

ROSA AKNINE SOUIDI [*]

Emergence des entreprises et raisons d'échecs [**]

Enquête menée à Tizi-Ouzou

INTRODUCTION

Les variations de la population des entreprises peuvent être provoquées par des phénomènes de nature exogène et/ou endogène. Ces variations représentent la dynamique économique, elles sont de deux ordres: Des variations négatives, en l'occurrence les fermetures des entreprises, et des variations positives c'est à dire l'émergence de nouvelles entreprises. Dans la réalité, la population d'entreprises se renouvelle d'une année à l'autre, par le jeu de création/disparition. La différence entre ces deux phénomènes nous informe sur l'évolution survenue dans le tissu productif d'un territoire.

La création d'entreprises revêt un caractère important dans la dynamique économique d'un pays. Elle est l'une des questions clés qui interpellent les chercheurs des différentes disciplines ainsi que les pouvoirs publics. En effet, la question de création d'entreprises et à sa tête «l'entrepreneur», a été traitée sous différents angles (sociologie, psychologie, économie industrielle, management, développement local...), ce qui donne l'idée sur la complexité de la question et la difficulté qu'on trouve à la cerner.

Pour ma part, les raisons qui me poussent à consacrer cette analyse à ce phénomène sont les suivantes :

- les tentatives répétées des pouvoirs publics algériens de stimuler la création d'entreprises dans le cadre des politiques de création d'emploi, à travers différents organismes (ANSEJ, ANDI..).
- l'importance accordée à la création d'entreprises dans le renouvellement du tissu économique local et national.
- la question de l'entrepreneuriat, qui est devenue aujourd'hui le thème de recherche le plus étudié au monde, et qui est délaissée par les chercheurs en Algérie.
- l'effet que provoque chaque fermeture d'entreprise non seulement sur la personne de l'entrepreneur, mais également sur toute la communauté.
- la dynamique des inscriptions et des radiations (selon les statistiques du centre national du registre de commerce) des entreprises en général, et des entreprises industrielles en particulier en Algérie.

Mon objectif à travers ce travail, est de voir quelles sont les raisons d'échec des entreprises industrielles en Algérie ? Quelles sont les caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs qui ont échoué ?

Comment les entreprises émergent-elles ? quels sont les obstacles auxquels l'entrepreneur est confronté pendant les 3 à 4 premières années de la vie de son entreprise ?

Notes méthodologiques :

L'analyse qui va suivre est le traitement des résultats d'une enquête menée sur le terrain.

Les hypothèses principales, que nous avons retenues sont :

- L'ouverture économique, à savoir la «libération du marché» en Algérie, a fait que les entreprises industrielles (PMI) n'arrivent pas à affronter la concurrence exacerbée des produits étrangers plus innovants et dans certains cas moins chers.

- Le financement de l'entreprise, dans ses premières années d'existence, est l'un des obstacles majeurs à l'émergence et à la pérennité de cette dernière.

Pour expliquer le phénomène de fermeture des entreprises, nous nous sommes entretenus avec un certain nombre d'entrepreneurs concernés. L'objectif était de savoir les raisons ayant mené à la fermeture de l'entreprise, c'est à dire les raisons qui étaient à l'origine de l'interruption du processus entrepreneurial, par ailleurs, nous avons tenté de savoir quelle était leur avenir dans le monde de l'entrepreneuriat.

En effet, ce papier est issu d'une série d'entretiens **[1]** semi-directifs que nous avons effectués durant l'année 2003 auprès des entrepreneurs concernés par le problème de fermeture des entreprises devenues non viables. Ces entretiens se sont déroulés au siège de l'entreprise quand celle-ci existe toujours avec juste un changement d'activité, ou simplement au domicile de l'entrepreneur quand celui-ci a dû dissoudre son entreprise.

