des capacités de production pour les jeunes ayant déjà réalisés leurs projets dans le cadre du dispositif ANSEJ ;
4. La défiscalisation des services à la réalisation (assurances, aménagements, intérêts bancaires en hors TVA...) ;
5. L'octroi des avantages fiscaux aux véhicules de tourisme, quand ils représentent l'outil principal de l'activité.
6. Le rétablissement des avantages fiscaux au profit des activités de pharmacie, boucherie et stations services.

IX-2- Mesures destinées à la levée des contraintes bancaires

Les mesures destinées à la levée des contraintes bancaires portent sur :

- a. La décentralisation du pouvoir de décision relatif à l'octroi de l'accord du crédit bancaire au niveau agence ;
- b. La suppression de l'hypothèque de biens immeubles par les jeunes promoteurs comme condition à l'octroi de crédits par les banques ;
- c. Les délais de traitement et de sanction des dossiers sont fixés à trois mois à partir de la date du dépôt de dossier;
- d. La durée du crédit est fixée entre cinq et sept ans en fonction de la nature des projets ;
- e. La période de différer ne peut être inférieure à six mois. Elle peut aller à une année et deux ans selon la nature de l'activité et la durée du crédit ;
- f. Les échéanciers de remboursement seront semestriels et annuels selon la nature de l'activité et la durée du crédit ;
- g. La possibilité de l'octroi des crédits d'exploitation aux conditions de banque en vigueur, notamment quand il s'agit de plans de charges ou marchés à exécuter.

IX-3- Mesures destinées à la levée des contraintes environnementales

Au plan de l'environnement les mesures portent essentiellement sur la levée des contraintes liées à l'accès à l'immobilier à travers notamment :

- 1- L'affectation de certains locaux des ex-Galeries et ex-Aswak el fellah au profit des jeunes chômeurs ;
- 2- Décision prise par le président de la république de construire 100 locaux par communes au profit des jeunes promoteurs créateurs de micro entreprises ;
- 3- Décision prise par le conseil interministériel pour la suppression de l'article 172 du code du commerce relatif au bail de location qui été fixé à 24 mois ;
- 4- L'implication des collectivités locales dans l'accompagnement du dispositif au niveau local.

- 5- L'implication du secteur économique par l'externalisation de leurs activités secondaires et leur offre la préférence (de même pour les collectivités locales)
- 6- De donner aux micro entreprises la réalisation de certains marchés publics.

X- Traçabilité du dossier de création de micro entreprise

La traçabilité du projet de création de micro entreprise s'articule en pratique autour des dix (10) étapes suivantes :

Etape 1 : Dépôt du dossier auprès d'une des antennes de l'agence

Etape 2 : Traitement et élaboration d'étude technico-économique du projet, durant cette étape, il est délivré au porteur du projet une attestation d'éligibilité.

Etape 3 : Dépôt, par le promoteur, du dossier au niveau d'une banque de son choix, durant cette étape le jeune négocié avec la banque pour l'octroi d'un accord bancaire. A ce niveau la banque peut lui rejeter le dossier.

Etape 4 : Si le projet obtient un accord écrit de financement de la part de la banque, le promoteur peut passer à la création juridique de son entreprise.

Etape 5 : La création sur le plan juridique et administratif de l'entreprise : statut de l'entreprise, registre de commerce, position fiscale, versement de son apport personnel dans un compte ouvert au niveau de la banque qui lui a octroyé l'accord bancaire...

Etape 6 : Retour du promoteur à l'ANSEJ, muni de l'accord bancaire ainsi que l'ensemble des documents constatant la création effective de l'entreprise sur le plan juridique et administratif.

Etape 7 : Une décision d'octroi des avantages au titre de la réalisation du projet est délivrée au jeune entrepreneur, à partir de là l'ANSEJ, puis la banque libèrent respectivement leurs crédits.

Etape 8 : Achat des équipements de production, soit la réalisation effective de l'entreprise.

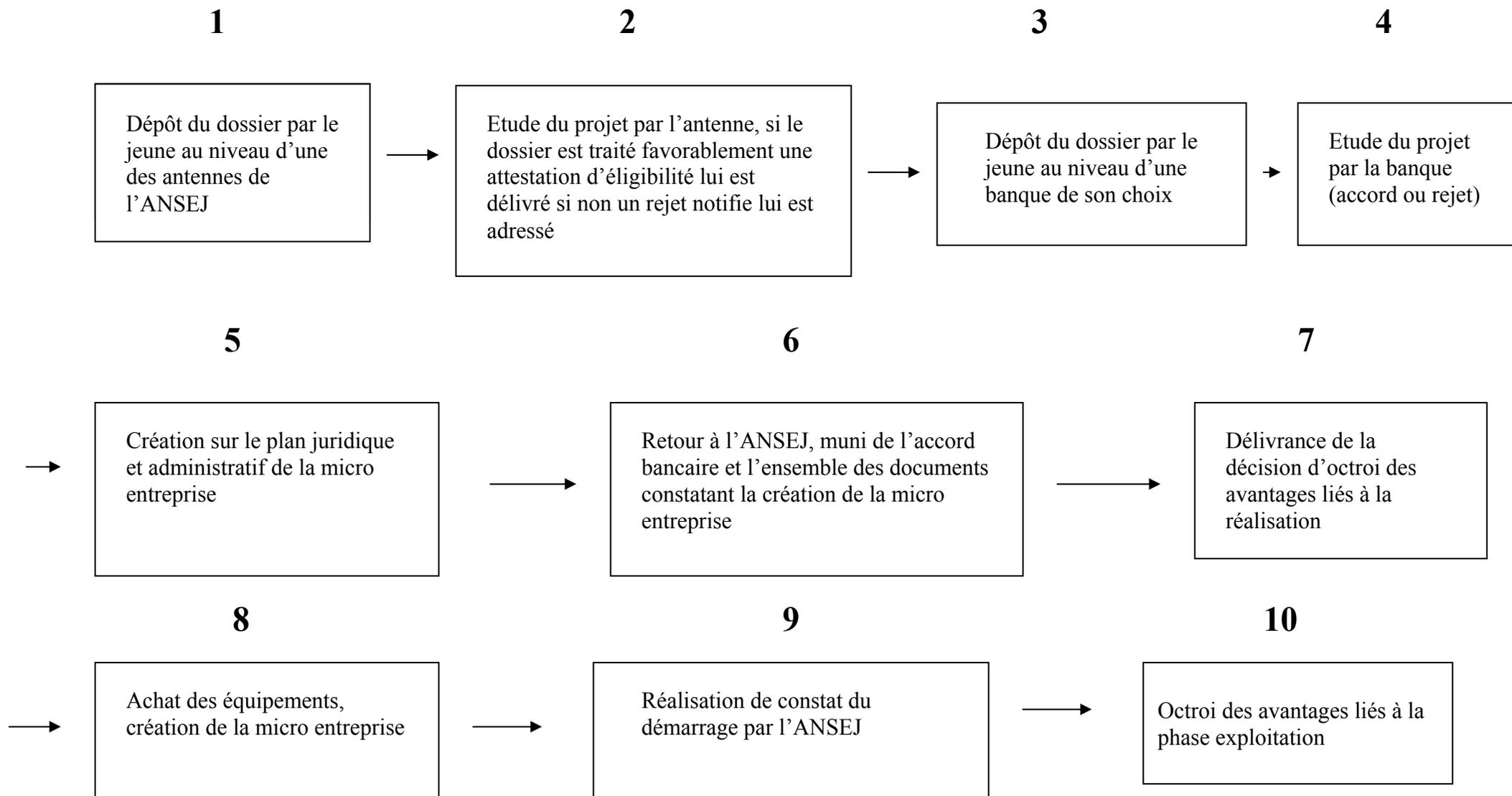
Etape 9 : Constatation de démarrage de l'entreprise en production par l'ANSEJ

Etape 10 : À cette étape une décision d'octroi des avantages en phase d'exploitation est délivrée à l'entrepreneur pour lui permettre de bénéficier d'une période de défiscalisation.

La présentation du cheminement de la création de micro entreprise dans le cadre de l'ANSEJ, permet de faire savoir qu'entre le moment du dépôt du dossier et la réalisation effective de l'investissement, il y a nécessairement un délai de temps qui s'écoule.

Le schéma ci après synthétise les étapes de création d'une micro entreprise dans le cadre du dispositif ANSEJ.

Schéma 14 : Les étapes de création d'une micro entreprise



XI- Les actions développés par l'ANSEJ dans de création de micro entreprise

La première période qui peut être qualifiée de formaliste va du début de la création jusqu'à l'année 1999. Au cours de cette période, le travail de l'agence consistait essentiellement à contenir le flux important des jeunes attirés par les avantages du dispositif pour la création de micro entreprise.

L'année 2000 inaugure la deuxième étape, c'était l'année de l'évaluation des premiers bilans relatifs à la mise en œuvre du dispositif. A partir de cette année l'ANSEJ a orienté sa stratégie en direction de quatre axes de travail :

- 1- Premier axe : le développement de l'esprit d'entrepreneuriat
- 2- Deuxième axe : le développement local
- 3- Troisième axe : le développement sectoriel
- 4- Quatrième axe : le développement de l'immobilier industriel

XI- 1 axe - Développement de l'esprit d'entrepreneuriat

Déjà, dès les premières années du lancement du dispositif, l'agence a engagé un plan de communication et d'information en direction des jeunes chômeurs et ce, en impliquant l'ensemble des partenaires du dispositif telle que les banques, les impôts, le centre des registres de commerce.... C'est ainsi, que des journées d'études et d'information ont été, régulièrement, organisées à travers l'ensemble du territoire national en direction des jeunes.

Des journées identiques ont, aussi, été organisées au niveau du système de formation (Universités, Instituts, Centres de formation professionnel...), le but de ces journées d'information était surtout de fournir aux jeunes avant la fin de leurs cursus de formation, l'information nécessaire pour les préparer à envisager leur avenir autrement que par le salariat en s'engageant dans la voie de la création d'entreprise.

C'est ainsi, que des conventions ont été conclues avec plusieurs universités, en vue d'activer le potentiel entrepreneurial des étudiants et susciter, ainsi, leur intérêt pour la création de leur poste d'emploi à travers la création de micro entreprise. La même démarche a été, aussi, entreprise en direction du secteur de la formation professionnelle.

La résultante de cette démarche a permis à titre d'exemple de déboucher avec l'université de Constantine sur la mise en place à partir de l'année 2006 d'une Licence professionnelle en création d'entreprise.

En outre, et pour renforcer l'esprit d'entrepreneuriat des jeunes qui ont créé leurs micro entreprises, des cycles de formation, surtout dans le domaine des techniques de gestion, ont été engagés en leurs directions pour élever leurs niveau de gestion.

XI- 2^{ème} axe - Développement local

Dans le cadre du développement local, des actions de partenariat ont été initiées et développées avec plusieurs collectivités locales. Ces actions ont abouti à la création des micro entreprises spécialisées dans des activités de services publics concédées aux jeunes entrepreneurs.

La création de ces micro entreprises est l'aboutissement d'un travail commun (ANSEJ- Collectivité local) qui a permis de dégager une liste de projets économiquement et socialement rentable pour la collectivité concernée mais, aussi, pour le jeune entrepreneur.

XI- 3^{ème} axe - Développement sectoriel

Des programmes portant sur la création de micro entreprise de sous-traitance ont été, également, engagés avec le secteur économique.

L'élaboration de ces programmes est le résultat d'un travail préalable de concentration, d'études et d'évaluation des besoins des partenaires (c'est à dire des entreprises relevant du secteur économique). L'objectif étant d'assurer aux créateurs, d'une part, un plan de charge permettant la rentabilisation de son projet, et d'autres part, de lui assurer un fonctionnement dans la durée c'est-à-dire, essayé de rechercher la pérennisation de la micro entreprise créée.

Le plus souvent les partenaires (c'est-à-dire les entreprises) s'engagent à assurer des formations et des recyclages aux jeunes entrepreneurs surtout de point de vue technique.

XI- 4^{ème} axe - Développement de l'immobilier industriel

Vu la cherté et la rareté de l'immobilier industriel, l'ANSEJ s'est attelée depuis le début de la mise en œuvre du dispositif, à promouvoir la disponibilité de l'immobilier industriel au profit des jeunes entrepreneurs.

Le résultat de cette démarche se résume à travers le nombre (08) de pépinières d'entreprises créées par l'ANSEJ. Le programme de construction de 100 locaux par commune et par année au profit des jeunes issus des dispositifs de création

d'entreprises, programme de construction pris en charge par l'Etat. Par ailleurs, sur proposition de l'ANSEJ, il y eu la suppression par les pouvoirs publics de l'article 28 du code du commerce qui stipule que la durée de location doit être de 23 mois renouvelable.

Le développement des différents axes de travail, nous a permis de constater et de faire ressortir que l'ANSEJ, en plus de ses missions traditionnelles, à savoir l'orientation, l'accompagnement, et le suivi. Elle assure d'autres axes de réflexions relatives au développement d'un environnement propice à la création de micro entreprise.

XII- Analyse du bilan de l'ANSEJ

Au 31 Décembre 2005, il ressort que 277.331 attestations d'éligibilité dans diverses activités économiques pouvant générer 760.212 emplois directs ont été délivrées sur un volume de 333.553 dossiers déposés par les jeunes au niveau des structures de l'Agence¹.

Sur les 277.331 projets éligibles 149.349 dossiers, soit 54%, sont parvenus aux banques dont 77.468 ont eu leurs accords de financement soit 52% des dossiers réceptionnés. Alors que 59.682 dossiers soit 40% ont été traités défavorablement et 12.199 soit 8%, étaient en cours d'études.

Sur les 77.468 dossiers sanctionnés favorables par les banques, 64.454 projets ont été totalement financés générant la création de 182.552 emplois directs pour un montant d'investissement de 123 milliards de dinars dont :

- 83 milliards de dinars de crédits accordés par les banques
- 17 milliards de dinars représentant l'apport personnel des entrepreneurs
- 23 milliards de dinars représentant les prêts de l'ANSEJ

En plus de ces projets réalisés dans le cadre de financement triangulaire, 5.102 projets ont été concrétisés dans le cadre du financement mixte pouvant induire la création de 13.189 emplois directs pour un montant d'investissement de 6 milliards de dinars dont :

- 5 milliards de dinars représentant l'apport personnel des entrepreneurs
- 1 milliards de dinars représentant les prêts de l'ANSEJ

¹ Déjà, à ce niveau on constate que 56.222 jeunes se sont désistés du parcours de création d'entreprise

En outre, l'ANSEJ a agréé dans le cadre de l'autofinancement 3.285 projets induisant 11.157 emplois directs pour un montant d'investissement de 5,4 milliards de dinars.

A ces projets de création s'ajoutent 77 projets financés dans le cadre de l'extension des capacités de production devant générer 382 emplois pour un investissement de 392 millions de dinars.

Dans ce qui suit nous allons nous intéresser au différents indicateurs du dispositif.

1 - Répartition sectorielle des projets déclarés éligibles¹

Tableau 14 : Répartition des attestations d'éligibilité par secteur d'activité

Secteur d'Activité	Nombre d'attestations d'éligibilité délivrées (phase création)	Nombre d'attestations de conformité délivrées (phase extension)	Total	%
Services	76.071	100	76.171	27,47
Agriculture	68.108	19	68.127	24,57
Artisanat	31.866	77	31.943	11,52
Transport de Voyageurs	23.522	-	23.522	8,48
Industrie	24.293	25	24.318	8,77
Transport de Marchandises	19.184	64	19.248	6,94
BTPH	14.139	31	14.170	5,11
Transport Frigorifique	11.821	21	11.842	4,27
Professions Libérales	3.372	17	3.389	1,22
Maintenance	3.144	12	3.156	1,14
Pêche	971	-	971	0,35
Hydraulique	471	03	474	0,17
Total	276.962	369	277.331	100

Source : ANSEJ

¹ La nomenclature des activités établie par l'ANSEJ, est une nomenclature répartie en 12 secteurs d'activité, elle a pris en compte lors de son élaboration le caractère micro de l'entreprise créée.

La répartition par secteur d'activité des projets déclarés éligibles et/ou conformes au dispositif telle que reprise dans le tableau ci-dessus met en évidence la prédominance du secteur des services avec **27,47%**, le secteur de l'agriculture occupe la seconde place avec **24,57 %**, suivi de l'artisanat avec **11,52 %** et de l'industrie avec un taux de **8,77 %**. Ces quatre secteurs à eux seuls représentent **72,33 %** des projets déclarés éligibles ou conformes.

Par ailleurs, de cette répartition, il ressort déjà que les secteurs d'activités, telle que l'industrie, profession libérale, maintenance, hydraulique..., nécessitant un niveau de qualification élevée, ne sont pas très prisés par les jeunes porteurs de projets.

2 – Dossiers traités par les banques

Tableau 15 : Situation des dossiers reçus par les banques

Total Banque	Nombre de dossiers réceptionnés	Nombre de dossiers positivement sanctionnés par les banques			Nombre de dossiers à l'étude
		Nombre de dossiers	Emplois	%	
Au 31/12/2005	149.349	77.468	187.765	52	12.199

Source : ANSEJ (données arrêtées par les banques)

Sur les **277.331** projets éligibles et conformes au dispositif, **149.349** dossiers, soit **52%**, sont parvenus au réseau bancaire se répartissant comme suit :

- Dossiers ayant obtenus l'accord de financement : **77.468 (52%)**
- Dossiers traités défavorablement : **59.682 (40%)**
- Dossiers en cours d'étude : **12.199 (8%)**

Le montant des crédits consentis par les banques s'élèvent à **103** Milliards de dinars sur un coût global d'investissement de **152** Milliards de dinars, soit un taux de financement moyen de l'ordre de **68%**.

A ce niveau, on relève, aussi, que les jeunes éprouvent des difficultés pour introduire leurs dossiers au niveau des banques cela est due nécessairement à

leurs incapacités de capter et d'intéresser les banquiers pour le financement de leurs projets.

