

Entrepreneuriat des jeunes chômeurs en Algérie

Un marché pour l'emploi ou un marché pour l'entreprise ?

Entrepreneurship for unemployed youth in Algeria
A market for employment or a market for corporation?

ALIMOUSSA Rabah
Université de la Formation Continue,
Alger.

Résumé :

Le présent article tente le positionnement de la problématique qui découle du traitement palliatif du chômage, à travers l'alternative entrepreneuriale et le soutien à de la création des activités.

Il ambitionne, également, l'identification des concepts du champ entrepreneurial, du processus entrepreneurial et de l'accompagnement à l'insertion ante et post démarrage, comme des concepts clés à la pérennité des jeunes entreprises.

Une expérience volontariste initiée par l'encadrement du dispositif ANSEJ, tendant à la mise en place d'une démarche d'accompagnement pour les entreprises jeunes et les aider à pénétrer le marché et s'insérer dans le tissu économique et social, fera l'objet d'une présentation en deuxième partie de ce travail

Mots clés : champ entrepreneurial, processus entrepreneurial, accompagnement.

Abstract:

This article attempts to position the issues that arises from the palliative treatment of unemployment, through the entrepreneurial alternative and support for the creation of activities.

It also aims to identify the concepts of the entrepreneurial field, the entrepreneurial process and support for ante and post-start integration, as key concepts for the sustainability of startup companies.

A voluntarist experience initiated by the ANSEJ programme, aimed at setting up an approach of accompaniment for startup companies and helping them penetrate the market and become part of the economic and social fabric, that will be presented in the second part of this article.

Keywords: Entrepreneurial field, entrepreneurial process, accompaniment.

1. Introduction : Les vulnérabilités d'un traitement palliatif du chômage par la création d'entreprise.

La situation démographique particulière, qui a occasionné l'avènement massif d'une catégorie de population jeune sur le marché de travail, a poussé les pouvoirs publics à orienter leurs efforts vers la mise en place de plusieurs dispositifs visant une meilleure insertion professionnelle de ces masses de jeunes.

Dans un contexte de transition vers la libéralisation économique, la voie de l'encouragement des initiatives privées est privilégiée.¹

Un assortiment de mesures incitatives, institutionnelles, financières et fiscales, de nature à libérer les initiatives et à encourager la création d'activités, est proposé par l'État comme réponse au problème du chômage des jeunes.

Il est bien clair que l'alternative de l'entrepreneuriat retenue par l'Etat, vise un double objectif :²

L'insertion socioprofessionnelle des jeunes chômeurs et donc la résorption du chômage. La stimulation de l'initiative économique privée et le remplacement de son désengagement en la matière par un potentiel créatif dynamique. Compte tenu des divergences qui peuvent exister entre un objectif à caractère social et un autre à caractère économique la conciliation de ces deux objectifs met l'Etat face à une problématique qui renvoi sur une série d'interrogations :³

- Peut-on assimiler le profil, la motivation, l'aspiration et la mission d'un demandeur d'emploi à ceux d'un jeune créateur d'entreprise ?
- Peut-on restreindre l'acte entrepreneurial dans ses préceptes purement juridiques et financiers liés à la phase de pré démarrage ?
- Et cet acte de création fractionné, ne serait-il pas un passage d'une situation de chômage des jeunes à une situation d'oisiveté des jeunes entreprises ?

On retient, à travers cet assortiment de questionnement, le passage de la politique publique d'une logique du marché d'emploi à une logique du marché pour l'entreprise.

Cette logique trouve dans le champ entrepreneurial son espace et dans la création, la survie et le développement ses principes fondateurs.

Le champ entrepreneurial est un processus qui a comme début le moment où un individu s'engage psychologiquement et engage des ressources clés (énergie, temps, argent, relation...etc.) dans ce qui n'est encore qu'un projet ; la fin du processus survient lorsque la nouvelle entité atteint un point d'équilibre et s'ancre dans son environnement.⁴

L'effort d'accompagnement de ce processus ne doit pas se limiter, certainement, dans le simple acte administratif et statique d'octroi des avantages, financiers et fiscaux. Le besoin d'une approche dynamique, qui positionne l'accompagnement dans le champ de la stratégie, s'impose.

Communément, les entreprises les plus jeunes sont les plus fragiles. Les observateurs de ces phénomènes constatent d'ailleurs la pléthore d'actions, notamment de financement, réservées à la seule première année d'existence de l'entreprise, négligeant ainsi les années suivantes bien plus délicates à gérer. Les taux de disparition les plus élevés concernent les entreprises de un à quatre ans, sachant que le risque d'un dépôt de bilan est maximum lorsque l'entreprise est âgée de deux ans.⁵ Ce risque s'explique en partie par le fait que les jeunes entreprises réalisent les investissements les plus lourds au cours de leurs trois premières années d'existence, période durant laquelle elles rencontrent le plus grand nombre de difficultés notamment d'ordre commercial.⁶