A l'issue de cette enquête, menée auprès de 17 entreprises situées dans la Wilaya de Tizi-Ouzou, nous avons obtenu un certain nombre de résultats relatifs aux raisons objectives et/ou subjectives ayant amené à la fermeture de l'entreprise. Par ailleurs, nous avons pu relever l'état d'esprit et les réactions des entrepreneurs face à cette situation.

Ce travail est structuré en 3 sections :

1. Dynamique de la démographie des entreprises,
2. Echecs et fermeture des entreprises (résultats des entretiens)
3. les obstacles à l'émergence des entreprises.

Section 1 : Dynamique de la démographie des entreprises en Algérie

Les immatriculations et les radiations, au registre de commerce, constituent les éléments essentiels d'appréciation de l'importance du tissu économique pour une période donnée. Ainsi, selon le centre national du registre de commerce, 11% des entreprises industrielles

immatriculées «personnes physiques» sont radiées en 1999, et 5% des entreprises industrielles immatriculées «personne morale» sont radiées dans la même année en Algérie, ce qui montre l'ampleur du phénomène de la fermeture des entreprises au niveau de tout le pays.

1.1 - Les radiations d'entreprises un phénomène généralisé

Tableau 1 : Évolution des radiations d'entreprises en Algérie

Année	Effectif des entreprises «Personnes physiques»	%	Effectif des entreprises «Personnes morales»	%
1995	47100	63,2	785	14,39
1996	58036	70,25	1192	21,64
1997	40519	51,93	1395	25,04
1998	36390	34,85	1314	12,88
1999	41240	34,47	1638	11,45

Source : Reconstitution des chiffres du CNRC 2003.

Dans ce tableau, deux types d'entreprises sont évoquées, il s'agit des entreprises enregistrées «personnes physiques», et les entreprises enregistrées «personnes morales». Dans la dénomination juridique, les «personnes physiques» : Sont les entreprises dont le patrimoine se confond avec celui du propriétaire, par contre les entreprises «personnes morales» : Sont des entreprises dont le patrimoine est différent de celui du propriétaire. Ces dernières peuvent être publiques ou privées, individuelles ou collectives.

Selon le tableau ci-dessus, entre 1995 et 1999, le taux d'échec des entreprises classées «personnes physiques» est plus élevé que celui des entreprises classées «personnes morales». Cela est dû principalement au fait que les entreprises mono-propriétaire sont très fragiles, car la charge de l'entreprise ainsi que les différents problèmes à affronter, incombent à une seule personne.

L'examen des chiffres du CNRC (Centre National du Registre de Commerce), fait apparaître qu'entre 1995 et 1999, les radiations représentent une part importante par rapport au nombre des immatriculations (pour personnes physiques). Le nombre d'inscriptions^[2] des personnes physiques pendant la même période, représente 87% du total des inscriptions. On constate aussi, que les entreprises «personnes physiques» sont principalement des entreprises commerciales, représentant 70% de l'ensemble des entreprises inscrites.

1.2 - Situation des radiations des entreprises dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

Les chiffres en notre possession nous indiquent que pendant l'année 1999, le nombre d'entreprises industrielles radiées du registre de commerce pour la Wilaya de Tizi Ouzou est de 319 entreprises.

Tableau 2 : Effectif des entreprises radiées en 1999 dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Type d'entreprises	Effectif des entreprises radiées	Pourcentage
Personnes physiques	272	47,71
Personnes morales	47	20,70
Total	319	

Source : CNRC. 2003

Selon le tableau ci dessus, nous remarquons que le pourcentage des entreprises «personnes physiques» qui ont subi des fermetures -sur le total des entreprises fermées- est plus fort que celui des entreprises «personnes morales». Selon la même source, le pourcentage des fermetures des entreprises dans cette Wilaya dépasse la moyenne nationale, ainsi 47,71% des entreprises «personnes physiques» sont fermées dans la Wilaya de Tizi-Ouzou, contre 34,47% à l'échelle nationale alors que 20,70% des entreprises «personnes morales» sont radiées dans la Wilaya de Tizi-Ouzou, contre 11,45% à l'échelle nationale, soit presque le double. Cette disparité nous amène à nous interroger sur les raisons principales de l'ampleur de ce phénomène.