3- Projets ayant obtenus l'ensemble des financements

Sur les **77.468** dossiers sanctionnés favorablement par les banques, **64.454** projets ont été financés par l'ANSEJ dans le cadre de financement triangulaire.

Ainsi, la différence soit 13.014 jeunes qui sont détenteurs de l'accord bancaire renoncent à l'action de création d'entreprise et ce, après avoir parcourus un chemin très difficile.

Le renoncement est dû à plusieurs facteurs qui peuvent être familiale, social mais surtout économique (la non évaluation du projet constitue à notre avis le premier facteur de renoncement).

4 – Répartition des projets financés par secteur d'activité

Tableau 16 : Répartition des projets financés par secteur d'activité

Activités	Nombre de projets	%	Nombre d'emplois	%
Transport Voyageurs	12 001	17,50%	30 045	15,55%
Transport Marchandises	10 242	14,94%	21 066	10,91%
Services	18 793	27,41%	52 453	27,15%
Agriculture	8 734	12,74%	22 385	11,59%
Artisanat	9 966	14,53%	36 101	18,69%
Industrie	3 454	5,04%	12 769	6,61%
Bâtiment et Services Connexes	2 512	3,66%	10 272	5,32%
Profession libérale	1 618	2,36%	4 071	2,11%
Maintenance	941	1,37%	2 637	1,37%
Hydraulique	158	0,23%	678	0,35%
Pêche	151	0,22%	697	0,36%
Total	68 570	100	193 174	100

Source : ANSEJ

Nonobstant les transports, à la lecture du tableau de synthèse ci-dessus relatif à la répartition sectorielle des projets financés, il ressort que :

Le secteur des services avec **27,15 %** des projets financés polarise le plus des investissements, suivi par le secteur de l'artisanat avec **18,69 %** et à la troisième position on trouve le secteur de l'agriculture avec **11,59 %**.

Conclusion du troisième chapitre

Ce dernier chapitre a été consacré à la présentation de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes « ANSEJ » en tant qu'institution d'orientation et d'accompagnement chargée de la création de micro entreprise et le développement de l'esprit d'entreprendre chez les jeunes.

Aussi, nous avons songé nécessaire de développer en détail le dispositif de l'ANSEJ ainsi que les axes de travail développés par l'agence, et ce dans le but de faire ressortir, ce côté qui démontre l'implication de l'Etat, par le biais de ces institutions pour favoriser la création d'entreprise.

Par la suite, un bilan statistique a été présenté pour faire ressortir qu'un nombre très important de jeunes renonce à l'acte de création d'entreprise et cela démontre à notre avis l'absence d'outils permettant l'évaluation des jeunes porteurs de projets et leurs accompagnements.

Conclusion de la première partie

Cette première partie, m'a permis de mettre l'accent sur les principaux concepts que renferme le titre de mon travail.

L'intérêt de la définition des concepts dans le cadre de mon travail, tels que l'entrepreneur et la création d'entreprise, est que l'entrepreneuriat est devenue actuellement un thème de recherche à la mode et que les idées développées par les chercheurs bute encore et souvent sur la définition exacte de l'entrepreneur, car chaque chercheur définit l'entrepreneur selon sa formation et son expérience ce qui nous amène à dire que chaque chercheur ne voit et ne définit qu'une partie de l'entrepreneur.

Les idées développées dans ce domaine et les résultats obtenus font souvent, simultanément, références aux grands auteurs de la pensée de la théorie économique et aux résultats obtenus sur le terrain.

De notre travail, on a constaté que de nombreuses études tentent de découvrir les facteurs qui déterminent l'acte d'entreprendre, alors que d'autres recherches essayent de voir quelles sont les caractéristiques les plus déterminantes dans la réussite d'un entrepreneur.

Ainsi, les travaux réalisés par les économistes, à ce jour, empruntent deux directions distinctes mais complémentaires: la première direction, elle met l'accent sur la fonction, c'est-à-dire sur le comportement de l'entrepreneur (approche comportementale); tandis que la deuxième direction de recherche, elle met l'accent sur la personne et essaie de déterminer le profil de l'entrepreneur (approche déterministe).

A partir des années 1990 une troisième approche est apparue, est mis l'accent sur le processus de création d'entreprise.

La création d'entreprise est vu jusqu'à présent comme un acte individuel, alors que des recherches sont arrivées à la conclusion que l'environnement exerce un effet sur l'acte entrepreneurial et ce, particulièrement par le biais des institutions chargées d'accompagner les futurs investisseurs.

Partant de ce point de vue, la recherche des caractéristiques principales qui distinguent l'entrepreneur des autres individus, à susciter un intérêt particulier, surtout, qu'elle va permettre à ces institutions d'agir sur eux pour booster plus de vocation à l'entrepreneuriat.

C'est pourquoi, nous allons essayer à travers la deuxième partie de notre mémoire de répondre à une question essentielle de notre étude à savoir :

Dans le cadre du dispositif ANSEJ, quels sont les caractéristiques essentielles des jeunes entrepreneurs qui se sont présentés à la création de micro entreprises et qui ont réussi dans leurs démarches ?

La réponse à cette question est importante et essentielle, dans le sens où elle nous permet la construction (le choix) du modèle économétrique, qui d'autre part, nous permettra un meilleur accompagnement et suivi des jeunes dans leurs démarches de création d'entreprises.

L'identification des principales caractéristiques de réussite permettra de prédire à l'avance et au moment du dépôt du dossier au niveau des structures de l'Agence que l'action de création de micro entreprise entrepris par le jeune débouchera où non sur un résultat de création d'entreprise et qui connaîtra une réussite probable.

DEUXIEME PARTIE

LE PROJET DE MODELISATION ET SES FONDEMENTS

Introduction de la deuxième partie

Dans la littérature entrepreneuriale, de nombreux travaux ont tenté et tentent toujours d'identifier les traits susceptibles de prédisposer un individu à une carrière entrepreneuriale. L'hypothèse sous-jacente de ces travaux est que les créateurs d'entreprises (entrepreneurs) présentent des caractéristiques spécifiques.

C'est dans cette perspective qu'on consacrerait la deuxième partie de notre recherche à essayer de détecter, quelles sont les caractéristiques individuelles en terme d'âge, de genre, de niveau scolaire, de la situation familiale ... qui influent sur la création et sur la réussite d'une micro entreprise créée dans le cadre du dispositif ANSEJ.

Le premier chapitre, de cette deuxième partie, sera consacré à la présentation des caractéristiques que nous considérons, comme celles, qui ont un poids important dans l'évaluation des projets de création de micro entreprises. Cette présentation sera renforcée par une analyse statistique descriptive.

Le cinquième chapitre sera, ainsi, consacré à l'analyse descriptive des caractéristiques des jeunes créateurs de micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ, par ce chapitre on essaiera de répondre à la question suivante :

Quelles sont les caractéristiques des jeunes créateurs de micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ ?

Dans le sixième chapitre, il sera question du modèle économétrique à adopter pour identifier les facteurs déterminants pour la création et la réussite d'une micro entreprise.

QUATRIEME CHAPITRE

Les traits où profils des créateurs de micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ

Introduction

Toutes les études empiriques où théoriques se rapportant au domaine de la création d'entreprise reconnaissent que les traits des futurs propriétaires ont une incidence marquée, d'une part, sur la décision de création de micro entreprise et, d'autre part, sur sa réussite.

C'est ainsi que, le présent chapitre vise à énumérer l'ensemble des traits du créateur qui nous semblent importants et influant sur la création d'entreprise et sa survie.

L'objet de notre étude est constitué normalement de primo créateurs, c'est-à-dire des personnes sans aucune expérience de création d'entreprise antérieure.

Pour ce faire, le présent chapitre vise à présenter les traits (c'est à dire les variables explicatives) des primo créateurs, que je considère expliquent la création et la réussite (on entend par là la survie) des micro entreprises.

1- Le choix des variables explicatives de la création et de la survie de micro entreprise

Le choix des variables ne saurait se faire indépendamment des études réalisées dans le domaine au cours des dernières années. Toutefois, c'est sur la base de l'expérience personnelle accumulée au niveau de l'Agence et de la spécificité de notre démarche dans la réception, l'acceptation et le traitement des dossiers des jeunes, qui a constitué pour moi une manière d'identification des traits qui expliquent, les décisions de création et la probabilité de réussite de micro entreprise.

De manière synoptique, je pars de l'hypothèse que la réussite dans la création d'entreprise est liée à certaines caractéristiques (traits) qui se rapportent aux promoteurs du projet. Notre but durant ce chapitre est de les énumérer.

1-1- Caractéristiques socio-démographiques

a- L'âge

L'âge constitue, à notre avis, une des caractéristiques essentielles des individus postulants à la création d'entreprise et à sa réussite.

En effet, certains auteurs soulignent le fait qu'un individu plus âgé a généralement déjà atteint ses objectifs initiaux. Hambrik et Mason (1984) soulignent, par ailleurs, que l'âge avancé est généralement associé à un comportement plus conservateur supposé exercer un impact négatif sur la création d'entreprise pour trois raisons essentielles.

Premièrement, un individu âgé est en principe moins enclin à adopter un comportement novateur ou à adhérer à une idée nouvelle. Deuxièmement un tel individu serait plus attaché à un statut quo. Enfin, les résultats obtenus dans la vie professionnelle engendrent un comportement plus prudent. En effet plusieurs études observent effectivement un impact négatif de l'âge de l'individu sur la décision de création d'entreprise.

Par ailleurs, une étude récente (de Jansson, 2000¹) n'observe toutefois pas de lien significatif. Cependant il apparaît que les jeunes sont plus motivés à la création d'entreprise.

Dans le cadre de ANSEJ, le dispositif s'adresse à des jeunes chômeurs, donc primo créateur dont la limite d'âge est déterminé par décret.

En effet, l'âge du ou des porteurs de projets se situe entre 19 et 35 ans, pour le gérant l'âge peut aller jusqu'à 40 ans si l'entreprise objet de l'investissement permet la création de trois emplois permanents.

Dans le cadre de notre étude nous allons nous intéresser à se poser la question suivante :

Quelle est la catégorie d'âge qui a une forte corrélation avec la création et la survie de micro entreprise ?

Dans ce cadre nous avons subdivisé cette tranche d'âge (19-40 ans) en trois sous tranches :

1^{er} Sous tranche moins de 25 ans ;

2^{ème} sous tranche va de 25 à 35 ans ;

3^{ème} sous tranche va de 35 à 40 ans.

¹ Jansson F, Les déterminants de la croissance des PME, Reflets et perspectives de la vie économique, N° 04, 2000

En se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier concernant la variable âge :

Hypothèse 1 : Les jeunes créateurs de micro entreprise dont l'âge est moins de 25 ans, ont des entreprises performantes.

Contre

Hypothèse 2 : Les jeunes créateurs de micro entreprises dont l'âge varie entre 25 et 35 ans, ont des entreprises performantes.

Hypothèse 3 : Les jeunes créateurs de micro entreprises dont l'âge varie entre 35 et 40 ans, ont des entreprises performantes.

Cette division, correspond, à notre avis, à un partage qui se confond avec la réalité économique et social du pays. En effet généralement les jeunes de moins de 25 ans n'ont pas encore de vision de leur avenir que se soit professionnel où social, par contre un jeune dont l'âge varie entre 25 et 35 ans a, généralement, obtenu une certaine expérience dans la vie qui lui permet de décider et de tracer son projet d'avenir. Enfin concernant la troisième tranche d'âge, c'est la tranche où généralement un individu a déjà construit son avenir et à une situation sociale dans la société.

b- Le Genre

La deuxième caractéristique que nous allons tester est :

Est-ce que le genre à une incidence sur la décision de création d'entreprise et sa survie ?

En effet, il est plausible de penser que les femmes sont habituellement plus centrées sur la famille et moins disposées à poursuivre des objectifs liés à la création d'entreprise. Ainsi, selon la documentation du domaine, les femmes auraient moins d'occasions de vivre des expériences pertinentes, disposeraient de moins de réseaux de soutien et auraient plus de difficultés à réunir des ressources (Sexton et Robinson 1989)¹.

Riding et Swift (1990)² soulignent que les institutions financières ont plus souvent tendance à imposer des conditions plus strictes en ce qui concerne les

¹ Sexton, E.A et Robinson P.B, The economic and demographic determinants of self employment, Frontiers of Entrepreneurship Research, Babson College, 1989.

² Riding, A et Swift C, Women business owners and terms of credit, Journal of business Venturing N° 2, 1990

garanties de prêts si le créateur est une femme. Ceci limitent de ce fait le potentiel de création d'entreprises chez cette catégorie de population.

Les études empiriques sur le lien entre les variables de genre et la création d'entreprises aboutissent toutefois à des résultats contradictoires. Davidsson¹ (1991) et Jansson (2000)² observent un lien négatif entre le fait que l'entrepreneur soit de genre féminin et la réussite, tandis que Delmaire³ (1984) n'observe aucun lien significatif entre ces variables.

En se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses que nous allons vérifier :

Hypothèse 4 : Les micro entreprises dirigées par des hommes affichent un taux de réussite supérieur à celui dirigées par une femme.

Contre

Hypothèse 5 : La variable genre n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

L'introduction de cette variable nous permettra de savoir : est-ce que le genre à une incidence sur la création et la réussite d'entreprise où non ?

Sachant dès à présent que 14 % des micro entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ ont été portées, initiées et réalisées par des jeunes femmes promotrices.

Ceci nous conduira peut être à introduire lors de la réception des projets, cette variable dans l'évaluation des dossiers présentés par cette catégorie de population.

c- L'environnement familial

Un certain nombre d'études indiquent, qu'il y a plus de chances, que les entrepreneurs, aient eu des parents propriétaires d'une entreprise. Ces études supposent que les futurs entrepreneurs acquièrent le savoir faire durant leur

¹ Davidsson, P, Continued entrepreneurship, Ability, need and opportunity as determinants of small firm growth, Journal of busniss Venturing, N° 6, 1991

² Jansson F, Les déterminants de la croissance des PME, Reflets et perspectives de la vie économique, N° 04, 2000

³ Delmarie Hervé, Création d'entreprise industrielle, Comment apprécier le risque bancaire, France, Revue Banque N°441, 1984

jeunesse (résultats confirmés par les études de Dushenseau et Gartner¹ 1988) de sorte qu'ils sont plus enclins à considérer l'entrepreneuriat comme un choix de carrière viable. En effet, les études empiriques suggèrent que le fait d'être issu d'une famille d'entrepreneur augmente les chances de création et de survie de son entreprise.

Dans notre cas nous allons nous intéresser : est ce que l'entourage familial influe sur la création et la survie de l'entreprise ?

Voici les hypothèses que nous allons vérifier :

Hypothèse 6 : Un individu issu d'une famille d'entrepreneur affiche une envie de création et de réussite supérieure à celui qui est issu d'une famille normale.

Contre

Hypothèse 7 : La famille n'a aucune incidence sur l'envie de créer et de la survie de micro entreprise.

d- Situation de famille

A notre avis, il n'y a pas d'études qui se sont attardées sur l'influence de la situation familiale de l'entrepreneur sur la décision, d'une part, de créer une entreprise et, d'autre part, sur sa survie.

En effet, il peut apparaître à priori, qu'un individu célibataire prend un plus grand risque pour la création d'entreprise qu'un futur entrepreneur marié.

Dans notre cas nous allons nous intéresser : est ce que la situation familiale influe sur la création et la survie de l'entreprise ?

Voici les hypothèses que nous allons vérifier :

Hypothèse 8 : Un individu non marié affiche une envie de création et de réussite supérieure à un individu marié.

Contre

Hypothèse 9 : La situation de famille n'a aucune incidence sur l'envie de créer et de la survie de micro entreprise.

¹ Duchesneau Donald et Gartner William, A profile of new venture success and failure in an emerging industry, Frontiers of entrepreneurship Research, Babson College, 1988

1-2- Les compétences

a- Niveau de scolarité :

D'un point de vue théorique, il y a vraisemblablement un lien entre les études et les connaissances, les compétences, la motivation, la confiance en soi, l'aptitude à la résolution des problèmes, l'engagement. Les études supérieures doivent permettre à un individu de mieux faire face aux problèmes et de saisir les occasions dont dépend la création d'entreprise.

En effet, de nombreuses études empiriques constatent effectivement que le niveau d'instruction du créateur a un impact positif sur la création d'entreprise.

Le fait de détenir un diplôme d'études supérieur, voire des diplômes d'études, semble favoriser la création d'entreprise.

En se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier concernant la variable niveau scolaire :

Hypothèse 10 : Un individu qui détient un diplôme d'études affiche un degré de création et de réussite supérieur à celui qui n'a pas de diplôme.

Contre

Hypothèse 11 : Le niveau scolaire n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

b- Formation professionnelle

Dans beaucoup d'études, il n'est pas établi une différenciation entre le niveau d'étude et la formation professionnelle, à notre avis la distinction entre les deux types d'enseignement est très importante du fait que la formation professionnelle débouche généralement sur une qualification, c'est-à-dire un métier et non un niveau d'instruction.

A notre avis les jeunes détenteurs d'un diplôme de la formation professionnelle, ont plus de chance pour la création d'entreprise directement dans leur domaine de formation.

Dans notre cas, nous allons nous intéresser : est ce que le fait de détenir un diplôme de la formation professionnelle influe sur la création et la survie de l'entreprise ?

En se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier concernant la variable diplôme de la formation professionnelle :

Hypothèse 12 : Un individu qui détient un diplôme de la formation professionnelle affiche un degré de création et de réussite supérieur à celui qui n'a pas de diplôme de formation professionnelle.

Contre

Hypothèse 13 : Le diplôme de la formation professionnelle n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

c- Savoir faire

Dans le cadre du dispositif ANSEJ, selon les décrets, un jeune qui postule à la création d'entreprise doit détenir un diplôme, une qualification ou un savoir faire dans le domaine de création souhaité.