Le cap des trois années d'existence semble ainsi fatal à de nombreuses jeunes entreprises. Quatre entrepreneurs sur dix, en moyenne, auront fermé la porte de leur société avant ces trois années. Cette statistique cache des situations hétérogènes selon le profil du créateur. Par exemple, dans le cas particulier des étudiants et jeunes diplômés, on relève un taux de survie à trois ans assez faible puisque de la moitié.⁷

La notion même d'échec demeure souvent complexe à apprécier d'autant que la majorité des travaux de recherche se concentre sur les raisons du succès entrepreneurial au détriment de l'étude des cas d'échec. A la différence des pays occidentaux, Etats-Unis notamment, il n'existe pas dans les pays sous-développés de culture entrepreneuriale dans laquelle l'échec est vécu comme une expérience porteuse d'enseignements. « Ne pas reconnaître le droit à l'erreur de l'entrepreneur, c'est non seulement tarir la dynamique entrepreneuriale, mais aussi priver l'individu d'une part essentielle de son apprentissage ».⁸

Au-delà d'une compréhensible réticence de la part des entrepreneurs concernés, les causes de l'échec sont souvent difficiles à cerner car plusieurs éléments défavorables s'accumulent et s'auto-entretiennent.⁹

Sur la base d'une synthèse des travaux de recherche autour du phénomène de mortalité, on peut proposer, néanmoins, une grille de lecture de l'échec organisée autour de 6 pôles :

- la gestion commerciale : insuffisante diversification de la clientèle ; méconnaissance de cette clientèle en raison d'études de marché inexistantes ou négligées par manque de moyens financiers à y consacrer ; une gamme trop étroite de produits parfois liés à une maîtrise encore balbutiante du savoir-faire, d'où une inadéquation offre / marché. 70% des échecs s'expliqueraient par une erreur commerciale et / ou de communication.¹⁰

- La gestion financière : capitaux propres insuffisants ; crise de liquidité liée à une sous-estimation des besoins de financement ; « découverte » de nombreux coûts cachés en rapport, par exemple, avec une stagnation des ventes ou encore une gestion hasardeuse des stocks.
- La gestion stratégique : croissance trop rapide et non-maîtrisée ; absence de vision stratégique ; difficulté du passage d'un projet personnel à un réel projet d'entreprise.
- La gestion des ressources humaines : individualisme exacerbé du créateur ; problèmes relationnels avec un associé ; manque d'esprit d'équipe.
- La démarche marketing : l'incapacité d'un jeune créateur d'entreprise, sans expérience aucune, à mettre en place une démarche marketing ou une stratégie pour pénétrer le marché.
- Le créateur lui-même : manque d'expérience dans le métier de l'entreprise ; manque de compétences en gestion.

Plus que les problèmes pris isolément, c'est leur effet cumulatif dans le temps qui conduit inexorablement de nombreuses jeunes entreprises à l'échec, d'autant que les difficultés vécues au quotidien sont en interrelation permanente les unes avec les autres durant la phase de démarrage.

Malgré le nombre exponentiel de mesures encourageant la création d'entreprises dans le monde, le problème de la survie des jeunes entreprises demeure crucial. L'accompagnement des créateurs d'entreprise tout au long du processus de création et au cours des premières années d'existence de la nouvelle entreprise constitue un élément majeur de la pérennisation de celle-ci.

La vocation de l'accompagnement est de marcher à côté, à la bonne distance, avec l'expérience d'un échange différentiel ou différé, sur le chemin de l'autonomie du bénéficiaire aussi bien dans le secteur productif que le secteur de service.

Dans le jargon des dispositifs algérien de création d'entreprise, accompagner est essentiellement d'intervenir auprès des institutions financières pour décrocher un financement de démarrage et rarement faire acquérir les compétences susceptibles d'assurer la viabilité de l'organisation en création. Néanmoins, accompagner n'est pas, aider au sens matériel mais c'est entraîner, outiller à devenir plus compétitif. Toutes les formes d'accompagnement de ces institutions, visent, exclusivement, à financer la création et dans certain cas à former le porteur de projet à partir de ses besoins professionnels pour le lancement de son projet et/ou de son potentiel et de son savoir-faire de création.

2. Champ entrepreneurial, processus de création d'entreprise et la nécessité d'un accompagnement pour l'insertion dans un contexte socio-économique de transition :

Face aux retombées sociales de la transition, la course après le flux et l'intérêt croissant accordé aux processus juridique et administratif de création, afin de recueillir les garanties nécessaires en faveur des partenaires et bailleurs de fond, ont toujours primé sur les besoins de survie de la jeune entreprise.

Par ailleurs, le manque d'importance accordé aux enjeux économiques liés au développement est souvent soulevé, notamment les enjeux en relation avec les conditions institutionnelles environnantes à l'image de l'encouragement de la pédagogie entrepreneuriale au niveau des universités, la mise en place des incubateurs d'innovation et la mise en réseau des partenaires économiques locaux et sectoriels.