Section 2 : Echec et fermeture d'entreprises (résultats issus des entretiens)

Lors des entretiens, nous avons orienté le questionnement sur les interrogations suivantes : Quels sont les obstacles auxquels le créateur d'entreprises est confronté lors de l'émergence de son entreprise ? Quel est l'âge de l'entreprise à sa fermeture ? Et quelle est la réaction de l'entrepreneur face à l'échec ?

2.1- Caractéristiques des entrepreneurs

Les caractéristiques que nous allons tenter de faire apparaître, sont celles qui -à notre sens- ont un effet direct sur la décision de l'entrepreneur de quitter l'industrie vers un autre secteur d'activité notamment le commerce, de changer de projet industriel, ou de quitter le monde des affaires. Ces caractéristiques sont les suivantes :

1. L'âge de l'entrepreneur : La tranche d'âge la plus importante des entrepreneurs enquêtés, se situe entre 30 et 40 ans. Ainsi, on constate que le jeune âge d'un grand nombre d'entrepreneurs, conjugué au manque de formation notamment dans le domaine de gestion des entreprises et de marketing, sont deux raisons qui peuvent être à l'origine de l'échec. La majorité de ces entrepreneurs n'ont jamais eu recours aux entreprises de services aux entreprises (étude de marché, publicité), parce que le recours à ce type d'entreprises représente un surcoût pour leurs entreprises.

2. La taille des entreprises qui ont subi des fermetures : Il apparaît que les entreprises concernées sont des petites entreprises, dont l'effectif varie entre 9 et 20 employés. Ainsi on constate que ce sont les petites entreprises qui sont les plus touchées, Selon CH. Cordelier^[3], les créations et cessations sont d'autant plus fréquentes que les entreprises

sont petites.... La moitié des entreprises d'une génération donnée cessent leurs activités dans les cinq premières années. Nous pouvons aussi constater que l'échec d'une entreprise est subi par l'entrepreneur et par la communauté toute entière, dans le cas de ces entreprises (enquêtées) 143 personnes se retrouvent sans travail et donc sans salaires.

3. Le secteur d'activité de l'entreprise fermé : 50% des entreprises concernées ici, ont pour activité la fabrication de boissons gazeuses. Ce type de produit est très concurrencé sur le marché par des entreprises nationales et étrangères.

4. Le statut juridique de l'entreprise fermée : toutes les entreprises dont il est question dans ce travail, sont des sociétés à responsabilité limitée. Parmi les problèmes rencontrés par ce type d'entreprises, c'est le fait qu'elles soient basées sur l'expérience de l'un des associés et les capitaux des autres, un malentendu aigu entre les associés mène vers la cessation de la société, et sa fermeture.

5. La réaction de l'entrepreneur face à l'échec : Selon Valérie-Inès de la VILLE^[4] il faut éviter de penser que l'entrepreneur est un être libre de tout engagement social dont le comportement est uniquement dirigé par ses croyances et ses propres cognitions. Ainsi, considérer que l'entrepreneur est seul dans le processus entrepreneurial revient à ignorer à la fois les dimensions sociales qui contribuent à l'émergence d'un comportement entrepreneurial et des circonstances particulières qui lui donne son sens. Il est alors évident de considérer que les incidences de la fermeture d'une entreprise sont: économiques, sociales, psychologiques.... Parmi les entrepreneurs enquêtés, 4 ont changé d'activité industrielle, 6 ont investi dans le commerce et les 7 autres ont arrêté toute activité commerciale. Ces derniers, très affectés par l'échec et d'autant plus éprouvés que l'investissement a dû leur coûter le sacrifice de propriétés familiales.

6. L'activité ancienne de l'entrepreneur : Sur les 17 entrepreneurs concernés par les entretiens, 6 étaient des commerçants grossistes, le choix de l'activité industrielle étant motivé par l'assurance de hauts revenus, mais aussi la recherche de prestige. Ces derniers ont tout simplement regagné l'activité d'origine, c'est-à-dire le commerce.