Ainsi, du point de vue du législateur, le savoir faire constitue un gage de réussite de l'entreprise. Les études réalisées dans le domaine de l'entrepreneuriat débouchent sur la constatation suivante :

Les entreprises florissantes ont été mises sur pied par un fondateur ayant déjà une expérience et un savoir faire dans le secteur. On présume que l'expérience et le savoir faire du créateur constitue un avantage pour la création et la survie de l'entreprise.

En se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier concernant la variable expérience et savoir faire :

Hypothèse 13 : Un individu qui détient une expérience et un savoir faire dans le secteur de création affiche un degré de création et de réussite supérieur à celui qui n'a pas d'expérience et de savoir faire.

Contre

Hypothèse 14 : L'expérience et le savoir faire n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

1-3- Caractéristiques psychologiques

a- Raison de création :

Selon la documentation consacrée à la création d'entreprise, il existe une différence marquée entre la création d'entreprise pour créer son propre emploi et la création d'entreprise pour la création de valeur

Dans le cadre de l'ANSEJ, le dispositif est destiné à des jeunes chômeurs, donc, le désir de cesser de chômer constitue à notre avis la principale motivation à la création d'entreprise.

En se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier concernant la variable la raison de création :

Hypothèse 14 : Un individu chômeur affiche un degré de création et de réussite supérieur à celui qui n'est pas chômeur.

Contre

Hypothèse 15 : être en chômage n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

1-4- Caractéristiques du père et de la mère

a- Niveau d'instruction des parents

Mon passage au niveau de l'Agence en tant que chargé d'études au début de ma carrière, et en tant que directeur d'antenne plus tard, m'a permis d'avoir un contact direct avec les jeunes souhaitant la création de micro entreprise. Et, il m'est apparu, dans beaucoup de cas, que le niveau d'instruction du père où de la mère (dès fois les deux à la fois) et par conséquence, les postes de travail occupés par ceux-ci, ont une influence directe sur la détermination de création d'entreprise et le secteur choisi.

En effet, une micro entreprise gérée par un individu dont les parents où l'un des parents occupent un poste dans une administration où une entreprise publique (où privée) sont en mesure de détecter des opportunités d'investissements rentables. De même que les parents instruits épaulent leurs enfants dans les démarches de création et de fonctionnement de la micro entreprise.

Dans le cadre de notre étude, en se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier concernant la variable niveau d'instruction des parents :

Hypothèse 16 : Un individu issu d'une famille dont l'un des parents où les deux sont instruits, affiche un degré de création et de réussite supérieur à celui issu d'une famille dont les parents n'ont pas un niveau d'instruction.

Contre

Hypothèse 17 : La situation des parents n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

b- ancienne profession des parents

De même que le niveau d'instruction, de la pratique il m'est apparu que les individus issus des parents ayant un métier donné, ont plus de chance de création et de réussite de leurs entreprises que les individus issus de parents n'ayant pas de métier.

En effet, un individu qui crée une micro entreprise dans le domaine où le père où la mère détient un savoir faire a, à notre avis, plus de chance de création et de réussite qu'un individu dont les parents ne détient pas une ancienneté professionnelle dans le domaine de création.

Dans le cadre de notre étude, en se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier concernant la variable ancienne profession des parents :

Hypothèse 18 : Un individu issu d'une famille dont l'un des parents où les deux ont une expérience professionnelle dans le domaine de création affiche un degré de création et de réussite supérieur à celui issu d'une famille dont les parents n'ont pas d'ancienneté professionnelle dans le domaine de création.

Contre

Hypothèse 19 : L'ancienneté professionnelle des parents n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

Le tableau ci-dessous présente l'ensemble des caractéristiques ayant un lien avec le jeune entrepreneur, qui ont été sélectionnées et qui vont faire l'objet d'une analyse statistique descriptive.

Tableau 17 : Caractéristiques de l'entrepreneur

Les caractéristiques de l'entrepreneur	Symbole des variables
<p>1- <u>Caractéristiques socio démographiques</u></p> <p>1-1- Age</p> <p>1-2- Genre</p> <p>1-3- Environnement familial</p> <p>1-4- Situation de famille</p> <p>2- <u>Les compétences</u></p> <p>2-1- Niveau scolaire</p> <p>2-2- Formation professionnelle</p> <p>2-3- Savoir faire</p> <p>3- <u>Caractéristiques psychologiques</u></p> <p>3-1- raison de création</p> <p>4- <u>Caractéristiques du père et de la mère</u></p> <p>4-1- Niveau d'instruction des parents</p> <p>4-2- Ancienne profession des parents</p>	<p>AGE</p> <p>GENRE</p> <p>ENVI_FAM</p> <p>SITUAFAM</p> <p>NIV_SCOL</p> <p>FORMPROF</p> <p>SAVFAIRE</p> <p>SITAVANT</p> <p>SCOPERE - SCOMERE</p> <p>PROF_PER</p>

Conclusion du quatrième chapitre

Selon la théorie de l'entrepreneur, les créateurs d'entreprises présentent certaines caractéristiques, et ceux qui possèdent un grand nombre, sont plus susceptibles de devenir des entrepreneurs et de réussir dans leurs démarches entrepreneuriales.

Le présent chapitre, nous a permis d'énumérer les caractéristiques qui nous supposons, influent positivement sur la création et la réussite de l'entreprise.

L'étude statistique du cinquième chapitre contribuera à tester nos hypothèses, et à recueillir, les données sur chaque caractéristique étudiée séparément.

CINQUIEME CHAPITRE

Analyse des caractéristiques des créateurs des micro entreprises qui ont survécu dans le cadre du dispositif ANSEJ

I- Présentation de l'Etude Analytique de l'ANSEJ

L'objet principal de l'étude analytique est une évaluation quantitative de l'impact du dispositif ANSEJ sur l'économie nationale. Cette évaluation comprend notamment une étude coûts bénéfices des fonds publics qui y sont injectés.

L'impact sera décomposé entre effets directs et effets indirects.

Les effets directs sont :

- La création d'emplois
- La production et la valeur ajoutée créés
- L'investissement et la mise en place de capacités de production
- Les revenus distribués
- Les impôts générés

Les effets indirects sont décomposables, aussi, suivant ces mêmes catégories citées ci-dessus. Ces effets sont ceux générés à la suite de la demande supplémentaire engendrée par les projets mis en place. Cette demande est issue directement des entreprises, elles mêmes, lors de la réalisation de l'investissement et de l'exploitation ou par le biais des revenus distribués.

Mais ce qui est intéressant dans cette enquête, c'est la partie relative au profil des créateurs (voir le questionnaire en annexe). Cette partie a été incluse sur notre proposition pour les besoins de notre thèse.

II- Echantillon de l'étude

On signalera que la population mère objet de l'étude, est constituée de l'ensemble des micro entreprises ayant été financées au 31/12/2005 grâce au dispositif ANSEJ, elle contenait 57 482 micro entreprises, celle-ci est répartie en 28 secteurs d'activités (strates), nomenclature utilisée par l'agence (voir tableau ci dessous), 285 micro entreprises ont été exclues à cette étape de la population mère, parce qu'il n'y avait pas d'informations concernant leur activité, leur secteur d'appartenance, le nom et prénom du promoteur. Ainsi le nombre de la population mère a été réduit à 57 197 micro entreprises.

Dans chaque secteur d'activité, il a été procédé à un tirage aléatoire. La procédure était la suivante : dans chaque secteur d'activité ou le nombre de micro entreprises financées était supérieur à 300, on tire au hasard 70 micro entreprises. Alors que si le nombre de micro entreprise était inférieur à 300, on

Cinquième chapitre : *Analyse des caractéristiques des créateurs des micro-entreprises qui ont survécu dans le cadre du dispositif ANSEJ*

tire au hasard 30 micro entreprises. Ceci a permis d'obtenir un échantillon de 1600 micro entreprises.

Les résultats du tableau ci-dessous ont été obtenus :

Tableau 18 : Répartition de la population mère et de l'échantillon par secteur d'activité

Secteurs d'activités	Population mère	Echantillon
Agriculture	4978	70
Artisanat	894	70
Pêche	110	30
Hydraulique	129	30
BTPH	2792	70
Climatisation et froid	129	30
Environnement et assainissement	227	30
Industrie agroalimentaire	4054	70
Industrie chimique et cosmétique	199	30
Industrie du bois	2318	70
Industrie du cuir	144	30
Industrie électrique et électronique	63	30
Industrie métallique et mécanique	653	70
Industrie textile	1627	70
Installation et maintenance	526	70
Transformation de plastique	382	70
Imprimerie et transformation de papier	342	70
Autre industrie	532	70
Edition et communication	363	70
Bureau d'études	1071	70
Prestations et services informatiques	702	70
Professions libérales	171	30
Santé	1083	70
Transport de marchandises	6214	70
Transport de voyageurs	12123	70
Transport frigorifique	31143	70
Transports spéciaux	60	30
Services divers	12168	70
TOTAL	57197	1600

Source : ANSEJ

Lors de l'enquête, il s'est avéré que certaines micro entreprises de l'échantillon n'ont pu être localisé. En effet la localisation des micro entreprises est souvent difficile et très complexe, car retrouver une entreprise dans des rues non numérotées, dans un nouveau quartier où lotissement où dans un domaine agricole n'est pas toujours une chose aisée.

Dans d'autres cas des micro entreprises ont changé d'adresses sans informées les structures de l'ANSEJ ce qui rend leurs localisations encore plus difficile.

En outre, les taux de refus de coopérer et de répondre au questionnaire ne sont pas négligeables, en effet souvent et dans certains cas des micro entreprises, qui ne respectent pas la réglementation, ne veulent pas répondre de peur de leurs dénoncement aux services compétents (ex : impôts).

Une des difficultés rencontrées dans ce genre d'enquête est comment persuader un gérant de micro entreprise de répondre au questionnaire mais surtout sérieusement.

Par ailleurs, dans d'autre situation, ce sont des contraintes économiques qui contraignant de nombreuses micro entreprises à quitter leurs ateliers. En effet dans ces cas c'est l'augmentation du loyer par le propriétaire du local qui entraîne le déménagement vers des endroits où les loyers sont plus abordables.

En fin d'enquête, sur les 1600 micro entreprises tirées au hasard de la population mère , 1388 ont pu être localisées, ont répondu et rempli le questionnaire. Ce qui nous donne un taux de réponse de 86,75 %.

La répartition par secteur d'activité de l'échantillon enquêté est donnée par le tableau suivant :

Tableau 19 : Répartition de l'échantillon tiré et de l'échantillon enquêté par secteur d'activité

Secteurs d'activités	Echantillon	Echantillon enquêté et retenu pour exploitation
Agriculture	70	67
Artisanat	70	64
Pêche	30	26
Hydraulique	30	27
BTPH	70	68
Climatisation et froid	30	26
Environnement et assainissement	30	25
Industrie agroalimentaire	70	65
Industrie chimique et cosmétique	30	23
Industrie du bois	70	66
Industrie du cuir	30	23
Industrie électrique et électronique	30	20
Industrie métallique et mécanique	70	61
Industrie textile	70	62
Installation et maintenance	70	49
Transformation de plastique	70	52
Imprimerie et transformation de papier	70	58
Autre industrie	70	58
Edition et communication	70	50
Bureau d'études	70	56
Prestations et services informatiques	70	68
Professions libérales	30	26
Santé	70	67
Transport de marchandises	70	65
Transport de voyageurs	70	67
Transport frigorifique	70	58
Transports spéciaux	30	17
Services divers	70	74
TOTAL	1600	1388

Source : ANSEJ

Avant de commencer à répondre à la question principale de notre mémoire, nous allons tout d'abord redéfinir la taille de l'échantillon qui nous intéresse et qui servira de base de donnée à notre étude.

En effet, nous n'allons pas traiter l'ensemble des micro entreprises qui ont été enquêtées lors de cette étude, mais seulement ceux qui remplissent un critère important dans le cadre de notre recherche à savoir :

- Les micro entreprises qui ont une durée de vie supérieure ou égal à 3 ans

Le plus souvent dans la littérature existante, la pérennité des jeunes entreprises est appréciée par la durée de survie à cinq ans, de sorte que toutes les entreprises qui ont atteint cet âge peuvent être taxées d'entreprise qui ont survécu (il est à signaler que la survie d'une entreprise n'implique pas nécessairement la réussite, mais elle implique nécessairement une probabilité de réussite supérieure)

Seulement, ce critère de 5 ans est appliqué, généralement, pour la petite et moyenne entreprise (PME), dans notre cas nous allons ramener cette durée à 3 ans et ce, pour trois raisons essentielles :

- 1- Premièrement : les trois premières années sont considérées dans la littérature économique comme étant toujours les plus difficiles dans la vie d'une entreprise; et à notre avis une entreprise qui dépasse ce cap de 3 ans, peut être considérée comme ayant survécue à la période la plus critique.
- 2- Deuxièmement : l'objet de notre étude sont de micro entreprises, donc elles sont plus fragiles que la petite et moyenne entreprise et par conséquent cet âge peut être ramener à 3 ans.
- 3- Troisièmement : le législateur algérien a, dans le cadre du dispositif ANSEJ, octroyé des avantages relatifs à la phase exploitation pour les zones normales sur une période de trois ans, donc de ce point de vue, il considère que les micro entreprises qui atteignent l'âge de trois ans, sont capables économiquement, de faire face aux aléas du marché et par conséquent, et implicitement, il considère que ces micro entreprises ont réussi.

Afin de rester avec la réalité économique de notre pays, nous allons choisir la durée de survie de 3 ans comme critère pour une micro entreprise ayant réussi

L'application de ce critère, que nous considérons très important dans notre travail, ramènera l'échantillon qui servira de base à notre étude descriptive à 821 micro entreprises, dont la répartition par secteur d'activité, est donnée par le tableau suivant :

Tableau 20 : Répartition de l'échantillon par secteur d'activité des micro entreprises dont la durée de vie est au moins de 3 ans

Secteurs d'activités	Echantillon retenu pour l'étude
Agriculture	45
Artisanat	31
Pêche	8
Hydraulique	10
BTPH	37
Climatisation et froid	13
Environnement et assainissement	9
Industrie agroalimentaire	36
Industrie chimique et cosmétique	14
Industrie du bois	38
Industrie du cuir	15
Industrie électrique et électronique	15
Industrie métallique et mécanique	26
Industrie textile	39
Installation et maintenance	21
Transformation de plastique	23
Imprimerie et transformation de papier	35
Autre industrie	34
Edition et communication	26
Bureau d'études	36
Prestations et services informatiques	53
Professions libérales	12
Santé	44
Transport de marchandises	47
Transport de voyageurs	64
Transport frigorifique	44
Transports spéciaux	10
Services divers	36
TOTAL	821

Source : ANSEJ

III- Analyse descriptive des caractéristiques des créateurs

Dans le cadre de ce chapitre, nous proposons une analyse descriptive des caractéristiques des créateurs qui ont été énumérées dans le chapitre précédent.

En effet, l'analyse descriptive, nous permettra d'examiner chaque caractéristique séparément et ainsi d'établir à la fin, un profil type du jeune créateur dans le cadre du dispositif ANSEJ.

Quelles sont les caractéristiques des jeunes créateurs de micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ ?

La réponse à cette question constituera l'essence même de ce chapitre, c'est ainsi, que nous allons commencer, le traitement des caractéristiques par l'ordre déjà établi et présenté lors du précédent chapitre.

III- 1- Caractéristiques socio démographiques

a- l'âge du créateur de micro entreprise

Il est à signaler que sur un échantillon de 821 entrepreneurs, pour cette variable nous avons à traiter un échantillon de 805 entrepreneurs et ce, pour les raisons suivantes :

- 1- Cinq entrepreneurs âgés de moins de 19 ans ce qui est en contradiction avec les dispositions réglementaires du dispositif ;
- 2- Un entrepreneur dont son âge à la date du dépôt du dossier a été saisi plus de 40 ans ce qui est également en contradiction avec les dispositions réglementaires du dispositif.

Donc, sur un échantillon de 821 entrepreneurs, 6 ont été éliminés après traitement et 10 données manquantes ce qui nous ramène l'échantillon à 805 données.

L'analyse de l'âge du créateur de micro entreprise au moment de l'introduction et dépôt de son dossier au niveau de l'Agence, nous a permis d'avoir les résultats suivants :

- Les âges les plus fréquents auxquels un jeune entame le processus de création d'entreprise varie entre 25 et 28 ans.
- L'âge moyen à la création est de 28 ans.

Les hypothèses à vérifier concernant la variable âge sont:

Hypothèse 1 : Les jeunes créateurs de micro entreprise dont l'âge est moins de 25 ans, ont des entreprises performantes.

Contre

Hypothèse 2 : Les jeunes créateurs de micro entreprise dont l'âge varie entre 25 et 35 ans, ont des entreprises performantes.

Hypothèse 3 : Les jeunes créateurs de micro entreprise dont l'âge varie entre 35 et 40 ans, ont des entreprises performantes.

Le traitement les résultats de l'échantillon font ressortir les résultats suivants :

Tableau 21 : Répartition des entrepreneurs par âge de création

Tranches d'âges	Les résultats	Taux
Moins de 25 ans	204	25 %
Entre 25 et 35 ans	541	67 %
Entre 35 et 40 ans	60	8 %
Total	805	100 %

Source : ANSEJ

Sur un échantillon de 805 des jeunes ayant des entreprises qui ont survécu 3 ans et plus, on ne retrouve que 8 % des jeunes ayant un âge allant de 35 à 40 ans à la date de création, alors que seulement 25 % avaient moins de 25 ans.

En revanche 67 % des entreprises de l'échantillon qui ont survécu sont ceux de la classe qui avaient un âge allant de 25 à 35 ans.