Il est déjà vérifié que dans ce type de contexte, dans lequel une jeune entreprise envisage de s'insérer, la notion de résistance à la pénétration peut avoir une certaine pertinence.

L'essor de la notion "accompagnement" doit incorporer une succession de solutions habiles qui vont de la détermination et le renforcement du profil entrepreneurial chez un porteur de projet, jusqu'au développement des mécanismes de pénétration au marché en passant, bien entendu, par les étapes connues de création juridique et de financement de l'acquisition des biens de production.¹¹

A ce titre, et à l'image des nations fortes de leurs traditions entrepreneuriales, des concepts propres à l'accompagnement des jeunes entreprises doivent trouver leurs places au centre des débats autour de développement du processus entrepreneurial :

2.1- L'ancrage local des jeunes entreprises :

L'entourage d'une entreprise naissante joue un rôle important dans la perception des entrepreneurs du monde et la définition de leurs objectifs. En effet, les entrepreneurs sont ancrés dans le territoire où ils vivent et mènent leurs activités professionnelles. Cet ancrage se manifeste par l'insertion des entrepreneurs dans les différents réseaux locaux dans lesquels ils puisent les informations et les ressources.

L'ancrage local est « le processus et le résultat d'interactions entre entreprise et territoire, fondés sur la création collective de ressources communes, spécifiques et localisées, permettant une longue période de sédentarité d'une entreprise ». Cette définition issue des Sciences de Gestion est inspirée des approches développées en économie,¹² en géographie¹³ et en Sciences de Gestion.¹⁴

Dans le champ sociologique, le concept d'encastrement conduit à envisager l'activité entrepreneuriale comme socialement située, l'action des entrepreneurs devant être considérée comme encadrée dans des réseaux de relations.¹⁵

Les études sur la spatialisation des réseaux de relation montrent par ailleurs que ces derniers sont essentiellement locaux, s'appuyant généralement sur l'échelle de l'agglomération.¹⁶

Dès lors, la décision des entrepreneurs de rester ou de revenir dans leur région natale au moment de créer leur propre entreprise apparaît d'abord comme une forme de « bon sens ». En choisissant d'entreprendre là où leurs réseaux de relations (professionnels, familiaux, amicaux) sont les plus denses, les créateurs d'entreprises optimisent les ressources qu'ils peuvent en retirer pour mener à bien leur projet entrepreneurial.

L'existence d'une action coopérative, permettant notamment des phénomènes d'apprentissage, l'absence de droit de propriété sur une partie des ressources issue de cette action collective, le rattachement de ces ressources à un territoire, qui fait que l'entreprise en sera privée si

elle se délocalise, le temps long dans lequel s'inscrit cette coopération; L'ancrage demeurant toutefois réversible.

Des exemples d'entreprises ancrées sont constitués par des entreprises implantées dans des pôles de compétitivité, ou ayant une production située dans une appellation d'origine protégée). Il est toutefois possible que des entreprises soient ancrées sans être rattachées à des institutions de ce type. Mais le seul fait d'être de longue date sur un territoire ne suffit pas à constituer un ancrage s'il n'y a pas de collaboration locale pour produire des ressources nouvelles. À l'inverse, le fait qu'une entreprise garde des relations socialisées forte en dehors du territoire n'interdit pas que celle-ci puisse être ancré.

D'une manière générale, la mise en place par les pouvoirs publics des dispositifs pour favoriser la création d'entreprise, d'autres systèmes d'accompagnement sont des moyens d'actions nécessaires, qui fournissent les ressources nécessaires (financières, informations et conseils, logistiques, réseautage) susceptibles de faciliter, le long du processus entrepreneurial, le parcours des détenteurs de projets.

Ces systèmes sont des facteurs contingents qui peuvent influencer favorablement les perceptions de disponibilité des ressources, qui à leur tour, renforceront l'ancrage entrepreneurial, voire conduiront à la pérennisation des jeunes entreprises créées.

2.2 – Le développement des mécanismes de sous-traitance :

Pour l'économie classique la « coopération inter-firmes » se définit comme une relation d'échange entre deux ou plusieurs parties, qui sont suffisamment stable pour rendre les anticipations plus fiables et donc faciliter l'établissement de plannings de production.¹⁷ Face une diversité de taille et une multitude de formes juridiques, petites/grandes - publiques/privées, les organismes de normalisations ont eu une tendance à retenir cette définition pour ce mécanisme de coopération :¹⁸

« Toutes les opérations concernant pour un cycle de production déterminé une ou plusieurs des opérations de conception, d'élaboration, de fabrication, de mise en œuvre ou de maintenance de produit, dont une entreprise, dite donneur d'ordres, confie la réalisation à une entreprise, dite sous-traitant, tenue de se conformer exactement aux directives ou spécifications techniques que ce donneur d'ordres arrête en dernier ressort ».