7. Les entreprises fermées sont des entreprises de différents âges : seule une entreprise a atteint 8 années d'existence, alors que les 16 entreprises restantes sont des entreprises dont l'âge ne dépasse pas 4 années. Ce qui nous amène à nous interroger sur les problèmes liés à l'émergence des entreprises et à leurs difficultés pendant les premières années de leur vie.

2.2 - Les raisons de l'échec

Parmi les raisons, citées par la population enquêtée, à l'origine de la fermeture des entreprises industrielles, nous avons recensé ce qui suit :

1. Le manque d'expérience : La principale cause évoquée est l'inexpérience des chefs d'entreprises dans le monde des affaires. Ce qui les a motivé à l'entrepreneuriat, semble plus être du mimétisme, investir dans l'industrie ressemble plus à l'imitation du voisin qui a réussi qu'à une prise de risque réelle. De plus, leur manque de formation est éloquent. En effet, les entrepreneurs enquêtés n'ont aucune notion de comptabilité, de gestion ou d'économie, chose d'autant plus flagrante quand il s'agit de répondre à des questions relatives aux activités exercées, la gestion ou l'aspect managérial de l'entreprise, (par exemple, le recours à l'étude du marché n'a aucun intérêt pour l'entreprise, c'est seulement un surcoût pour cette dernière).

2. Les problèmes avec la banque : La banque est une autre raison majeur de l'échec. En effet, les décalages entre le déblocage de crédit et l'acquisition du matériel à l'étranger se répercute négativement sur l'entreprise. Un temps mort est subi par l'entreprise, puisque les dépenses pendant cette période n'entraînent aucun rendement.

3. L'étroitesse du marché local : En l'absence d'étude de marketing, la population enquêtée se retrouve devant des problèmes réels de débouchés. Ainsi, avec une visée aussi réduite qui est le marché local, l'entrepreneur s'est vite retrouvé devant une multitude de problèmes : D'une part la saturation d'un marché local déjà étroit, et d'autre part, un secteur informel qui est très concurrentiel.

4. Le domaine de l'entrepreneuriat est un cercle fermé : Selon 2 entrepreneurs (ex-fonctionnaires) les entrepreneurs locaux sont constitués en réseaux informels. (Ils se rendent des services mutuellement tels que le partage des marchés, l'entretien et le prêt des machines, ils s'avancent également des fonds, se partagent certaines informations...). Ils forment ainsi un groupe soudé, qui est difficile à pénétrer. Faire partie de ce réseau et appartenir à cette communauté nécessite des contacts, et d'établir des liens formel et informel dans le milieu local. Selon Valérie Inès de la VILLE :^[5] « Afin d'explorer le potentiel du projet entrepreneurial, le créateur dirigeant et son équipe doivent constamment prendre de nouveaux contacts, établir de nouveaux liens avec des acteurs ou des organisations de leur environnement - de prospects importants des sous-traitants, de nouveaux collaborateurs, des fournisseurs, ou encore des acteurs institutionnels etc....- avec lesquels il souhaite maintenir et développer des liens dans la durée. C'est ce type de liens qui fondent la longévité d'une entreprise dans la durée, ils lui donnent ainsi une orientation irréversible, plus l'entrepreneur noue des liens formels et informels durables plus l'entreprise est capable de s'adapter à toutes les situations».

5. La difficulté d'accès à l'information concernant les aides à la création d'entreprises.

6. La concurrence déloyale subie par les entreprises.

7. La mésentente entre les associés : qui est considérée comme une des raisons principales évoquées par les entrepreneurs interviewés. La forme de société, constitue un avantage, dans la mesure où elle permet

le partage de la charge de travail et des frais entre les associés. Elle serait une source de blocage, quand ces derniers n'arrivent pas à s'entendre sur le partage du travail et l'attribution du poste de responsabilité dans leur entreprise.