Cinquième chapitre : *Analyse des caractéristiques des créateurs des micro-entreprises qui ont survécu dans le cadre du dispositif ANSEJ*

Ce résultat est conforme à la réalité du pays, car, généralement, c'est à cet âge, que les jeunes ont terminé leurs études, et également c'est à cet âge que le jeune a eu une première expérience professionnelle.

C'est ainsi, que tous les indicateurs socio économique du pays, font que les jeunes se lancent dans la création d'entreprise à partir de 25 ans.

Pour les 35 ans et plus, la situation est toute à fait différente, car à cet âge les jeunes ont ordinairement construit leur avenir et son stable professionnellement et socialement (salaries, marie avec enfants...etc.). Donc à cet âge, il est difficile pour un jeune de se lancer dans la création d'entreprise.

Comme résultat on peut dire que : Pour cette variable que le profil des jeunes créateurs de micro entreprise qui ont survécu ont généralement un âge qui varie entre 25 et 35 ans.

Donc la première caractéristique des jeunes créateurs dont leurs entreprises ont survécu, ont un âge qui varie entre 25 et 35 ans.

b- le genre (homme où femme) de créateur de micro entreprise

L'analyse du genre du créateur de micro entreprise, nous a permis d'avoir les résultats suivants :

Tableau 22 : Répartition des entrepreneurs par genre

Source : ANSEJ

Genres	Les résultats	Taux
Masculin	677	82 %
Féminin	144	18 %
Total	821	100 %

A priori, nous pouvons dire que les jeunes créateurs de micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ sont plutôt des hommes.

Cinquième chapitre : *Analyse des caractéristiques des créateurs des micro-entreprises qui ont survécu dans le cadre du dispositif ANSEJ*

Ainsi, 82 % des jeunes entrepreneurs dont leurs entreprises ont survécu sont des hommes et 18 % sont des femmes.

Ces résultats, sont, déjà, validés par la réalité, où nous enregistrons depuis 2001, un taux annuel de 18% de création de micro entreprises, qui ont été initiées, portées et réalisées par des jeunes femmes promotrices.

Les hypothèses à vérifier concernant la variable genre sont :

Hypothèse 4 : Les micro entreprises dirigées par un homme affiche un taux de réussite supérieur à celui dirigées par une femme.

Contre

Hypothèse 5 : La variable genre n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

Les résultats de l'enquête, font ressortir que le genre du créateur dans le cadre du dispositif ANSEJ n'a aucune incidence sur la survie et la réussite de l'entreprise.

c- L'environnement familial

Le traitement des résultats relatifs à l'environnement familial fait ressortir les éléments suivants :

Tableau 23 : Répartition des entrepreneurs selon l'environnement familial

Environnement familial	Les résultats	Taux
L'entrepreneur a un des parents qui est entrepreneur	209	26 %
L'entrepreneur n'a pas de parents entrepreneurs	364	44 %
Sans réponse	248	30 %
Total	821	100 %

**Cinquième chapitre : Analyse des caractéristiques des créateurs des micro-entreprises
qui ont survécu dans le cadre du dispositif ANSEJ**

Les résultats de l'enquête font ressortir que seulement 26 % des jeunes qui ont créés leurs micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ sont issus d'une famille dont l'un des parents (généralement c'est le père) est entrepreneur. Alors que 44% des créateurs sont issus de famille qui n'a pas de parents entrepreneurs. Par ailleurs, 30% des enquêtés n'ont pas répondu à la question.

A ce niveau de l'étude, et lorsque, on regarde de ce point de vue on peut conclure effectivement de l'absence de lien entre les antécédents familiaux en matière de l'entrepreneuriat et la création de micro entreprise.

Par ailleurs une analyse plus poussée de la situation du père nous amène aux résultats suivants :

Tableau 24 : Répartition des entrepreneurs selon la situation du père

Situation du père	Fréquence	Pourcentage
Décédé	140	17,06
Occupé	382	46,53
Retraité	288	35,08
Emigré	3	0,36
Au chômage	2	0,25
Handicapé	3	0,36
Pas de réponse	3	0,36
TOTAL	821	100

Source : ANSEJ

53,11 % des jeunes créateurs, dont leurs micro entreprises, ont survécu sont issus de famille dont le père est dans une situation d'inoccupé¹. Alors que 46,53 % ont des pères occupés.

Donc la création de micro entreprise, peut être vu par les jeunes comme source, par exemple, d'amélioration de situation familiale.

¹ Inoccupé = Décédé+retraité+chômage+handicapé+pas de réponse

A ce niveau, on peut avancer que la situation du père en situation d'inoccupé à une incidence directe sur la création et la survie de la micro entreprise, puisqu'elle constitue, à notre avis, une motivation supplémentaire pour la réussite de la micro entreprise.

d- Situation familiale

Concernant cette variable, il ressort des résultats de l'enquête que des entreprises qui ont survécu, une grande proportion est constituée des micro entreprises dont le gérant est marié.

En effet, les gérants mariés représentent 64,2 % de l'ensemble des gérants des micro entreprises qui ont une durée de vie supérieur ou égal à 3 ans.

A ce niveau on peut affirmer, que la responsabilité d'une famille constitue une des caractéristiques des entrepreneurs qui réussissent. Elle constitue une motivation qui incite les entrepreneurs à la réussite de leurs projets.

En effet, un jeune dont l'avenir de sa petite famille dépend de lui et du gain de son travail essaye de faire réussir sa micro entreprise par tous les moyens.

Les résultats de l'enquête sont les suivants :

Tableau 25 : Répartition des entrepreneurs selon la situation familiale

Situation familiale	Fréquence	Pourcentage
Célibataire	285	34,72
Marié (e)	527	64,18
Veuf (ve)	3	0,37
Divorcé ou séparé	6	0,73
Total	821	100

Source : ANSEJ

Aussi, à notre avis, les jeunes entrepreneurs qui ont eu une expérience familiale (marié, divorcé, veuf), ont plus de chance de réussir la création et la pérennité de leurs micro entreprises.

Les hypothèses que nous avons vérifiées à ce niveau à savoir :

Hypothèse 8 : Un individu non marié affiche une envie de création et de réussite supérieure à celle d'un individu marié.

Contre

Hypothèse 9 : La situation de famille n'a aucune incidence sur l'envie de créer et de la survie de micro entreprise.

Fait ressortir que les jeunes mariés (es) affichent une envie de création et de réussite supérieure à ceux des non mariés (es).

III-2- Les compétences

a- Niveau de scolarité

Les résultats obtenus par l'enquête sont les suivants :

Tableau 26 : Répartition des entrepreneurs selon le niveau scolaire

Niveau d'instruction	Fréquence	Pourcentage
Analphabète	12	1,46
Primaire	55	6,70
Moyen	245	29,85
Secondaire	289	35,20
Universitaire sans diplôme	21	2,55
Universitaire diplômé	199	24,24
TOTAL	821	100

Source : ANSEJ

Sur l'ensemble des entrepreneurs enquêtés 35,20 % ont un niveau secondaire et 29,85 % ont un niveau moyen, ainsi 65,05 % des jeunes créateurs enquêtés ont un niveau moyen ou secondaire.

Ce résultat est compatible avec résultats obtenus par plusieurs chercheurs qui affirment que les jeunes qui détiennent un niveau secondaire affichent un désir de création et de réussite supérieur aux autres catégories de jeunes.

En effet, les jeunes universitaires même s'ils représentent 24,20% des créateurs, ont plusieurs possibilités d'employabilité, en effet, un universitaire même s'il a des délais de chômage long, il a la possibilité de trouver un emploi, plutôt, qu'un jeune sans niveau et sans diplôme universitaire.

Les hypothèses à vérifier :

Hypothèse 10 : Un individu qui détient un diplôme d'étude affiche un degré de création et de réussite supérieur à celui qui n'a pas de diplôme.

Contre

Hypothèse 11 : Le niveau scolaire n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

A ce niveau on peut affirmer que les jeunes ayant un niveau secondaire affichent un degré de création et de réussite supérieur.

b- Formation professionnelle

Les résultats obtenus par l'enquête sont les suivants :

Tableau 27 : Répartition des entrepreneurs selon que ayants suivi où non de formation professionnelle

Rubrique	Fréquence	Pourcentage
l'entrepreneur a un diplôme de la formation professionnelle	274	33,37
l'entrepreneur n'a pas de diplôme de la formation professionnelle	547	66,63
TOTAL	821	100

En ce qui concerne la variable de la formation professionnelle, la lecture du tableau ci-dessus fait ressortir que 33,37 % des jeunes créateurs enquêtés ont un diplôme de la formation professionnelle. Alors que 66,63 % n'ont pas de diplôme de formation professionnelle.

En se fondant sur les données empiriques, voici les hypothèses à vérifier concernant la variable diplôme de la formation professionnelle :

Hypothèse 12 : Un individu qui détient un diplôme de la formation professionnelle affiche un degré de création et de réussite supérieur à celui qui n'a pas de diplôme.

Contre

Hypothèse 13 : Le diplôme de la formation professionnelle n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

Des résultats, il apparaît que le diplôme de la formation professionnelle a une certaine incidence sur la création et la réussite de l'entreprise. Mais ce qui est plus intéressant pour cette variable ce n'est pas les jeunes ayant des niveaux élevés de diplôme de la formation professionnelle qui se consacrent à la création d'entreprise mais ceux qui détiennent des diplômes de niveau inférieur (généralement CAP), c'est-à-dire ayant des qualifications dans le domaine de création.

Aussi, à ce niveau d'analyse, nous pouvons affirmer que le diplôme de la formation professionnelle, dans les domaines pratiques, influe sur la création et la réussite de la micro entreprise.

2-3- Savoir faire

Pour cette variable on n'a pas de donnée brute mais, la combinaison de plusieurs réponses de certaines questions nous permettent d'avoir les résultats du tableau ci dessous :

Ainsi 42,29 des créateurs enquêtés dans le cadre du dispositif ANSEJ ont déjà eu une expérience professionnelle dans le domaine de création.

Donc l'expérience et le savoir faire ont une incidence certaine sur la création et la réussite de la micro entreprise.

Tableau 28 : Répartition des entrepreneurs selon la qualification dans le domaine

Rubrique	Fréquence	Pourcentage
l'entrepreneur a un diplôme de la formation professionnelle	274	33,37
l'entrepreneur a un diplôme universitaire	199	24,24
l'entrepreneur a une expérience professionnelle	348	42,39
TOTAL	821	100

Source : ANSEJ

En effet, dans la pratique les jeunes qui ont eu une expérience de travail, généralement dans le secteur privé, développent des qualifications nécessaires à l'entrepreneuriat, notamment en raison de la diversité des tâches auxquelles ils sont confortés et, de ce fait, ils sont prédisposés à valoriser les acquis à travers la création de leur propre micro entreprise.

III-3- Caractéristiques psychologiques

a- Raison de création :

La situation individuelle des entrepreneurs enquêtés, avant de recourir au dispositif de l'ANSEJ, fait apparaître que 50,43 % des créateurs qui ont réussi étaient dans une situation de chômeur.

Alors que 28,02 % des entrepreneurs avaient un emploi salarié, le reste soit 21,56 % étaient dans une situation précaire (travail occasionnel, commerce informel, stagiaire...)

En se fondant sur les données empiriques, on peut dire que dans le cadre du dispositif ANSEJ être en chômage ou dans une situation précaire influe considérablement sur la création et la réussite de la micro entreprise.

Les résultats de l'enquête sont :

Tableau 29 : Répartition des entrepreneurs selon leurs situations avant la création de micro entreprise

Situation avant la création	Fréquence	Pourcentage
Au chômage	414	50,43
Etudiant	30	3,65
Stagiaire	27	3,28
Employé chez un privé	169	20,58
Employé dans une entreprise publique	61	7,43
Commerce informel	26	3,17
Travail occasionnel	57	6,95
Non réponse	37	4,51
TOTAL	821	100

Source : ANSEJ

III-4- Caractéristiques du père et de la mère

a- Niveau d'instruction des parents

A ce niveau, on veut savoir si le niveau d'instruction des parents de l'entrepreneur a un impact positif sur la création et la survie de la micro entreprises.

La lecture des données de l'enquête (ci-joint les deux tableaux ci-dessous) nous permettent d'affirmer que le niveau d'instruction des parents n'a aucun impact ou incidence sur la création et la survie de la micro entreprise.

En effet, on constate que pour 75,14 %, le niveau d'instruction du père et analphabète ou primaire alors que pour la mère 89,53 % ont ce même niveau.

Donc à priori le niveau d'instruction des parents n'a aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise.

Tableau 30 : Répartition des entrepreneurs selon le niveau d’instruction du père

Niveau d’instruction du père	Fréquence	Pourcentage
Analphabète	247	30,08
Primaire	370	45,06
Moyen	96	11,70
Secondaire	56	6,82
Supérieur	46	5,61
Sans réponse	6	0,73
TOTAL	821	100

Source : ANSEJ

Tableau 31 : Répartition des entrepreneurs selon le niveau d’instruction de la mère

Niveau d’instruction de la mère	Fréquence	Pourcentage
Analphabète	561	68,33
Primaire	174	21,20
Moyen	43	5,23
Secondaire	28	3,41
Supérieur	9	1,10
Sans réponse	6	0,73
TOTAL	821	100

Source : ANSEJ

b- ancienne profession des parents

De la pratique, il apparaît que les jeunes entrepreneurs issus des familles dans les parents ayant exercés un métier dans le secteur de création, ont plus de chance de créer et de réussir dans leurs entreprises, que les individus issus des parents n'ayant pas de métier dans le domaine de création.

De notre étude, il apparaît selon les données du tableau que 19 % des jeunes qui ont créé leurs micro entreprises et qui ont réussi sont issus des familles dans le père exerce où a exercé la même activité.

Tableau 32 : Répartition des entrepreneurs selon que le père a exercé la même fonction où non

Rubriques	Fréquence	Pourcentage
Le père a exercé dans le même domaine de création	159	19,37
Le père n'a pas exercé dans le même domaine de création	662	80,63
TOTAL	821	100

Source : ANSEJ

Donc en se fondant sur les données empiriques, il ressort qu'un individu issu d'une famille, dont, l'un des parents à une expérience professionnelle dans le domaine de création affiche un degré de création et de réussite supérieur.

Ici, je signale que les visites effectuées au niveau d'un certain nombre de micro entreprises, fait ressortir que ce type de micro entreprises ont plus de faciliter d'insertion dans le champ économique et commercial et ce, vu les connaissances et les relations qu'entretient le père qui représentent d'une certaine manière un passeport permettant d'avoir des marchés, ce qui implique faciliter d'écoulement des produits, et par conséquent, la réussite de l'entreprise.

Donc, même si statistiquement, ça ne ressort pas de manière claire que l'ancienneté professionnelle n'à aucune incidence sur la création et la réussite de l'entreprise. Je peux confirmer que les individus issus d'une famille dont l'un des parents à une expérience professionnelle dans le domaine de création affiche un degré de création et de réussite supérieur.

Conclusion du cinquième chapitre

Cette analyse descriptive, nous a permis d'avoir une première idée sur les créateurs et d'établir un profil des jeunes qui ont créé et réussi, et cela après examen séparément chacune des caractéristiques.

Ainsi, en conclusion de ce chapitre, nous pouvons dire qu'en général, les créateurs de micro entreprise qui ont réussi dans le cadre du dispositif ANSEJ, sont plutôt des jeunes sans distinction de genre (c'est-à-dire ça peut être un homme où une femme) dont l'âge varie entre 25 et 35 ans, mariés ayant un niveau scolaire secondaire, la majorité n'a pas suivi de formation professionnelle, ont plutôt eu une première expérience professionnelle comme salarié, et ont été dans une situation de chômage, dont le père, à généralement, un niveau d'instruction très bas et sont dans une situation précaire ou d'inoccupé.

Par ailleurs, les jeunes qui ont, en plus, des formations professionnelles qualifiantes (c'est-à-dire ont un diplôme de métier), où un niveau universitaire et puis, s'ils sont issus de famille d'entrepreneur et dont l'un des parents à une expérience professionnelle dans le domaine de création ont des probabilité de réussite plus élevée que les autres.

SIXIEME CHAPITRE

Proposition du modèle économétrique

I- Présentations des modèles généralement utilisés dans la pratique

I-1- Le modèle linéaire dichotomique (Méthode des moindres carrés)

Nous cherchons à modéliser les caractéristiques des jeunes créateurs expliquant la création et la survie des micro entreprises et ce, dans le cadre du dispositif ANSEJ.

La variable dépendante est l'indicateur de réussite et de survie de la micro entreprise créée par un chômeur, qui est dans notre étude une variable qualitative : il consiste à savoir si la micro entreprise est encore en vie 3 ans après sa création.

Soit Y_i la variable dichotomique expliquée. Elle prend la valeur 1 si la micro entreprise est en survie trois années après, 0 sinon.

Pour un individu l'équation de modélisation peut être synthétisée sous la forme suivante :

$$y_i = a + x_i b + u_i$$

$$\text{Pour } y_i = a + x_{i1}b_1 + x_{i2}b_2 + x_{i3}b_3 + x_{i4}b_4 + x_{i5}b_5 + x_{i6}b_6 + \dots + u_i$$

Où

y_i : est une variable qui représente la survie du créateur (de la micro entreprise)

x_i : est le vecteur des facteurs (des caractéristiques) qui, nous semble susceptible d'influencer sur la création et la survie du créateur (c'est à dire de la micro entreprise)

a : une constante à estimer

b : un vecteur de constante à estimer

u_i : est un terme d'erreur distribué par hypothèse selon une loi normale

Il est à signaler que dans le cas de notre mémoire l'ensemble des variables explicatives sont des variables qualitatives.

Sous la forme matricielle le modèle s'écrit sous la forme :

$$Y = X \backslash B + U$$

En application, il ressort que plusieurs problèmes sont liés à l'utilisation du modèle de regression linéaire simple :

Premièrement :

De l'équation générale $y_i = a + x_{i1}b_1 + x_{i2}b_2 + x_{i3}b_3 + x_{i4}b_4 + x_{i5}b_5 + x_{i6}b_6 + \dots + u_i$

Il ressort, que le codage $[0,1]$ de la variable expliquée est par nature arbitraire, ainsi les valeurs de B obtenues pour ce codage sont nécessairement différentes de celles obtenues pour un autre codage par exemple $[2,3]$.