Dans notre contexte d'étude sur le processus entrepreneurial on peut considérer ce partenariat comme l'opération par laquelle un entrepreneur confie par un sous-traité, et sous sa responsabilité, à une autre personne appelée sous-traitant l'exécution de tout ou partie du contrat d'entreprise ou d'une partie du marché public conclu avec le maître de l'ouvrage. C'est-à-dire qu'une entreprise délègue à une autre une partie de sa production, certains éléments nécessaires à sa production ou tout ou partie de la réalisation d'un contrat.

Par définition, dans la mesure où, en sous-traitant, une entreprise se décharge de certaines tâches, de la production de certains éléments ou d'une partie d'un contrat, elle s'autorise plus de flexibilité et peut accéder à du matériel/compétences/technologies/etc. qu'elle ne possède pas en interne.

Par exemple : une entreprise récupère un gros contrat qui demandera, ponctuellement, plus de capacité de production/des compétences complémentaires/du matériel spécifique/etc. Elle a alors deux solutions :

Acheter le matériel/embaucher du personnel supplémentaire/etc. : le coût est élevé et surtout l'incertitude grande. Pourra-t-elle exploiter pleinement le matériel/personnel/etc. intégré à l'entreprise ? Le coût à moyen terme n'absorbera-t-il pas le gain de CA apporté par le contrat ?

Sous-traiter tout ou partie du contrat à un sous-traitant : l'entreprise n'est alors engagée que pour la réalisation du contrat et peut bénéficier des forces du sous-traitant à un prix librement négocié, sans risquer de pénaliser sa rentabilité.

En outre, ce faisant, elle peut se concentrer sur son cœur de métier ou sur des projets à moyen et long terme, notamment en recherche et développement par exemple. C'est souvent dans cette logique que, dans les petites entreprises, la comptabilité, la prospection ou d'autres tâches commerciales et administratives sont sous-traitées.

Comme support de pérennisation, la sous-traitance permet :

- Une meilleure utilisation de la division du travail et donc de la spécialisation. L'entreprise pourra également se concentrer sur ses activités de recherche et développement et d'innovation en déléguant la fabrication de ses produits à ses sous-traitants.
- Une plus grande maîtrise de la qualité, des coûts et des délais de fabrication.
- Une meilleure réactivité de l'entreprise face à l'augmentation de la demande du marché.
- Un accroissement du volume de production et une flexibilité des processus de production.
- Une réduction des risques de défaillances techniques.

Afin d'encourager le développement des mécanismes de sous-traitances, les politiques publiques œuvrent pour l'identification des capacités de sous-traitance par filière et domaine d'activité et recensent l'offre et la demande nationale en vue de construire des bases de données, favorisant l'intégration économique (l'essaiage, le délestage). Elles animent des enquêtes sur les secteurs potentiels de la sous-traitance à même d'augmenter les chances de survie des jeunes entreprises.

3. L'étude de la démographie des jeunes entreprises et leurs impacts socio-économiques :

3.1-Présentation d'une expérience d'accompagnement initiée par l'encadrement de l'ANSEJ :

La mise en cohérence du dispositif de l'agence nationale de soutien des jeunes avec les exigences du contexte économique et social et la prise en charge de la demande de création d'activités par des jeunes chômeurs ont caractérisé la mission des acteurs de l'ANSEJ durant la phase de lancement du dispositif.

Compte tenu de nombreuses questions qui demeurent, à ce stade de la mise en œuvre du dispositif, sans réponse, des efforts supplémentaires, pour aller vers une intervention plus qualitative en matière d'accompagnement, s'avèrent nécessaires.

Une initiative, par l'encadrement de l'ANSEJ, sous forme d'étude exhaustive, a été lancée pour essayer de trouver des éléments de réponse à une série d'interrogations :

- Quel est l'apport de ces Micro-entreprises en emplois directs et indirects ?
- Quel est le coût réel de la création d'une entreprise et ce d'un emploi ?
- Quel est l'apport de la valeur ajoutée, crée par ces micro-entreprises, dans l'économie nationales par rapport aux aides consenties par l'État (avantages fiscaux entre autres) ?
- Quel est le taux des micro-entreprises échouées et pour quelles raisons ?

D'emblée, il a été nécessaire de concilier entre les règles éthiques et méthodologiques dans lesquelles devaient évoluer le personnel chargés de l'enquête.

La première règle fixée était de considérer l'action comme un bilan d'étape plus exhaustif que tous les systèmes d'information précédemment mis en place.

La seconde règle reposait sur la rencontre avec les gérants des micro-entreprises ayant bénéficié des avantages accordés par le dispositif de soutien à l'emploi des jeunes. Il était important d'informer ces entreprises que l'opération à venir était une opération de collecte d'informations et non une opération de contrôle au sens financier ou au sens fiscal. Ce qui devait permettre une communication aisée.

La troisième règle reposait sur la collecte d'une information réelle c'est-à-dire celle que chaque gérant de micro - entreprise connaissait. La quatrième règle reposait sur l'exclusion de tous les tabous dans la conception du questionnaire d'enquête notamment en matière d'emplois.

La cinquième règle reposait sur la mise en œuvre d'un traitement différent des promoteurs ayant arrêté toute activité par notamment l'élaboration d'un questionnaire à choix multiples de type QCM.

La dernière règle reposait sur une personnalisation de la rencontre ou plutôt une rencontre entre les deux premiers responsables concernés par l'étude, à savoir le gérant de la micro - entreprise et le premier responsable de l'ANSEJ. A ce titre, une correspondance personnalisée était présentée par chaque chargé de l'enquête au gérant de l'entreprise. Car toute information doit être communiquée par la micro-entreprise par le dialogue et la concertation.

3.2-Etude de la démographie des entreprises :

Pour les huit premières années de lancement du dispositif, les entreprises créées constituent près de 30% des PME Créées annuellement en Algérie. Ce taux de création est de 17% à l'ANSEJ comparativement avec le secteur des PME qui détient un taux de 11%.

Tableau 1 : Créations annuelles de micro entreprises

Année d'entrée en exploitation	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
Nombre micro entreprises créés	591	6 631	9 727	9 596	7 115	7 024	6 326	2 693	49 703
%	1,2	13,3	19,6	19,3	14,3	14,1	12,7	5,4	100

Les cessations d'entreprises à l'ANSEJ, depuis sa création jusqu'à 2005, sont de l'ordre 12%. Le nombre de micro-entreprises ayant cessé leurs activités par an se présente comme suit :

Tableau 2 : Taux des cessations d'activités entre 2000 et 2004

Année	2000	2001	2002	2003	2004	Total
Nombre	125	21	1 494	2 176	2 149	5 965
%	2,1	3	25	36,5	36	100

Près de 30% des jeunes entreprises ont cessé leurs activités, après trois années de leur lancement. Le taux de cessation augmente avec les années d'activités pour atteindre respectivement 36,5% à quatre années et 36% des cessations après cinq années d'existence. Ce qui précède nous conduit à évoquer le taux de survie des micro-entreprises ANSEJ.

Tableau 3 : Taux de survie des micro-entreprises ANSEJ

Durée	À moins d'un an	À 1 an	À 2 ans	À 3 ans	À 4ans	À 5ans	À 6 ans
Chance de survie	99%	96%	93%	87%	81%	79%	77%

Le taux de survie par années est défini comme étant le taux de micro entreprises qui ont atteint leur nième année d'existence donc d'activité.

Le fait que 93% des entreprises créées arrivent à la deuxième année contre seulement 87% des entreprises qui se maintiennent jusqu'à trois années dénote de la fragilité des nouveaux entrants en activité.

Facteurs d'échec et facteurs de réussite des micro-entreprises ANSEJ

Les jeunes les moins âgés courent plus de risques de cesser leurs activités en particulier ceux âgés de moins de 20 ans. Le manque de connaissances des notions élémentaires de gestion d'entreprise, des questions juridiques et financières contribue à cet échec. Les déclarations des jeunes enquêtés par rapport à leurs difficultés d'écouler leurs produits sur le marché dénotent du manque de l'étude du marché avant le lancement de l'activité.

D'autres facteurs viennent renforcer les risques de cessations d'activités, il s'agit de l'inexpérience dans le monde des affaires, une longue période de chômage et le milieu social moyen dominé par les salariés.

Par ailleurs les promoteurs femmes semblent courir plus de risques de cesser leurs activités, elles le sont dans une proportion de 16,3% contre seulement 11,3% pour les hommes.

3.3-Etude des effets :

1 –Synthèse des effets directes :

Le montant global des impôts liés à la production de puis la création des micro-entreprises ANSEJ, jusqu'en 2005, est de 1,9 milliards de DA, dont 72% sont générés par le secteur des services.

Le cumul de Taxe sur la Valeur Ajoutée facturée, pour la même période est de l'ordre de 8,3 milliards de DA.

Un bref résumé des principaux effets nous apprend que :

Un pic des investissements a été enregistré en 1999, avec un montant total de 19,6 milliards de DA, pour revenir à 8,9 milliards de DA en 2000, baisse imputée à la réduction des investissements dans les services par le gel des activités de transport dans de nombreuses wilayas. Une autre cause a été évoquée, il s'agit du lancement des activités agricoles financées dans le cadre du PNDA.

Evolution de la Production de la Valeur Ajoutée et sa contribution à la Production Nationale :

La contribution des entreprises ANSEJ à la production nationale hors hydrocarbures, était de 1998, avec 0,02%. Ce taux est passé à 1,4% en 2005.

La valeur ajoutée a évolué dans les mêmes proportions à savoir que la contribution des entreprises ANSEJ à la valeur ajoutée nationale hors hydrocarbures, qui était presque insignifiante avec un ordre de 0,22% a fortement cru pour atteindre 1,22% en 2005.

L'emploi direct créé par les micro-entreprises a atteint 113 624 postes dont 61 455 emplois permanents en 2005, avec une moyenne de 2,4 emplois permanents par micro entreprise en activité.