Donc le premier problème qui ressort de l'application du modèle de régression linéaire à une variable dichotomique est que les paramètres du vecteur B du modèle ne sont pas interprétables.

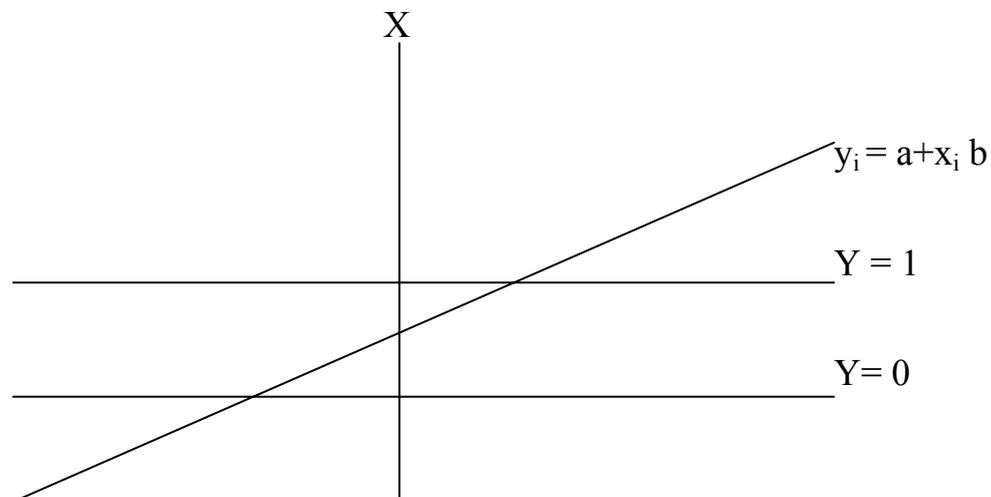
Deuxièmement :

L'étude graphique montre que l'approximation par un modèle de régression linéaire n'est pas adapté au problème posé par notre recherche.

Considérons pour cela le modèle linéaire avec une seule variable explicative :

$$y_i = a + x_i b + u_i$$

Le placement des différents couples (y_i, x_i) avec $i = 1$ à n , dans le repère (y, x) montre que le nuage de point obtenu, se situe du fait de la dichotomie de la variable y soit sur la droite $y = 0$ où sa parallèle $y = 1$.



Aussi, il est impossible d'ajuster par une seule droite, le nuage de points associé à une variable dichotomique qui par nature est répartie sur deux droites parallèles.

Troisièmement :

Le modèle linéaire pose par ailleurs un certain nombre de problèmes d'ordre mathématique.

1- Dans le cas du modèle dichotomique y_i ne peut prendre que les valeurs 0 ou 1 donc :

$$u_i = 1 - x_i B \quad \text{si } y_i = 1$$

où

$$u_i = - x_i B \quad \text{si } y_i = 0$$

Ainsi u_i admet nécessairement une loi discrète, ce qui exclut l'hypothèse de normalité des erreurs.

2- Sous l'hypothèse de nullité de l'espérance mathématique de l'erreur :

$$E(u_i) = P(u_i = 1 - x_i B) (1 - x_i B) + P(u_i = - x_i B) (- x_i B) = 0$$

$$= p_i (1 - x_i B) + (1 - p_i) (- x_i B) = 0$$

$$= p_i - x_i B = 0 \quad \text{ce qui implique que } p_i = x_i B$$

Ainsi, il ressort que $x_i B$ correspond à une probabilité et doit par conséquent appartenir à l'intervalle $[0, 1]$ quelque soit $i = 1$ à n .

Or, rien n'assure que de telles conditions soient satisfaisantes par l'estimateur des moindres carrés. Aussi, si de telles contraintes ne sont pas assurées dès le début, alors le modèle linéaire n'a pas de sens.

I-2- Les modèles Logit et Probit

Les modèles dichotomique Probit et Logit admettent pour variable expliquée, non pas un codage quantitatif associé à la réalisation d'un événement comme

dans le cas du modèle linéaire, mais la probabilité d'apparition de cet événement sachant les variables exogènes. Ainsi on considère le modèle suivant :

$$p_i = \text{Prob}(y_i = 1 \mid x_i) = F(x_i B)$$

Où $F(x_i B)$ désigne une fonction de répartition.

Du choix de cette fonction de répartition découlera le nom attribué au modèle :

- Modèle Probit
- Modèle Logit

2-1- Modèle Probit

Dans le cas du modèle Probit, la fonction de répartition F correspond à la fonction de répartition de la loi normale centrée réduite.

$$\forall y \in \mathfrak{R} : F(y) = \int_{-\infty}^y \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \exp^{-z^2/2} dz = \Phi(y)$$

2-2- Modèle Logit

Dans le cas du modèle Logit, la fonction de répartition de F correspond à la fonction logistique.

$$\forall y \in \mathfrak{R} : F(y) = \frac{e^y}{1 + e^y} = \frac{1}{1 + e^{-y}} = \Lambda(y)$$

A ce stade, la question que l'on se pose est de savoir quelles sont les différences fondamentales entre les deux modèles.

I-3- Comparaison entre les deux modèles Probit et Logit

Historiquement, les modèles Logit ont été introduits comme des approximations de modèles Probit car permettant des calculs plus simples. Ceci est dû aussi à la proximité des familles de lois logistiques et normales.

Les modèles Probit et Logit donnent généralement des résultats relativement similaires comme le montre le tableau ci-dessous :

Amemiya (1981) propose d'utiliser un paramètre $\lambda = 1.6$ et donc de retenir la loi logistique transformée $\Lambda_{1.6}(y)$

Comparaison des fonction de répartition $\Lambda(y)$ et $\Phi(y)$

w	0	0.1	0.2	0.3	0.4	0.5	1	2	3
$\Phi(y)$	0.5	0.5398	0.5793	0.6179	0.6554	0.6915	0.8413	0.9772	0.9987
$\Lambda(y)$	0.5	0.5250	0.5498	0.5744	0.5987	0.6225	0.7311	0.8808	0.9526
$\Lambda_{\pi/\sqrt{3}}(y)$	0.5	0.5452	0.5897	0.6328	0.6738	0.7124	0.8598	0.9741	0.9957
$\Lambda_{1.6}(y)$	0.5	0.5399	0.5793	0.6177	0.6548	0.6900	0.8320	0.9608	0.9918

Ainsi a priori, la question du choix entre les deux modèles ne présente que peu d'importance dans la pratique.

Par ailleurs, comme le souligne Amemiya, il existe deux principales différences entre les deux modèles¹ :

- 1- La loi logistique tend à attribuer aux événements extrêmes une probabilité plus forte que la distribution normale ;
- 2- Le modèle Logit facilite l'interprétation des paramètres B associées aux variables explicatives.

Cela, implique pour la première différence, que le choix d'une fonction logistique (modèle Logit) suppose qu'une plus grande probabilité est attribuée aux événements extrêmes et ce, comparativement au choix d'une loi normale (modèle Probit).

¹ Extrait du polycopié de Christophe Hurlin, Econométrie des variables qualitatives, Université d'Orléans, 2003

Deuxièmement, pour le modèle Logit, il se caractérise par une propriété intéressante dans le sens où il facilite l'interprétation des paramètres B associées aux variables explicatives. Ainsi, le signe, des paramètres, indique si la variable

explicative associée influe à la hausse ou à la baisse sur la probabilité de la réalisation de l'événement considéré.

L'impact d'une variable explicative est d'autant plus important si le coefficient qui lui est attribué est positif et très élevé. De la même façon, les individus pour lesquels on est pratiquement sûr de la non survenue d'un événement si on a le coefficient négatif et très élevé en valeur absolue.

II- Le choix du modèle

Dans l'ensemble des recherches, le type de modèle économétrique à utiliser est conditionné par la nature des variables explicatives choisies et du phénomène étudié.

Tout d'abord, les variables explicatives choisies, dans notre cas, sont uniquement des variables non numériques. Il s'agit des variables qualitatives décrivant les caractéristiques des jeunes ayant procédé à la création de micro entreprise.

Or, pour ce type de variable, l'analyse ne peut se faire au moyen des techniques traditionnelles les plus couramment utilisées à savoir les techniques de régression linéaire.

En effet, le but de notre recherche est de cerner à travers un échantillon, les caractéristiques des jeunes qui ont réussi dans leurs démarches d'entrepreneuriales, ce qui nous pousse à affirmer, dès le début, que le modèle linéaire est inadapté pour notre étude.

C'est pourquoi, nous allons adopter, les modèles à variables qualitatives (modèle Probit où modèle Logit), qui à notre avis reflètent le mieux et parfaitement le phénomène objet de notre étude.

Cependant, la question du choix de l'utilisation du modèle Probit où Logit, doit être tranché par les résultats obtenus à la fin de notre recherche.

III- Analyse économétrique

L'objectif de l'analyse économétrique est de mettre en évidence, par le biais d'une méthode la plus appropriée, les facteurs (caractéristiques) des jeunes qui influent sur la création et la survie d'une micro entreprise.

Les variables explicatives ont été sélectionnées en fonction des développements étalés lors des deux chapitres précédents (4^{ème} et 5^{ème} chapitre).

Le logiciel utilisé dans le cadre de notre étude est le logiciel SPSS 10.00 (10^{ème} version).

Concernant la démarche suivie, nous allons procéder d'abord par l'application des deux modèles Probit et Logit à notre cas.

Le choix du modèle le plus approprié se fera en fonction des résultats obtenus.

Ajoutons, que toutes les variables explicatives ont été réparties au maximum sur quatre modalités et ce, pour ne pas perdre, d'une part, l'information et d'autre part, pour simplifier l'interprétation des résultats obtenus (voir en annexe le tableau des variables et des modalités).

Il est à signaler, que 16 individus n'ont pas été pris en considération par manque d'informations exactes sur leurs situations, telles que le nom, le genre, l'activité... Ce qui fait que l'échantillon d'étude a été ramené à 1372 individus.

Nous présentons ci après, en annexe, les résultats obtenus pour chaque modèle.

III-1- L'application du modèle Logit

Comme en régression linéaire, il est possible de procéder de différentes façons, afin d'obtenir un modèle de régression logistique.

La première méthode est l'introduction de l'ensemble des variables en bloc, c'est-à-dire qu'on fait entrée les variables simultanément. La deuxième méthode est celle de pas à pas c'est-à-dire qu'on fait entrée les variables dans le modèle une à une et ce, selon un critère de sélection.

Dans le cadre de notre étude, on analysera les résultats des deux méthodes.

Globalement, les résultats obtenus sont identiques pour les deux méthodes (en bloc ou pas à pas)

a- Pertinence du modèle

Des tableaux récapitulatifs¹, il ressort que pour la méthode en bloc, on a 61,50 % des micro entreprises qui sont bien classés, ce qui représente un bon pourcentage sachant que l'échantillon d'étude est constitué de 59% des micro entreprises qui ont une durée de vie supérieure à 03 ans.

Pour la méthode pas à pas, le tableau récapitulatif nous donne respectivement pour chaque étape des taux de classement de 61,80%, 62% et 62% ce qui représente aussi un bon classement des micro entreprises.

b- Qualité d'ajustement du modèle

Une autre façon de vérifier la pertinence du modèle est de se pencher sur la vraisemblance du modèle. Dans la pratique, il est utilisé -2 fois le log de la fonction de vraisemblance, comme mesure rendant compte de la qualité d'estimation du modèle.

En pratique le logiciel SPSS calcul deux -2LL. La première vraisemblance calculée est celle provenant d'un modèle uniquement avec la constante. L'objectif est de faire chuter le plus possible la valeur de -2LL lorsque l'on introduit les variables explicatives du modèle.

Dans notre cas pour la méthode en bloc la valeur de -2LL a chuté de 132,140 (soit 1857,649 - 1725,509) ce qui correspond à la valeur de Chi2, car nous n'avons dans cette méthode que deux étapes. A ce niveau on déduit que la valeur de -2LL a chuté au maximum².

Pour la méthode, de pas à pas, on relève que la valeur de -2LL a chuté successivement de 66,363, de 102,874 et de 121,033, ce qui correspond à chaque fois à la valeur de Chi2. Ainsi, à ce niveau on déduit aussi que la valeur de -2LL a chuté au maximum.

c- Sélection du modèle

c-1- Méthode en bloc³

¹ Voir en annexe les résultats

² Voir en annexe les résultats

³ Voir en annexe les résultats

Le critère du choix des variables : les variables qui ont le niveau de significativité basé sur l'estimation conditionnelle des paramètres le plus faible ($< 0,5$) sont intégrées dans le modèle.

L'application de cette méthode, nous fait apparaître que les caractéristiques présentes dans le modèle sont : l'âge, environnement familiale et la situation familiale, les autres variables ont des niveaux de significativité supérieurs à 5% donc on ne les inclus pas dans le modèle.

c-2- Méthode pas à pas

Pour cette méthode le critère de choix des variables reste le même, avec cette méthode, on arrive aux mêmes résultats c'est-à-dire que les caractéristiques présentes dans le modèle sont : l'âge, environnement familiale et la situation familiale, les autres variables ont des niveaux de significativité supérieurs à 5% par conséquent, ils sont rejetés.

Ainsi, pour chaque modèle, la probabilité qu'une micro entreprise créée dépasse l'âge de 03 ans est expliquée essentiellement par trois caractéristiques du jeune créateur à savoir :

- l'âge du créateur
- l'environnement familial
- situation familiale

Par ailleurs, les études économétriques font apparaître pour les deux démarches que pour chaque caractéristique, les modalités qui expliquent la réussite sont :

- l'âge entre 25 et 35 ans
- marié
- l'entrepreneur à un des parents qui est entrepreneur

Donc, par cette méthode, on constate qu'un jeune, dont l'âge varie entre 25 et 35 ans, marié, veuf ou divorcé et issu d'une famille ayant un des parents qui est entrepreneur a une plus grande probabilité de création et de réussite.

III-2- L'application du modèle Probit

Concernant le modèle Probit, les résultats obtenus se convergent vers ceux obtenus par le modèle Logit.

a- Qualité d'ajustement de modèle

La différence entre les -2LL permet d'affirmer que la qualité d'ajustement est satisfaisante, car elle correspond à la valeur de Chi2.

L'application de cette méthode fait relever que les variables d'âge, environnement familial et la situation familiale qui font qu'une entreprise, ait une forte probabilité de réussite.

Les deux modèles (le modèle Logit et le modèle Probit) arrivent aux mêmes résultats, ce qui est conforme à la théorie.

Dans la pratique, nous pensons qu'il est préférable d'utiliser le modèle Logit.

La comparaison des coefficients des deux méthodes Logit et Probit, telle que résumé par le tableau en annexe, fait apparaître un paramètre d'approximation entre les estimateurs égale en moyenne à 1,7 paramètre proche de celui de Amemiya qui propose un coefficient de 1,6¹.

Pour chaque modèle, la probabilité pour que chaque micro entreprise réussisse est expliquée par un ensemble de caractéristiques supposées être à l'origine de la survie et par conséquent de la réussite de la micro entreprise créée.

De point de vue général, la qualité des estimations est bonne, et la plupart des variables retenues dans le modèle pour expliquer la réussite de la création sont significatives (au seuil de 5%).

De plus, les caractéristiques retenues, par le modèle, déterminent et jouent à notre avis pour une part importante dans le processus de création et de réussite de l'entreprise et ce résultat justifie la démarche que nous avons adoptée et suivie.

IV- Simulation d'évaluation d'un projet de création d'entreprise à travers les caractéristiques de l'individu

Si un individu se présente à une des antennes de l'agence ayant les caractéristiques suivantes :

¹ Voir en annexe les résultats

Age : 36 ans
Genre : Masculin
Environnement familial : Le créateur n'a pas de parents entrepreneurs
Situation du père : Occupé
Situation familiale : Marié
Niveau de scolarité : Secondaire
Profession professionnelle : il n'a pas de diplôme de la formation professionnelle
Situation actuelle : Au chômage
Est-ce que le père exerce dans le même domaine de création : Oui
Niveau scolaire du père : Primaire
Niveau scolaire de la mère : Analphabète

1- Méthode Logit (méthode entrée en bloc)

Avec cette méthode, la probabilité que cet individu crée et réussisse dans sa démarche entrepreneuriale (c'est-à-dire que sa micro entreprise dépasse le cap de 3 ans) est égale à 0,81875.

2- Méthode Logit (méthode entrée pas à pas)

Avec la même méthode mais les variables sont intégrées une à une, la probabilité que cet individu crée et réussisse dans sa démarche entrepreneuriale (c'est-à-dire que sa micro entreprise dépasse le cap de 3 ans) est égale à 0,75616.

3- Méthode Probit

Par contre avec la méthode Probit, la probabilité que cet individu crée et réussisse dans sa démarche entrepreneuriale (c'est-à-dire que sa micro entreprise dépasse le cap de 3 ans) est égale à 0,82152.

Le modèle

Ainsi, le modèle s'écrit sous la forme :

$$Y = -1,801(\text{AGE_RECO}(1)) + 0,23(\text{AGE_RECO}(2)) + 0,187(\text{GENRE}(1)) - 0,11(\text{ENVI_FAM}(1)) - 0,561(\text{ENVI_FAM}(2)) + 0,029(\text{SITUAPER}(1)) - 0,789(\text{SITUAFAM}(1)) - 0,221(\text{NIV_SCOL}(1)) - 0,125(\text{NIV_SCOL}(2)) - 0,019(\text{FORMPROF}(1)) + 0,192(\text{SITAVANT}(1)) - 0,102(\text{SITAVANT}(2)) - 0,216(\text{SITAVANT}(3)) + 0,272(\text{PROF_PER}(1)) - 0,261(\text{SCOPERE}(1)) - 0,155(\text{SCOPERE}(2)) + 0,454(\text{SCOMERE}(1)) + 0,017(\text{SCOMERE}(2)) + 1,006$$

Avec

$$P(y=1) = \frac{1}{1 + e^{-y}}$$

Conclusion du sixième chapitre

L'étude économétrique que nous avons réalisée, a permis de dégager un certain nombre de caractéristiques qui influent considérablement sur la création et la réussite d'une micro entreprise.

Tout d'abord, si nous sommes convaincu tel qu'il ressort de l'analyse réalisée que l'âge du jeune créateur est important pour expliquer le succès de la création et de la réussite de l'entreprise, la situation familiale ainsi que l'environnement familial semblent jouer un rôle plus déterminant.

Pour ce qui est des autres caractéristiques, il est clair que le créateur accroît sensiblement sa probabilité de réussite dans sa démarche entrepreneuriale, s'il est diplômé (de l'université où de la formation professionnelle).

Quant à l'expérience et le savoir faire dans le domaine de création sont à notre avis un plus.

Par ailleurs, nous pensons que si la création de la micro entreprise est dans le même domaine d'activité que l'ancienne profession du père, ceci peut constituer, un atout supplémentaire, pour avoir un grand nombre de clients, ce qui augmente la probabilité d'écoulement des produits.

Inversement, les autres variables psychologiques ainsi que le niveau d'instruction des parents compte peu où pas sur la création et la réussite de la micro entreprise.

Conclusion de la deuxième partie

Au-delà, de la collecte des statistiques descriptives élémentaires relatives à l'activité, le secteur d'activité, l'âge, date de création, montant des investissements, nombre d'emplois créés, genre. Rares sont, en Algérie, les chercheurs et les institutions qui disposent d'informations sur les créateurs pouvant servir de base pour l'étude de l'entrepreneuriat.

La masse d'information considérable que nous avons pu accumulée grâce à cette étude, peut ouvrir des pistes de recherche dans ce nouveau domaine. On peut par exemple songer, tout d'abord, à étudier séparément les différents secteurs d'activités, en modélisant les causes de réussite et les raisons d'échec dans chaque secteur étudié séparément.

La présente analyse, nous a permis de mieux comprendre l'entrepreneuriat des jeunes.

L'étude est parti de l'observation du terrain et ce, à travers les missions de suivi, que nous réalisons au niveau de l'Agence, nous sommes arrivés à déduire que le profil des créateurs joue un rôle important sur le processus de création et par la suite sur la réussite de la micro entreprise créée.

Notre étude a conclut à un impact important de certaines caractéristiques des jeunes sur la création, la survie et, par conséquent, sur la réussite de la micro entreprise créée. Ces caractéristiques renforcent, à notre sens, le jugement que l'on peut porter sur un jeune des le premier contact.

Ainsi, nous pouvons dire que les jeunes (hommes où femmes) qui ont entre 25 et 35 ans, mariés (ées) et chefs de leur ménage, issus (es) de famille dont l'un des parents est entrepreneur ont plus de probabilités pour réussir dans leurs démarches de création et de gestion de micro entreprise.

Ces résultats, auxquels nous sommes arrivés indiquent que les compétences d'entrepreneur sont en même temps acquises et innées.

Dans le cadre de cette deuxième partie, nous avons cherché à appliquer un modèle économétrique pour dégager les caractéristiques (et les modalités) les plus influant sur la création et la réussite de micro entreprise. L'expérience a été concluante à notre avis et les résultats théoriques des modèles utilisés sont conformes à la théorie économétrique.

Conclusion de la deuxième partie

Les limites de ce travail sont bien entendu liées à la notion de personnalité humaine qui est très complexe et que l'on ne peut l'évaluer à cent pour cent à travers seulement des techniques mathématiques ;

Conclusion Générale

L'idée de ma recherche est partie du constat suivant:

Tandis que la recherche académique en entrepreneuriat connaît un réel essor à travers le monde, l'étude de l'entrepreneuriat en générale et celle des jeunes en particulier n'avait pas retenu l'attention des chercheurs en Algérie, alors que parallèlement sur le terrain plusieurs dispositifs de création de micro entreprise destinés à cette dernière catégorie de population ont été mis en place par l'Etat depuis la fin des années quatre-vingt-dix.

En outre, en tant que praticien, il m'est souvent arrivé à se poser la question suivante:

Pourquoi certains jeunes réussissent, alors que d'autres échouent dans leurs démarches entrepreneuriales?

Cherchant à éclairer cette problématique, je me suis proposé dans le cadre de ma recherche d'essayer à travers une démarche académique et scientifique de détecter les caractéristiques influant qui me permettent dès le premier contact avec un jeune créateur d'évaluer son projet et ce, à travers uniquement son profil et ses caractéristiques.

Pour y parvenir, je me suis appuyé sur la littérature existante dans le domaine et sur mon expérience professionnelle acquise dans le cadre d'accompagnement des jeunes à la création de micro entreprise.

En réalisant ma recherche, j'ai constaté dans la littérature économique, que les auteurs ne sont pas parvenus à un consensus sur la définition de ce concept, car chaque auteur propose une définition en se basant sur des critères qui lui sont particuliers.

La création d'entreprise demeure un phénomène complexe et hétérogène. Elle nécessite le passage par un ensemble d'étapes partant de l'idée jusqu'à la mise en place de l'entreprise, son essor et puis de son développement.

En Algérie, la création d'entreprise a fait l'objet d'un véritable changement, impulsé par de nouvelles données socio-économiques et ce depuis 1996 avec la promulgation du code d'investissement.

L'Etat par le biais du dispositif ANSEJ, qui joue évidemment, un rôle important dans l'émergence de l'esprit d'entreprise chez les jeunes, participe aussi à la création de micro entreprise pouvant engendrer la création d'emplois durables et

Conclusion générale

par conséquent contribue à la lutte contre le chômage qui reste jusqu'à nos jours très élevé.

La conclusion de mon travail de magister nécessite de récapituler quels sont mes apports et ce conformément au but qui a été assigné à ce travail depuis le début.

J'ai démarré le travail du postulat suivant:

Le profil des jeunes porteurs de projet constitue à mon avis un domaine d'étude scientifique de grande importance dans le champ de l'entrepreneuriat.

Sur le plan pratique, mon travail s'est basé sur:

- La littérature économique et les écrits existants dans le domaine
- L'enquête réalisée par l'ANSEJ (un échantillon de 1600 chefs d'entreprises)
- Mon passage dans deux structures locales (antennes) d'accompagnement des jeunes à la création d'entreprise.

Mon approche a, donc, été une approche originale basée sur les données du terrain.

Le terrain de mon travail est constitué, évidemment, des chefs d'entreprises qui ont créé leurs entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ.

Mon travail constitue, aussi, actuellement un sujet de débat de grande importance au sein de la communauté universitaire.

Sur le plan théorique, mon travail a fait appel simultanément à la théorie économique et aux outils statistiques et économétriques, ce qui offre à l'approche que j'ai suivie une dimension académique originale.

Le travail que j'ai réalisé permet d'ouvrir sans aucun doute, la voie aux étudiants en économétrie, l'entrepreneuriat comme domaine de recherche et d'application des outils économétriques.

Le sujet de mémoire que j'ai proposé, a été réalisé de l'intérieur d'une Agence chargée d'accompagnement des jeunes à la création de micro entreprise. Ainsi, il va contribuer, par uniquement, la réflexion, à l'amélioration du système d'accueil et d'accompagnement des jeunes. Il devrait par exemple servir de base pour engager des actions de formation sur les outils d'évaluation des profils des jeunes et ce, en direction des chargés d'études de l'Agence.

La modélisation, où plus exactement l'évaluation des projets d'investissement à travers le profil des jeunes permet aussi d'identifier les catégories des jeunes avec lesquelles on devra être plus vigilant dans leurs accompagnements.

L'analyse du profil des créateurs à travers des caractéristiques qualitatives constitue à mon sens un outil permettant d'engager par la suite des actions de sensibilisation et de formation en direction des jeunes porteurs de projets à la phase pré création.

Ainsi, l'approche que j'ai adoptée, me permettra par exemple, dans le cadre de mon travail de créer une fiche d'évaluation des jeunes basée uniquement sur les critères qualitatifs.

Sur le plan personnel, j'ai été comblé par mon sujet de recherche car au début je ne savais pas comment donner une approche scientifique à mon idée. Ainsi grâce à cette recherche j'ai pu valoriser mes connaissances et à produire une situation d'équilibre interne qui me donne pleine satisfaction

Par ailleurs, il est possible de faire état de nombreuses limites à ma recherche. La première limite a trait à notre échantillon et à notre questionnaire. Il faut reconnaître qu'un échantillon plus large aurait certainement enrichi mes conclusions. En plus en cours de traitement de l'information, il m'est apparu un manque d'information supplémentaire pour pouvoir donner à mes conclusions des justifications valables statistiquement.

La deuxième limite est relative effectivement à la notion de la personnalité humaine ce qui rend son évaluation, par seulement, des techniques économétriques aléatoires.

Troisièmement, en cherchant à analyser le phénomène entrepreneurial chez les jeunes issus du dispositif ANSEJ, je me suis concentré uniquement sur le cas des projets qui ont réussi, aussi, j'ai constaté chemin faisant que nous étions peut-être armés dans le domaine pour donner une image définitive du profil type du jeune entrepreneur qui peut réussir dans le cadre de l'ANSEJ.

D'un autre côté, les perspectives qui peuvent découler de ce travail sont essentiellement d'ordre professionnel et scientifique.

Dans le cadre professionnel, de ce travail, il peut être développé une grille d'outils ayant comme base les critères qualitatifs destinée à l'évaluation des jeunes, l'application de ces outils passe nécessairement par la formation et

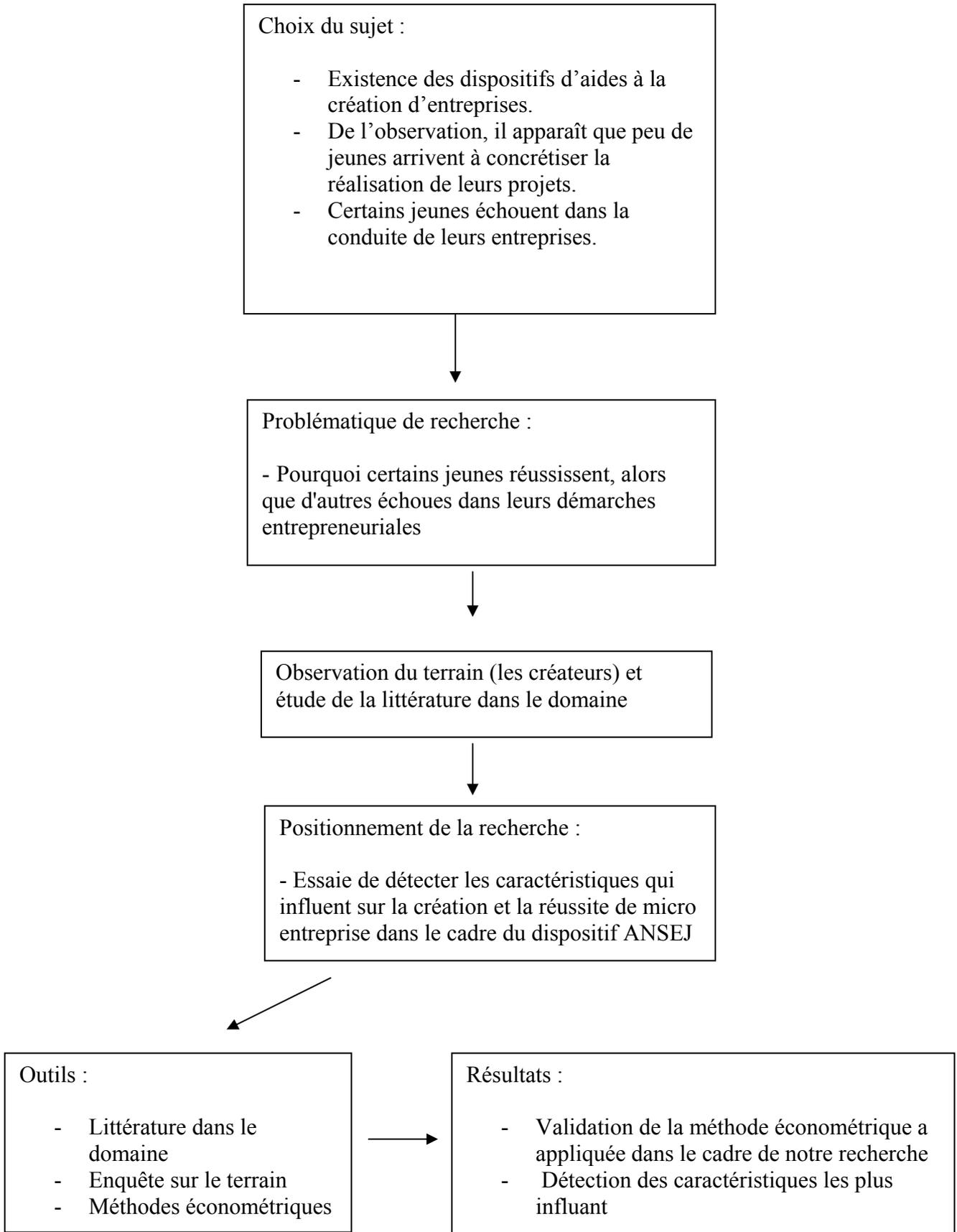
Conclusion générale

l'implication des chargés d'études à l'utilisation de celle ci pour l'utilisation en pratique dans l'accompagnement des jeunes.

Dans le domaine scientifique, la perspective de développement d'un modèle économétrique d'évaluation des projets propre à l'ANSEJ reste à mon avis un objectif toute a fait réalisable dans un proche avenir avec surtout la mise en place au niveau de l'Agence d'une cellule de modélisation.

Les perspectives de développement de la connaissance sur l'entrepreneuriat des jeunes et sur leur accompagnement sont nombreuses. Le fait que plusieurs séminaires se tiennent sur l'entrepreneuriat constitue déjà un gage que ce champ d'investigation émerge comme domaine de recherche scientifique important en Algérie.

Schéma 15 : Cheminement de mon travail



BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages

1. Alain FAYOLLE, Le métier de créateur d'entreprise, Paris, Edition d'Organisation, 2003.
2. Bagnasco A, Sabel C. F, PME et développement économique en Europe, Paris, La Découverte, 1994.
3. Bernoux Philipe, La sociologie des entreprises, Paris, Seuil, 1995.
4. Boutillier S, Uzunidis D, L'entrepreneur- Une analyse sociologique, Paris, Economica, 1995.
5. CASSON. M, L'entrepreneur, Paris, Edition Economica 1991.
6. Chandler A. D, Stratégies et structures de l'entreprise, Paris, Edition d'Organisation, 1972.
7. Chandler A. D, Organisation et performance des entreprises, Paris, Edition d'Organisation, 1992.
8. David QUIRIN G, L'investissement, Paris, Edition DUNOD, 1973
9. Desseigne G, La création d'entreprise, Paris, PUF, collection Que sais je, 1996.
- 10.- Dreesbeke JJ, Fichet B, Tassi P, Analyse statistique des durées de vie. Modélisation des données censurées, Paris, Economica, 1989
11. Drucker, P, Les entrepreneurs, Paris, Hachette, 1985.
12. FERROUKHI Djamel, S ZEMAMOUCHE, Analyse économétrique des données de durée en démographie, Alger, Collections statistiques, Edition ONS, 1992.
13. François Perroux, Introduction : La pensée économique de Joseph Schumpeter, France, Lyon, 1935.
14. Frank JACLIN, Guide de la création d'entreprise, Paris, Edition Nathan, 1995
15. J Johnston, Méthodes économétriques, Tome 1 et 2, Paris, Edition Economica 1985.
16. Julien P.A, Marchesnay M, La petite entreprise, Paris, Vuibert, 1989.
17. Julien P.A, Marchesnay M, L'entrepreneuriat, Paris, Economica, 1996.
18. Libert. B, La création d'activité – Une voie pour l'insertion, Paris, Racine, 1999.
19. Michel JAMBU, Exploration informatique et statistique des données, Paris, Edition BORDAS, 1989
20. Michel Marchesnay et Colette Fourcade, Gestion de la PME/PMI, Paris, Editions NATHAN, 1997
21. MILOUDI BOUBAKER, Investissement et stratégies de développement, Alger, Edition OPU, 1988.
- 22.-Patrick ARTUS, Michel DELEAU, Pierre MALGRANGE, Modélisation macroéconomique, Paris, Edition Economica, 1994
23. Philippe LAURIER, Créer une entreprise, Paris, édition Dunod, 2001

24. REHAILIA Mohamed El Hadi, Modèles linéaires statistiques, Alger, Edition OPU, 1995
25. Robert PAPIN, Stratégie pour la création d'entreprise, Paris, Edition Dunod 2003.
26. Robert Wtterwulghé, La PME une entreprise humaine, Editions Management, 1988.
27. Vérin H, Entrepreneur, entreprise. Histoire d'une idée, Paris, PUF, 1982.
28. Vizzavona Patrice, Pratique de Gestion Tome 1, 2 et 3, Paris, Edition BERTI, 1991.