Le secteur des services est le plus pourvoyeur d'emplois avec 36% des postes créés. La moyenne de postes par micro entreprise la plus importante est enregistrée dans le secteur du bâtiment avec 5,7 emplois s par micro entreprise et une moyenne de 3.2 poste d'emplois permanents.

Coût d'un emploi créé :

Le coût de la création d'un emploi à travers le dispositif ANSEJ reste relativement modeste en comparaison avec les dispositifs nationaux de création d'activité. A titre d'exemple en 1998 le coût de création d'un emploi par le biais de l'ANSEJ était de 2.3 millions de DA, alors qu'il était de 5,07 millions de DA pour l'APSI, en 2005 le même coût à l'ANSEJ a évolué à 0,56 millions de DA alors qu'il est passé à 4,5 millions de DA pour l'ANDI.

2- Synthèse des effets indirectes :

L'emploi direct créé par le dispositif est de l'ordre de 143 883 emplois, l'emploi inuit créé à travers les effets indirects du dispositif pour une production indirecte de l'ordre de 107 milliards de DA a été évalué à 186 055 emplois.

Effets sur l'esprit d'entreprise

L'étude a révélé qu'outre le fait que 54% des promoteurs interrogés ont déclaré qu'ils étaient chômeurs avant de recourir à l'ANSEJ, contre 25,4% qui occupaient des postes de travail permanents, 90 % des promoteurs reconnaissent qu'ils n'auraient pas créé leurs activités sans l'aide de l'ANSEJ. Ceci corrobore le fait que c'est le dispositif ANSEJ qui a fait naître des vocations d'entrepreneurs chez les jeunes.

Le volet sociologique de l'étude portant sur l'identification des promoteurs les niveau d'instruction ou de formation, ainsi que leur origine sociale, et les modalités d'accès à l'ANSEJ a révélé que 90,3% des jeunes interrogés ont révélé qu'ils n'auraient pas pu lancer une activité sans l'apport de l'ANSEJ.

83,4% des jeunes interrogés déclarent ne connaître aucun autre dispositif de création d'entreprises similaire à l'ANSEJ au moment de la création de leurs activités.

La conclusion de l'étude :

Afin de permettre le développement des entreprises, créées dans le cadre de ce dispositif, l'institution de l'accompagnement à l'insertion de la micro entreprise dans le tissu économique et social est une tâche plus que nécessaire dans la mission de l'ANSEJ.

Dans ce cadre des tentatives pour orienter l'action de l'ANSEJ vers cette mission ont pris trois principales directions :

I/ Les actions envers l'environnement réglementaire :

Ces actions visent l'adaptation de l'environnement réglementaire aux besoins du champ entrepreneurial, dans ce sens on peut énumérer :

L'ouverture de la panoplie d'avantages accordés sur la possibilité d'extension des capacités de production comme réponse aux besoins de refinancement post démarrage.

La création d'une nouvelle dynamique au sein du marché foncier en Algérie, après son ralentissement les dispositions réglementaires de l'article 172 du code de commerce sur le renouvellement du bail ;

Cette disposition donne naissance au fonds de commerce au bout de 24 mois de location, la proposition introduite par l'ANSEJ pour l'amendement de ces dispositions, s'accorde mieux avec les exigences des institutions financières et assure une meilleure stabilité dans l'exploitation, puisqu'elle revient à la volonté des cocontractants pour faire du contrat la loi de référence.

L'introduction de la possibilité de concession et de location des infrastructures relevant du secteur de la jeunesse et des sports dans les dispositions de l'article 85 de la loi relative à l'éducation physique et sportive.

L'institution de la pépinière d'entreprise comme une nouvelle forme d'exploitation foncière et d'accompagnement aux entrepreneurs.

L'ANSEJ a plaidé en faveur de l'introduction des privilèges jeunes entreprises pour l'accès aux marchés publics. A ce titre elle a proposé la modification de l'Arrêté interministériel du 3 décembre 2005 fixant les modalités de classification professionnelle des entreprises ou groupes d'entreprises intervenant dans le cadre du bâtiment, de travaux publics et de l'hydraulique.

Les propositions ont porté sur la majoration des coefficients « bonificateurs », au profit de toute micro entreprise, issue du dispositif ANSEJ.

II/ Les actions qui visent l'instauration d'un système informationnel :

C'est l'ensemble des efforts déployés par l'ANSEJ qui permettent aux jeunes entreprises une meilleure visibilité dans le marché et qui créent un cadre de concertation ANSEJ – tissu économique :

- L'institution d'un comité local de suivi des jeunes entreprises.
- La configuration d'un site Internet interactif.
- L'organisation de diverses manifestations à l'image des salons : SAMIE et EVE, ainsi que les journées d'études à l'image du séminaire avec les Walis et le séminaire avec le ministère de l'énergie et des mines.
- L'organisation des cycles de formation visant la mise à niveau des connaissances des jeunes promoteurs, avec les exigences du marché ainsi que leur mise en réseau.
- L'élaboration d'une nomenclature des activités réglementées et les conditions de leurs accès aux marchés.

III/ Les actions qui visent les différents marchés en fonction de leurs proximités :

Il s'agit d'une démarche pour la définition d'un cadre contractuel qui intègre l'acte de création dans un processus de développement plus exhaustif.

A cet effet, l'ANSEJ a visé le développement de la mission d'accompagnement à travers la diversification des programmes de partenariat avec les différents secteurs économiques d'envergure nationale, au niveau de son administration centrale, et à soutenir les actions d'insertion de la micro entreprise, déjà entamées par ses structures décentralisées à travers l'aide à l'attribution des plan de charge par le réseau économique local :

A/ Développement des programmes de partenariat avec le secteur économique national :

Il s'agit d'un travail de recherche et de développement de mécanismes de partenariat privilégié avec les grandes firmes nationales pourvoyeuse des opportunités de sous-traitance à titre d'exemple :

- Programme de partenariat avec la Société Nationale des Transports Routiers :

La demande croissante sur les services des transports routiers, avec ses différents sous-secteurs de marchandise et spécifique, engendrée essentiellement par le programme quinquennal de la relance économique, a révélé les limites de l'offre traditionnelle face à un modèle de développement dynamique.

La vétusté et la taille réduite du parc relevant des opérateurs économiques existants sont parmi les causes principales qui affectent le bon fonctionnement de l'activité.

La société nationale des transports routiers, avec sa flotte des camions citernes évaluée à 350 camions ; dont 220 affrétés et dont l'âge des citernes remonte à 1964, ne fait pas l'exception à cette situation.

Les seuls marchés conclus avec Naftal et Sonatrach devraient engager une flotte de 500 camions, si on néglige la demande qui va surgir après l'achèvement de la construction d'une raffinerie à Adrar; qui a redéployé la carte du transport spécifique national et même international, puisque elle desservirait les pays sub-sahariens. Pour faire face à ses obligations contractuelles avec le croissant rouge algérien, et afin d'accomplir le programme alimentaire mondial et celles de l'armée populaire nationale, pour le déménagement de ses engagés, la SNTR était dans l'obligation de renforcer sa flotte.

L'acquisition d'autres camions par voie d'achat paraît une alternative coûteuse et lente ; par conséquent la solution des sous-traitances s'avère inéluctable. Le dispositif de soutien à l'emploi des jeunes dans le cadre de ses missions de création de micro entreprises, semble un partenaire idéal pour ce segment d'activités. Il peut rapprocher les offres de services des jeunes promoteurs transporteurs avec les demandeurs potentiels à l'instar du secteur pétrolier, le CRA et l'ANP, à travers leurs contrats avec la SNTR et ses trois filiales Logitrans, Agefal et Maintenance plus.

Le dispositif, dans le cadre de ses missions éventuelles d'accompagnement à l'insertion des jeunes entreprises, peut-être, également, d'un apport qualitatif sur le plan de la mise à niveau du parc aux standards internationaux, à travers l'orientation des porteurs de projets, dans la phase de création, vers un équipement normalisé et leur formation dans la phase de lancement sur la conduite de qualité et de sécurité.

Le programme de partenariat arrêté par les deux institutions a abouti à une cadence de création-insertion des micro-entreprises selon la répartition suivante :

- Sous-secteur carburants : 60 entreprises.
- Sous-secteur transports marchandises : 40 entreprises.
- Sous- secteur intervention maintenance : 6 entreprises.

- Programme avec les entreprises ; l'ENG, l'ENAMARBRE et la ROCaAL :

Le programme initié par l'ANSEJ pour le développement des métiers de la pierre et la recherche d'opportunités de création de micro entreprises dans ce domaine a abouti à la réalisation d'un programme qui a permis la clarification des axes de travail, sur lesquels l'approche de création d'activités dans ce domaine repose :

- L'environnement réglementaire qui organise l'activité ;
- Les activités liées aux métiers de la pierre ;
- Les caractéristiques et divers types de pierres ;
- Les données sur le marché de la pierre ;
- Le plan de développement des activités de la pierre.
- La sélection de 160 porteurs de projets éligibles répartis sur l'est et l'ouest du pays.
- L'organisation de deux cycles de formation en faveur des porteurs de projets.
- Le suivi de l'état d'avancement de ces projets aux niveaux des banques et des différentes administrations locales.
- La généralisation de cette expérience autour des gisements et carrières de la pierre.

Programme avec l'entreprise nationale Naftal : Il s'agit d'un programme de partenariat qui vise le délestage des activités de transport en faveur des jeunes promoteurs et le développement des stations-services GPL, les actions réalisées à travers ce programme à étaient :

- Le financement de 170 projets transport gaz butane.
- La délivrance de 145 conventions de plan de charges Natal pour les projets parvenus à maturité.
- Le financement de 24 projets station services GPL.