Revues

1. Alain FAYOLLE, Du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial : Quelques idées et pistes de recherche, Revue Série recherche N° 32, 2002
2. Alain FAYOLLE et Narjisse LASSAS-CLERC, L'engagement dans un processus de création d'entreprise : Application du modèle d'analyse de Bruyat à une étude de cas, Cahiers de recherche N° 15, 2005
3. Bonneau J, Francoz D, Profil du créateur et survie de l'entreprise, INSEE Première, N° 372, Avril 1995.
4. Boutillier S, L'entrepreneur selon J-B- Say ou la formation du paradigme de l'entrepreneur dans un contexte d'industrialisation naissante, Innovation, Cahiers d'économie de l'innovation N° 3, 1996.
5. Christian BRUYAT, Créer ou ne pas créer ? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise, Revue de l'Entrepreneuriat, Vol 1, N° 1, 2001
6. Fabrice DANNEQUIN, L'entrepreneur schumpetérien, Revue La construction de l'individualité, N° 02 Juin 2006.
7. Filion L.J, Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution et tendances, Revue International PME, Vol 10 N° 02, 1997.
8. Jansson F, Les déterminants de la croissance des PME, Revue Reflets et perspectives de la vie économique N° 04, 2000.
9. Jean-Luc GUYOT et Barbara VAN ROMPAEY, Entrepreneuriat et création d'entreprise, Revue de la littérature et état de la recherche, N° 0201 Mai 2002.
10. Jean Luc GUYOT, Frank JANSSEN et Olivier LOHEST, Facteurs influençant la croissance de l'emploi des PME wallonnes, Revue CRECIS, N° 11, 2006.
11. Laufer J, Comment on devient entrepreneur, Revue Française de Gestion, N° 02, 1975.
12. Le Van Lemesle, L'éternel retour du nouvel entrepreneur, Revue Française de Gestion, N° Septembre, 1988.

13. Lorrain J et Dussault L, Les entrepreneurs artisans et opportunités : Une comparaison de leurs comportements de gestion, Revue Internationale PME, N° 02, 1988.
14. Michele CINCERA, Lydia GREUNZ, Jean Luc GUYOT, Olivier LOHEST
Capital humain et processus de création d'entreprise : Le cas des primo créateurs wallons Série Research series DULBEA N° 06-11, 2001
15. Renaud REDIEN, L'entrepreneur post moderne et ses stratégies d'accomplissement document, Revue Sciences et Management, N° 03 février 2006.
16. Sandrine EMIN, Les facteurs déterminant la création d'entreprise par les chercheurs publics : application des modèles d'intention, Revue de l'Entrepreneuriat, Vol 3 N° 01 2004 ;
17. Shapéro A, Création d'entreprise et développement local, Revue qu'est ce que entreprendre N° 07, 1983.
18. Sarah MARIESSE, Analyse des disparitions de micro entreprises à l'aide d'un modèle Probit et d'un modèle de durée, Revue du Centre de recherche en économie du développement, 2000
19. Stewart THONHILL et Raphael Amitiés, Comprendre l'échec : mortalité organisationnelle et approche fondée sur les ressources, Revue statistique canada N° 202 2003

Polycopiés

1. Christophe HURLIN, Econométrie des variables qualitatives, polycopié de cours université d'Orléans, janvier 2003
2. Didier VAN CAILLIE et Claire LAMBRECHT, L'entrepreneur, ses motivations, sa vision stratégique, ses objectifs, Polycopié de l'université de liège 1995
3. Jacques LIOUVILLE, La fonction d'entrepreneur : Schumpeter revisité, Polycopié de l'Université Robert Schuman de Strasbourg
4. Khaled BOUABDALLAH et Abdallah ZOUACHE, Entrepreneuriat et développement économique, polycopié de l'université Jean Monnet Saint Etienne
5. LEGHIMA Amina et MEGUELTI Sonia, Le profil de l'entrepreneur comme facteur de succès des entreprises nouvellement créées, Polycopié de communication lors du colloque International « Création d'entreprises et territoires » 03 et 04 décembre 2006
6. Mondher ASSASSI et Nacer eddine HAMMOUDA, Les entrepreneurs algériens : Une image statistique, Polycopié de communication lors du colloque International « Création d'entreprises et territoires » 03 et 04 décembre 2006

7. Olivier GIACOMIN, Jean Luc GUYOT, Frank JANSSEN et Olivier LOHEST, Polycopie Logique d'action des primo créateurs d'entreprise en région wallone : Identité et dynamique push-pull
8. Patrick TAFFE, Cours de régression logistique appliquée polycopié de l'institut Universitaire de Médecine Sociale et Préventive Lausanne Aout 2004
9. Sophie BOUTILLIER et Dimitri UZUNIDIS, L'entrepreneur socialisé : traits actuels du créateur d'une petite entreprise polycopié de l'Université du Littoral- Cote- d'Opale Revue ENTREPRENEURSHIP 2002

Thèses

1. Christien Bruyat, Thèse de doctorat Création d'entreprise : Contribution épistémologiques et modélisation, année 1993

Site Internet

1. www.altavista.com
2. www.art-d'entrepdre.com
3. www.entreuriat.com
4. www.entreprise.com
5. www.fgar-dz.com
6. www.jeune-entrepreneur.com

ANNEXES

Annexe N° : 01

LES RESULTATS DE L'ETUDE

Fréquences**Durée de vie Variable Dépendante**

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	moins de 3 ans de vie	563	41,0	41,0	41,0
	au moins 3 ans de vie	809	59,0	59,0	100,0
	Total	1372	100,0	100,0	

Age à la création

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	moins de 25 ans	57	4,2	4,2	4,2
	entre 35 et 40 ans	437	31,9	31,9	36,0
	entre 25 et 35	878	64,0	64,0	100,0
	Total	1372	100,0	100,0	

Genre

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Féminin	223	16,3	16,3	16,3
	Masculin	1149	83,7	83,7	100,0
	Total	1372	100,0	100,0	

Environnement familial

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Non réponse	407	29,7	29,7	29,7
	L'entrepreneur a un des parents qui est entrepreneur	409	29,8	29,8	59,5
	L'entrepreneur n'a pas de parents entrepreneurs	556	40,5	40,5	100,0
	Total	1372	100,0	100,0	

Situation du père

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Inoccupé	674	49,1	49,1	49,1
	Occupé	698	50,9	50,9	100,0
	Total	1372	100,0	100,0	

Situation de famille

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Célibataire	603	44,0	44,0	44,0
	Marié + autre	769	56,0	56,0	100,0
	Total	1372	100,0	100,0	

Niveau de scolarité

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Analphabète + Primaire	101	7,4	7,4	7,4
	Universitaire	371	27,0	27,0	34,4
	Moyen + Secondaire	900	65,6	65,6	100,0
	Total	1372	100,0	100,0	

Formation professionnelle recodée

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Il a un diplôme de la formation professionnelle	483	35,2	35,2	35,2
	Il n'a pas un diplôme de la formation professionnelle	889	64,8	64,8	100,0
	Total	1372	100,0	100,0	

Situation individuelle avant l'ANSEJ recodée

		Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide	Etudiant + Stagiaire	94	6,9	6,9	6,9
	Autre	203	14,8	14,8	21,6
	Employé	406	29,6	29,6	51,2
	Au chômage	669	48,8	48,8	100,0
	Total	1372	100,0	100,0	

Le père a exercé la même fonction que le promoteur ou non

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide oui	192	14,0	14,0	14,0
non	1180	86,0	86,0	100,0
Total	1372	100,0	100,0	

Niveau de scolarité du père

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Universitaire	94	6,9	6,9	6,9
Moyen + Secondaire	269	19,6	19,6	26,5
Analphabète + Primaire	1009	73,5	73,5	100,0
Total	1372	100,0	100,0	

Niveau de scolarité de la mère

	Fréquence	Pour cent	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
Valide Analphabète + Primaire	17	1,2	1,2	1,2
Moyen + Secondaire	137	10,0	10,0	11,2
Universitaire	1218	88,8	88,8	100,0
Total	1372	100,0	100,0	

Symboles des variables et des modalités**1- Age à la création**

Variable	Symbole	Modalités	Symboles
Age à la création	AGE_RECO	Moins de 25 ans De 25 à 35 ans De 36 à 40 ans	AGE_RECO= 1 AGE_RECO=3 AGE_RECO=2

2- Genre

Variable	Symbole	Modalités	Symboles
Genre	GENRE	Féminin Masculin	GENRE=1 GENRE=2

3- Environnement familial

Variable	Symbole	Modalités	Symboles
Environnement familial	ENVI_FAM	-Le créateur a un des parents entrepreneur -Le créateur n'a pas de parents entrepreneur - Non réponse	ENVI_FAM=2 ENVI_FAM=3 ENVI_FAM=1

4- Situation familiale

Variable	Symbole	Modalités	Symboles
Situation familiale	SITUAFAM	Célibataire Marie+Autres	SITUAFAM=1 SITUAFAM=2

5- Niveau scolaire

Variable	Symbole	Modalités	Symboles
Niveau scolaire	NIV_SCOL	Analphabète+primaire Universitaire Moyen+Secondaire	NIV_SCOL=1 NIV_SCOL=2 NIV_SCOL=3

6- Formation professionnelle

Variable	Symbole	Modalités	Symboles
Formation professionnelle	FORMPROF	-Le créateur a un diplôme de la formation professionnelle	FORMPROF=1
		-Le créateur n'a pas de diplôme de la formation professionnelle	FORMPROF=2

7- Raison de création (Situation avant la création de micro entreprise)

Variable	Symbole	Modalités	Symboles
Situation avant la création de micro entreprise	SITAVANT	Etudiant+Stagiaire Au chômage Employé Autres	SITAVANT=1 SITAVANT=4 SITAVANT=3 SITAVANT=2

8- Ancienne profession des parents

Variable	Symbole	Modalités	Symboles
Ancienne profession des parents	PROF_PER	- Le père exerce dans le même domaine de création	PROF_PER=1
		- Le père n'exerce pas dans le même domaine de création.	PROF_PER=2

9- Niveau d'instruction du père

Variable	Symbole	Modalités	Symboles
Niveau d'instruction du père	SCOPERE	Analphabete+primaire Moyen+Secondaire Universitaire	SCOPERE=1 SCOPERE=2 SCOPERE=3

10- Niveau d'instruction de la mère

Variable	Symbole	Modalités	Symboles
Niveau d'instruction de la mère	SCOMERE	Analphabete+primaire Moyen+Secondaire Universitaire	SCOMERE=1 SCOMERE=2 SCOMERE=3

Régression logistique Méthode = Entrée**Récapitulatif du traitement des observations**

Observations non pondérées ^a		N	Pourcentage
Observations sélectionnées	Inclus dans l'analyse	1372	100,0
	Observations manquantes	0	,0
	Total	1372	100,0
Observations non sélectionnées		0	,0
Total		1372	100,0

a. Si le poids est l'effectif, reportez-vous au tableau de classification pour connaître le nombre total d'observations.

Codage de variables dépendantes

Valeur d'origine	Valeur interne
moins de 3 ans de vie	0
au moins 3 ans de vie	1

Codages des variables nominales

		Fréquence	Codage des paramètres		
			(1)	(2)	(3)
Situation individuelle avant l'ANSEJ recodée	Etudiant + Stagiaire	94	1,000	,000	,000
	Autre	203	,000	1,000	,000
	Employé	406	,000	,000	1,000
	Au chômage	669	,000	,000	,000
Niveau de scolarité de la mère	Analphabète + Primaire	17	1,000	,000	
	Moyen + Secondaire	137	,000	1,000	
	Universitaire	1218	,000	,000	
Environnement familial	Non réponse	407	1,000	,000	
	L'entrepreneur a un des parents qui est entrepreneur	409	,000	1,000	
	L'entrepreneur n'a pas de parents entrepreneurs	556	,000	,000	
Niveau de scolarité	Analphabète + Primaire	101	1,000	,000	
	Universitaire	371	,000	1,000	
	Moyen + Secondaire	900	,000	,000	
Age à la création	moins de 25 ans	57	1,000	,000	
	entre 35 et 40 ans	437	,000	1,000	
	entre 25 et 35	878	,000	,000	
Niveau de scolarité du père	Universitaire	94	1,000	,000	
	Moyen + Secondaire	269	,000	1,000	
	Analphabète + Primaire	1009	,000	,000	
Genre	Féminin	223	1,000		
	Masculin	1149	,000		
Formation professionnelle recodée	Il a un diplôme de la formation professionnelle	483	1,000		
	Il n'a pas un diplôme de la formation professionnelle	889	,000		
Situation de famille	Célibataire	603	1,000		
	Marié + autre	769	,000		
Le père a exercé la même fonction que	oui	192	1,000		
	non	1180	,000		
Situation du père	Inoccupé	674	1,000		
	Occupé	698	,000		

Bloc 0 : bloc de départ**Historique des itérations^{a,b,c}**

Itération		-2log-vraisemblance	Coefficients
			Constante
Etape 1	1	1857,654	,359
0	2	1857,649	,363

- a. La constante est incluse dans le modèle.
 b. -2log-vraisemblance initiale : 1857,649
 c. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 2 parce que la log-vraisemblance a diminué de moins de ,010 pour cent.

Variables dans l'équation

	B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)
Etape 0 Constante	,363	,055	43,628	1	,000	1,437

Variables hors de l'équation

Etape	Variables	Score	ddl	Signif.
0	AGE_RECO	62,331	2	,000
	AGE_RECO(1)	45,817	1	,000
	AGE_RECO(2)	24,858	1	,000
	GENRE(1)	2,444	1	,118
	ENVI_FAM	20,343	2	,000
	ENVI_FAM(1)	,522	1	,470
	ENVI_FAM(2)	18,831	1	,000
	SITUAPER(1)	2,508	1	,113
	SITUAFAM(1)	66,165	1	,000
	NIV_SCOL	1,310	2	,519
	NIV_SCOL(1)	1,310	1	,252
	NIV_SCOL(2)	,047	1	,828
	FORMPROF(1)	1,839	1	,175
	SITAVANT	1,939	3	,585
	SITAVANT(1)	,009	1	,926
	SITAVANT(2)	,012	1	,914
	SITAVANT(3)	1,563	1	,211
	PROF_PER(1)	2,912	1	,088
	SCOPERE	7,794	2	,020
	SCOPERE(1)	4,195	1	,041
	SCOPERE(2)	2,579	1	,108
	SCOMERE	4,235	2	,120
	SCOMERE(1)	,258	1	,611
	SCOMERE(2)	3,896	1	,048
	Statistiques globales	126,888	18	,000

Block 1: Méthode = Entrée**Recueil de tests sur les coefficients de modèle**

		Khi-deux	ddl	Signif.
Etape 1	Etape	132,140	18	,000
	Bloc	132,140	18	,000
	Modèle	132,140	18	,000

Récapitulatif du modèle

Etape	-2log-vrais emblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	1725,509	,092	,124

Tableau de classification^a

Observé		Prévu			
		Duré de vie Variable Dépendante		Pourcentage correct	
		moins de 3 ans de vie	au moins 3 ans de vie		
Etape 1	Duré de vie Variable Dépendante	moins de 3 ans de vie	348	215	61,8
		au moins 3 ans de vie	313	496	61,3
	Pourcentage global				61,5

a. La valeur de césure est ,590

Variables dans l'équation

	B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)	IC pour Exp(B) 95,0%	
							Inférieur	Supérieur
Etape 1 ^a			26,007	2	,000			
AGE_RECO								
AGE_RECO(1)	-1,801	,380	22,481	1	,000	,165	,078	,348
AGE_RECO(2)	,230	,140	2,688	1	,101	1,258	,956	1,656
GENRE(1)	,187	,166	1,274	1	,259	1,206	,871	1,669
ENVI_FAM			16,725	2	,000			
ENVI_FAM(1)	-,110	,142	,603	1	,437	,896	,678	1,183
ENVI_FAM(2)	-,561	,142	15,694	1	,000	,571	,433	,753
SITUAPER(1)	,029	,120	,059	1	,808	1,030	,813	1,304
SITUAFAM(1)	-,789	,126	39,245	1	,000	,454	,355	,582
NIV_SCOL			1,347	2	,510			
NIV_SCOL(1)	-,221	,234	,897	1	,344	,801	,507	1,267
NIV_SCOL(2)	-,125	,149	,711	1	,399	,882	,659	1,181
FORMPROF(1)	-,019	,130	,022	1	,881	,981	,761	1,265
SITAVANT			3,848	3	,278			
SITAVANT(1)	,192	,246	,607	1	,436	1,211	,748	1,961
SITAVANT(2)	-,102	,174	,345	1	,557	,903	,642	1,270
SITAVANT(3)	-,216	,137	2,492	1	,114	,806	,616	1,054
PROF_PER(1)	,272	,175	2,423	1	,120	1,313	,932	1,849
SCOPERE			1,389	2	,499			
SCOPERE(1)	-,261	,271	,930	1	,335	,770	,453	1,310
SCOPERE(2)	-,155	,164	,895	1	,344	,856	,621	1,181
SCOMERE			,667	2	,716			
SCOMERE(1)	,454	,560	,658	1	,417	1,575	,525	4,722
SCOMERE(2)	,017	,232	,005	1	,942	1,017	,646	1,602
Constante	1,006	,171	34,740	1	,000	2,735		

a. Variable(s) entrées à l'étape 1: AGE_RECO, GENRE, ENVI_FAM, SITUAPER, SITUAFAM, NIV_SCOL, FORMPROF, SITAVANT, PROF_PER, SCOPERE, SCOMERE.