Accompagnement des actions engagés avec les acteurs économiques locaux :Les actions en direction de ces secteurs sont de nature à permettre aux micro entreprises, créées ou à créer, une meilleur intégration dans le tissu économique local, les efforts déployées par les structures déconcentrées de l'ANSEJ, dans ce sens ont permis l'insertion de plusieurs micro entreprises :

- 137 micro-entreprises ont bénéficié d'un plan de charge avec la Sonelgaz.
- 159 micro-entreprises ont bénéficié d'un plan de charge avec le secteur du bâtiment.
- Le secteur des télécommunications a confié des travaux à 83 micro-entreprises dans les domaines des branchements et de l'entretien des réseaux.
- 98 micro-entreprises ont été créées en partenariat avec le secteur de l'agriculture et des forêts.
- 04 micro-entreprises ont été créées, dans le domaine de la pêche continentale, ainsi que 55 entreprises de pêche sont financées dans un cadre conventionnel.

4. Conclusion générale :

Depuis l'institution du dispositif ANSEJ, comme une nouvelle stratégie d'insertion socioprofessionnelle par l'entrepreneuriat, le nombre sans cesse croissant de micro-entreprises créées est révélateur de l'engouement suscité par le dispositif auprès des jeunes porteurs de projets. Néanmoins, il s'avère que l'assimilation du profil, de la motivation, de l'aspiration et de la mission d'un demandeur d'emploi à ceux d'un jeune créateur d'entreprise, augmente, inéluctablement, l'échec et l'interruption hâtifs du processus entrepreneurial et accroît le risque de mortalité pour les entreprises jeunes.

L'intensification et la diversification des actions d'accompagnement à déployer en direction de ces jeunes entreprises, à l'effet d'assurer leurs insertion et leurs pénétration dans le marché, est le garant de leurs pérennité et par voie de conséquence de la réalisation du triptyque ; lancement – émergence – développement, d'où la nécessité d'un encadrement institutionnel approprié.

Notes et références bibliographiques :

¹ - Hugon (P) : « Politique d'ajustement et répartition des effets » dans « l'économie sociale dans les pays en développement » Paris, 1989.

² - Ouyahia (A) : « L'Algérie dont la jeunesse est bénéficiaire mais aussi le dépositaire » in « forum sur l'emploi des jeunes » CNES Alger 1996.

³ - Ali moussa (R) : « Logique de renouvellement des structures socioprofessionnelles pendant la transition en Algérie » : Thèse pour l'obtention d'un doctorat en sociologie politique, université d'Alger, 2008.

⁴ - Fayol (A) : « Du champ de l'entrepreneuriat à l'étude du processus entrepreneurial » CERAG, Grenoble 2002.

⁵ - Rieg (C) : « Les défaillances d'entreprises », INSEE Première, n°866, septembre 2002.

⁶ - Demoly (E), Thirion (B) : « Les cinq premières années des nouvelles entreprises », INSEE Première, n°815, décembre 2001.

- ⁷ - Lamontagne (E), Thirion (B) : « Création d'entreprise : les facteurs de survie », INSEE Première, n°703, mars 2000.
- ⁸ - Bloch (A) : « L'entrepreneur et l'échec : une relation thérapeutique ? », Les Echos – L'Art du management, 21 octobre, pp.6-7, 2004.
- ⁹ - Sammut (S) : « Comment aider les petites entreprises jeunes ? », Revue française de gestion, novembre-décembre, pp.28-41, 1998.
- ¹⁰ - Dokou (G.A) : « Accompagnement entrepreneurial et construction des facteurs clés de succès », Actes de la Xème conférence de l'AIMS, Québec, juin 2001.
- ¹¹ - Bruyat (C) : « création d'entreprise : contribution épistémologique et modélisation » thèse pour l'obtention de doctorat en économie, Université de Grenoble, 1993.
- ¹² - Zimmermann (JB) : « .Nomadisme et Ancrage territorial : Propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes territoires » Revue d'Économie Régionale et Urbaine, n 2, p. 211-230, 1998.
- ¹³ - Mérenne-Schoumaker (B) : « La localisation des industries – Enjeux et Dynamiques », Ed. Presses universitaires de Rennes, p 243, 2002,
- ¹⁴ - Bertrand (N) : « L'Ancrage spatial des entreprises en milieu rural – De l'espace fonctionnel à l'espace territoire », Thèse de doctorat ès économie appliquée, université Pierre Mendès France, Grenoble II, p 320. 1996.
- ¹⁵ - Granovetter (M) : « Le marché autrement. Essais de Mark Granovetter », Desclée de Brouwer, Paris, 2000.
- ¹⁶ - Grossetti (M). & Bes (M.-P) : « La dynamique des cercles et des réseaux. Encastres et découplages », Revue D'économie Industrielle, n 103, 43-58, 2003.
- ¹⁷ - RICHARDSON (G.B) : « The organization of industry », Economic Journal, vol. 82, pp. 883-896, 1972.
- ¹⁸ - SESSI, AFNOR : « La sous-traitance industrielle », Rapport de la direction générale de l'industrie, Paris, 1989.