Annexes

Matrice de corrélation

		Constant	AGE_RE CO(1)	AGE_RE CO(2)	GENRE (1)	ENVI_ FAM(1)	ENVI_ FAM(2)	SITUAP ER(1)	SITUAFA M(1)	NIV_S COL(1)	NIV_SC OL(2)	FORMPR OF(1)	SITAVAN T(1)	SITAVAN T(2)	SITAVANT (3)	PROF_ PER(1)	SCOPE RE(1)	SCOPER E(2)	SCOM ERE (1)	SCOMER E(2)
Etape 1	Constant	1,000	-,041	-,379	-,201	-,324	-,284	-,353	-,438	-,210	-,266	-,295	-,124	-,234	-,268	-,149	-,107	-,174	,033	,068
	AGE_RECO(1)	-,041	1,000	,050	-,031	-,022	-,022	-,039	-,037	,026	,048	-,014	-,032	,056	,044	-,003	-,049	,001	-,011	-,022
	AGE_RECO(2)	-,379	,050	1,000	-,015	-,027	,035	,137	,300	-,107	-,111	,027	,102	-,025	-,056	-,001	,029	,015	,036	,066
	GENRE(1)	-,201	-,031	-,015	1,000	,035	-,016	,061	,071	,021	-,131	-,053	,026	,118	,144	,055	,014	-,028	-,001	-,085
	ENVI_FAM(1)	-,324	-,022	-,027	,035	1,000	,428	,040	-,029	,002	-,020	-,078	,021	-,042	-,066	,004	,020	,050	,036	-,015
	ENVI_FAM(2)	-,284	-,022	,035	-,016	,428	1,000	-,061	,076	,011	-,039	-,063	-,032	-,112	-,102	-,076	,005	-,016	-,013	-,040
	SITUAPER(1)	-,353	-,039	,137	,061	,040	-,061	1,000	-,056	-,051	,061	,048	-,009	-,011	,012	-,107	-,022	-,032	-,033	-,056
	SITUAFA(1)	-,438	-,037	,300	,071	-,029	,076	-,056	1,000	,121	,013	-,059	,004	,019	,041	,039	,000	-,010	-,033	,007
	NIV_SCOL(1)	-,210	,026	-,107	,021	,002	,011	-,051	,121	1,000	,195	,140	-,003	,013	,016	-,014	,045	,061	-,020	-,009
	NIV_SCOL(2)	-,266	,048	-,111	-,131	-,020	-,039	,061	,013	,195	1,000	,321	-,190	,049	-,062	,093	-,054	-,048	-,097	-,103
	FORMPROF(1)	-,295	-,014	,027	-,053	-,078	-,063	,048	-,059	,140	,321	1,000	-,053	-,043	-,073	,064	,003	,003	-,019	-,027
	SITAVANT(1)	-,124	-,032	,102	,026	,021	-,032	-,009	,004	-,003	-,190	-,053	1,000	,155	,218	-,006	-,042	-,004	,032	-,061
	SITAVANT(2)	-,234	,056	-,025	,118	-,042	-,112	-,011	,019	,013	,049	-,043	,155	1,000	,327	,000	,003	,057	-,008	-,041
	SITAVANT(3)	-,268	,044	-,056	,144	-,066	-,102	,012	,041	,016	-,062	-,073	,218	,327	1,000	-,008	,024	,018	-,024	-,049
	PROF_PER(1)	-,149	-,003	-,001	,055	,004	-,076	-,107	,039	-,014	,093	,064	-,006	,000	-,008	1,000	,052	,049	,017	-,026
	SCOPERE(1)	-,107	-,049	,029	,014	,020	,005	-,022	,000	,045	-,054	,003	-,042	,003	,024	,052	1,000	,314	-,363	-,405
	SCOPERE(2)	-,174	,001	,015	-,028	,050	-,016	-,032	-,010	,061	-,048	,003	-,004	,057	,018	,049	,314	1,000	-,112	-,408
	SCOMERE(1)	,033	-,011	,036	-,001	,036	-,013	-,033	-,033	-,020	-,097	-,019	,032	-,008	-,024	,017	-,363	-,112	1,000	,207
	SCOMERE(2)	,068	-,022	,066	-,085	-,015	-,040	-,056	,007	-,009	-,103	-,027	-,061	-,041	-,049	-,026	-,405	-,408	,207	1,000

Régression logistique Ascendante pas à pas (conditionnelle)**Récapitulatif du traitement des observations**

Observations non pondérées ^a		N	Pourcentage
Observations sélectionnées	Inclus dans l'analyse	1372	100,0
	Observations manquantes	0	,0
	Total	1372	100,0
Observations non sélectionnées		0	,0
Total		1372	100,0

a. Si le poids est l'effectif, reportez-vous au tableau de classification pour connaître le nombre total d'observations.

Codage de variables dépendantes

Valeur d'origine	Valeur interne
moins de 3 ans de vie	0
au moins 3 ans de vie	1

Codages des variables nominales

		Fréquence	Codage des paramètres		
			(1)	(2)	(3)
Situation individuelle avant l'ANSEJ recodée	Etudiant + Stagiaire	94	1,000	,000	,000
	Autre	203	,000	1,000	,000
	Employé	406	,000	,000	1,000
	Au chômage	669	,000	,000	,000
Niveau de scolarité de la mère	Analphabète + Primaire	17	1,000	,000	
	Moyen + Secondaire	137	,000	1,000	
	Universitaire	1218	,000	,000	
Environnement familial	Non réponse	407	1,000	,000	
	L'entrepreneur a un des parents qui est entrepreneur	409	,000	1,000	
	L'entrepreneur n'a pas de parents entrepreneurs	556	,000	,000	
Niveau de scolarité	Analphabète + Primaire	101	1,000	,000	
	Universitaire	371	,000	1,000	
	Moyen + Secondaire	900	,000	,000	
Age à la création	moins de 25 ans	57	1,000	,000	
	entre 35 et 40 ans	437	,000	1,000	
	entre 25 et 35	878	,000	,000	
Niveau de scolarité du père	Universitaire	94	1,000	,000	
	Moyen + Secondaire	269	,000	1,000	
	Analphabète + Primaire	1009	,000	,000	
Genre	Féminin	223	1,000		
	Masculin	1149	,000		
Formation professionnelle recodée	Il a un diplôme de la formation professionnelle	483	1,000		
	Il n'a pas un diplôme de la formation professionnelle	889	,000		
Situation de famille	Célibataire	603	1,000		
	Marié + autre	769	,000		
Le père a exercé la même fonction que	oui	192	1,000		
	non	1180	,000		
Situation du père	Inoccupé	674	1,000		
	Occupé	698	,000		

Bloc 0 : bloc de départ**Historique des itérations^{a,b,c}**

Itération		-2log-vraisemblance	Coefficients
			Constante
Etape 1	1	1857,654	,359
0	2	1857,649	,363

- a. La constante est incluse dans le modèle.
 b. -2log-vraisemblance initiale : 1857,649
 c. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 2 parce que la log-vraisemblance a diminué de moins de ,010 pour cent.

Variables dans l'équation

	B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)
Etape 0 Constante	,363	,055	43,628	1	,000	1,437

Variables hors de l'équation

Etape	Variables	Score	ddl	Signif.
0	AGE_RECO	62,331	2	,000
	AGE_RECO(1)	45,817	1	,000
	AGE_RECO(2)	24,858	1	,000
	GENRE(1)	2,444	1	,118
	ENVI_FAM	20,343	2	,000
	ENVI_FAM(1)	,522	1	,470
	ENVI_FAM(2)	18,831	1	,000
	SITUAPER(1)	2,508	1	,113
	SITUAFAM(1)	66,165	1	,000
	NIV_SCOL	1,310	2	,519
	NIV_SCOL(1)	1,310	1	,252
	NIV_SCOL(2)	,047	1	,828
	FORMPROF(1)	1,839	1	,175
	SITAVANT	1,939	3	,585
	SITAVANT(1)	,009	1	,926
	SITAVANT(2)	,012	1	,914
	SITAVANT(3)	1,563	1	,211
	PROF_PER(1)	2,912	1	,088
	SCOPERE	7,794	2	,020
	SCOPERE(1)	4,195	1	,041
	SCOPERE(2)	2,579	1	,108
	SCOMERE	4,235	2	,120
	SCOMERE(1)	,258	1	,611
	SCOMERE(2)	3,896	1	,048
	Statistiques globales	126,888	18	,000

Block 1: Méthode = Ascendante pas à pas (conditionnelle)

Historique des itérations^{a,b,c,d,e}

Itération	-2log-vraisemblance	Coefficients						
		Constante	SITUAFA M(1)	AGE_R ECO(1)	AGE_R ECO(2)	ENVI_F AM(1)	ENVI_F AM(2)	
Etape 1	1	1791,515	,741	-,871				
	2	1791,286	,778	-,908				
	3	1791,286	,778	-,908				
Etape 2	1	1756,046	,667	-,710	-1,462	,202		
	2	1754,782	,703	-,753	-1,768	,224		
	3	1754,775	,703	-,753	-1,800	,225		
Etape 3	1	1738,310	,876	-,732	-1,392	,166	-,121	-,518
	2	1736,626	,944	-,788	-1,711	,186	-,137	-,574
	3	1736,616	,946	-,789	-1,747	,186	-,137	-,575

- a. Méthode = Ascendante pas à pas (conditionnelle)
 b. La constante est incluse dans le modèle.
 c. -2log-vraisemblance initiale : 1857,649
 d. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 3 parce que les estimations de paramètres ont changé de moins de ,001.
 e. L'estimation a été interrompue au numéro d'itération 3 parce que la log-vraisemblance a diminué de moins de ,010 pour cent.

Recueil de tests sur les coefficients de modèle

		Khi-deux	ddl	Signif.
Etape 1	Etape	66,363	1	,000
	Bloc	66,363	1	,000
	Modèle	66,363	1	,000
Etape 2	Etape	36,512	2	,000
	Bloc	102,874	3	,000
	Modèle	102,874	3	,000
Etape 3	Etape	18,159	2	,000
	Bloc	121,033	5	,000
	Modèle	121,033	5	,000

Récapitulatif du modèle

Etape	-2log-vraisemblance	R-deux de Cox & Snell	R-deux de Nagelkerke
1	1791,286	,047	,064
2	1754,775	,072	,097
3	1736,616	,084	,114

Tableau de classification^a

Observé		Prévu				
		Duré de vie Variable Dépendante				Pourcentage correct
		moins de 3 ans de vie	au moins 3 ans de vie			
Etape 1	Duré de vie Variable Dépendante	moins de 3 ans de vie au moins 3 ans de vie	321 282	242 527	57,0 65,1	
	Pourcentage global				61,8	
Etape 2	Duré de vie Variable Dépendante	moins de 3 ans de vie au moins 3 ans de vie	328 286	235 523	58,3 64,6	
	Pourcentage global				62,0	
Etape 3	Duré de vie Variable Dépendante	moins de 3 ans de vie au moins 3 ans de vie	328 286	235 523	58,3 64,6	
	Pourcentage global				62,0	

a. La valeur de césure est ,590

Variables dans l'équation

		B	E.S.	Wald	ddl	Signif.	Exp(B)	IC pour Exp(B) 95,0%	
								Inférieur	Supérieur
Etape 1	SITUAFAM(1)	-,908	,113	64,935	1	,000	,403	,323	,503
	Constante	,778	,078	100,451	1	,000	2,178		
Etape 2	AGE_RECO			27,627	2	,000			
	AGE_RECO(1)	-1,800	,373	23,292	1	,000	,165	,080	,343
	AGE_RECO(2)	,225	,133	2,845	1	,092	1,252	,964	1,625
	SITUAFAM(1)	-,753	,122	38,190	1	,000	,471	,371	,598
Etape 3	Constante	,703	,099	50,645	1	,000	2,020		
	AGE_RECO			24,814	2	,000			
	AGE_RECO(1)	-1,747	,375	21,713	1	,000	,174	,084	,364
	AGE_RECO(2)	,186	,135	1,913	1	,167	1,204	,925	1,568
	ENVI_FAM			18,113	2	,000			
	ENVI_FAM(1)	-,137	,140	,967	1	,325	,872	,663	1,146
	ENVI_FAM(2)	-,575	,138	17,306	1	,000	,562	,429	,738
	SITUAFAM(1)	-,789	,123	40,854	1	,000	,454	,357	,579
	Constante	,946	,124	58,330	1	,000	2,575		

a. Variable(s) entrées à l'étape 1: SITUAFAM.

b. Variable(s) entrées à l'étape 2: AGE_RECO.

c. Variable(s) entrées à l'étape 3: ENVI_FAM.

Matrice de corrélation

		Constant	SITUAFAM(1)	AGE_RE CO(1)	AGE_RE CO(2)	ENVI_FAM(1)	ENVI_FAM(2)
Etape 1	Constant	1,000	-,689				
	SITUAFAM(1)	-,689	1,000				
Etape 2	Constant	1,000	-,713	-,096	-,609		
	AGE_RECO(1)	-,096	-,048	1,000	,080		
	AGE_RECO(2)	-,609	,342	,080	1,000		
	SITUAFAM(1)	-,713	1,000	-,048	,342		
Etape 3	Constant	1,000	-,593	-,065	-,497	-,455	-,543
	AGE_RECO(1)	-,065	-,048	1,000	,080	-,014	-,021
	AGE_RECO(2)	-,497	,347	,080	1,000	-,043	,051
	ENVI_FAM(1)	-,455	-,032	-,014	-,043	1,000	,431
	ENVI_FAM(2)	-,543	,077	-,021	,051	,431	1,000
	SITUAFAM(1)	-,593	1,000	-,048	,347	-,032	,077

Modèle si terme supprimé^a

Variable		Modèle log-vraie semblance	Modification dans -2log-vrais semblance	ddl	Signification de la modification
Etape 1	SITUAFAM	-928,865	66,443	1	,000
Etape 2	AGE_RECO	-895,772	36,769	2	,000
	SITUAFAM	-896,723	38,672	1	,000
Etape 3	AGE_RECO	-884,709	32,802	2	,000
	ENVI_FAM	-877,398	18,180	2	,000
	SITUAFAM	-889,074	41,533	1	,000

a. Basé sur des estimations conditionnelles de paramètres

Régression Probit**Informations d'ajustement de modèle**

Modèle	-2log-vrais emblance	Chi-Square	ddl	Sig.
Seulement la constante	1364,112			
Final	1232,080	132,031	18	,000

Fonction de liaison : Probit.

Qualité d'ajustement

	Chi-Square	ddl	Sig.
Pearson	756,886	754	,464
Déviante	954,809	754	,000

Fonction de liaison : Probit.

Pseudo R-deux

Cox et Snell	,092
Nagelkerke	,124
McFadden	,071

Fonction de liaison : Probit.

Estimations de paramètre

	Estimation	Erreur std.	Wald	ddl	Sig.	Intervalle de confiance 95 %	
						Borne inférieure	Borne supérieure
Seuil	-,619	,104	35,697	1	,000	-,822	-,416
[AGE_RECO=1]	-1,084	,212	26,081	1	,000	-1,501	-,668
[AGE_RECO=2]	,139	,085	2,654	1	,103	-2,8E-02	,306
[AGE_RECO=3]	,000 ^a	,	,	0	,	,	,
[GENRE=1]	,106	,101	1,113	1	,292	-9,1E-02	,303
[GENRE=2]	,000 ^a	,	,	0	,	,	,
[ENVI_FAM=1]	-,070	,086	,662	1	,416	-,240	9,913E-02
[ENVI_FAM=2]	-,345	,087	15,843	1	,000	-,514	-,175
[ENVI_FAM=3]	,000 ^a	,	,	0	,	,	,
[SITUAPER=1]	,017	,074	,052	1	,820	-,127	,161
[SITUAPER=2]	,000 ^a	,	,	0	,	,	,
[SITUAFAM=1]	-,486	,077	39,559	1	,000	-,637	-,334
[SITUAFAM=2]	,000 ^a	,	,	0	,	,	,
[NIV_SCOL=1]	-,129	,142	,828	1	,363	-,408	,149
[NIV_SCOL=2]	-,070	,091	,586	1	,444	-,248	,109
[NIV_SCOL=3]	,000 ^a	,	,	0	,	,	,
[FORMPROF=1]	-,006	,079	,007	1	,936	-,162	,149
[FORMPROF=2]	,000 ^a	,	,	0	,	,	,
[SITAVANT=1]	,112	,150	,560	1	,454	-,182	,406
[SITAVANT=2]	-,062	,106	,337	1	,562	-,271	,147
[SITAVANT=3]	-,134	,084	2,562	1	,109	-,298	3,011E-02
[SITAVANT=4]	,000 ^a	,	,	0	,	,	,
[PROF_PER=1]	,164	,106	2,398	1	,122	-4,4E-02	,371
[PROF_PER=2]	,000 ^a	,	,	0	,	,	,
[SCOPERE=1]	-,161	,166	,936	1	,333	-,487	,165
[SCOPERE=2]	-,095	,101	,892	1	,345	-,292	,102
[SCOPERE=3]	,000 ^a	,	,	0	,	,	,
[SCOMERE=1]	,274	,345	,633	1	,426	-,401	,949
[SCOMERE=2]	,016	,142	,012	1	,913	-,263	,294
[SCOMERE=3]	,000 ^a	,	,	0	,	,	,

Fonction de liaison : Probit.

a. Ce paramètre est configuré sur zéro car il est redondant.

Relation entre les coefficients de la régression probit et celle de logit
Variables dans l'équation

	logit (a)	probit (b)	(a) / (b)
AGE_RECO			
AGE_RECO(1)	-1,801	-1,084	1,66
AGE_RECO(2)	0,230	0,139	1,65
GENRE(1)	0,187	0,106	1,77
ENVI_FAM			
ENVI_FAM(1)	-0,110	-0,070	1,58
ENVI_FAM(2)	-0,561	-0,345	1,62
SITUAPER(1)	0,029	0,017	1,72
SITUAFAM(1)	-0,789	-0,486	1,62
NIV_SCOL			
NIV_SCOL(1)	-0,221	-0,129	1,72
NIV_SCOL(2)	-0,125	-0,070	1,79
FORMPROF(1)	-0,019	-0,006	3,22
SITAVANT			
SITAVANT(1)	0,192	0,112	1,71
SITAVANT(2)	-0,102	-0,062	1,65
SITAVANT(3)	-0,216	-0,134	1,61
PROF_PER(1)	0,272	0,164	1,66
SCOPERE			
SCOPERE(1)	-0,261	-0,161	1,62
SCOPERE(2)	-0,155	-0,095	1,63
SCOMERE			
SCOMERE(1)	0,454	0,274	1,66
SCOMERE(2)	0,017	0,016	1,06
Constante	1,006	-0,619	-1,63

Annexe N° : 02

QUETIONNAIRE DE L'ENQUETE