Section 3 : Les obstacles à l'émergence des entreprises

Les premières années de l'entreprise, sont en général décisives pour sa survie et son expansion. Le processus (d'émergence du projet) entrepreneurial semble vulnérable, car lors de ce processus, l'entrepreneur et son projet sont soumis à un ensemble de forces et de tensions qui peuvent provoquer l'interruption du processus entrepreneurial ou bien encore l'orienter de façon irréversible dans une direction non souhaitée par l'entrepreneur. Selon les entrepreneurs enquêtés c'est pendant les premières années que le fardeau a été plus grand : D'abord les lourdeurs administratives infligées par la banque pour l'obtention d'un prêt, et les démarches à l'étranger pour l'acquisition du matériel, ensuite tous les autres problèmes relatifs au démarrage, à savoir (la recherche des travailleurs qualifiés, d'un local pour l'entreprise, le contact des fournisseurs et des clients, la mobilisation des fonds nécessaires au démarrage..) Ainsi, la viabilité du projet est étroitement liée à la capacité de l'entrepreneur à surmonter les obstacles lors de l'émergence de l'entreprise.

3.1 - Le créateur de l'entreprise, pivot de la création

La création d'entreprise, est avant tout le résultat d'une longue réflexion et d'un investissement considérable de la part du créateur, qui reste le principal instigateur du projet et la clé de voûte de l'entreprise. En effet, il est conduit à remplir, simultanément, les fonctions de chef d'entreprise, de manager et de détenteur de capital, au sein d'une structure de production. C'est l'entrepreneur qui effectue les choix décisifs au cours des étapes successives de la vie de l'entreprise: la naissance, la croissance et la mort de l'entreprise. Durant la première de ces phases, «la création de l'entreprise» ses décisions conditionnent en grande partie l'émergence du projet, il doit percevoir une opportunité, imaginer un projet, évaluer les risques, réfléchir au montage financier. L'entrepreneur se trouve souvent dans l'obligation d'apporter une grande partie des capitaux, c'est également lui qui fixe le lieu d'implantation, et définit les structures d'organisation de l'entreprise.

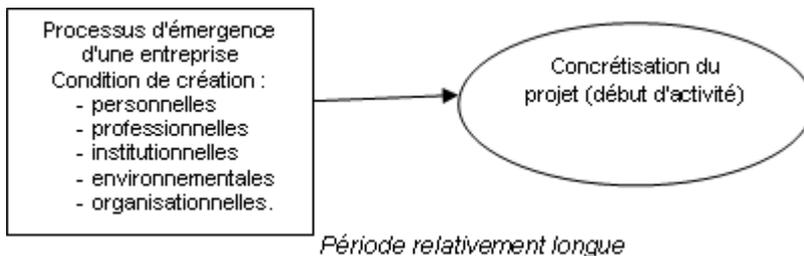
Dès que le projet est réalisé, le créateur aura à assurer sa pérennité, c'est à dire la survie et la croissance de l'unité de production. Pour ce faire, il prend des décisions importantes de gestion et de stratégie. Ses choix s'ils s'avèrent incorrects, peuvent conduire à la disparition de l'entreprise. En effet, la capacité de travail, les aptitudes techniques, les connaissances du métier, les réseaux dans lesquels il s'insère et la volonté de créer du porteur de projet, sont autant d'éléments déterminants dans l'émergence ou l'échec de l'entreprise (D. Guillome 1998, pp. 75). Le créateur d'entreprise, pendant l'étape de l'émergence de cette dernière, s'appuie sur un réseau de relations personnelles et professionnelles et est influencé par l'ambiance locale qui est plus ou moins propice à la diffusion d'une culture entrepreneuriale (esprit

d'entreprise). Ainsi, les premières années de la vie d'une entreprise, s'avèrent déterminantes pour les performances futures de l'entreprise créée.

3.2 - La problématique de l'émergence des entreprises (processus d'émergence de l'entreprise)

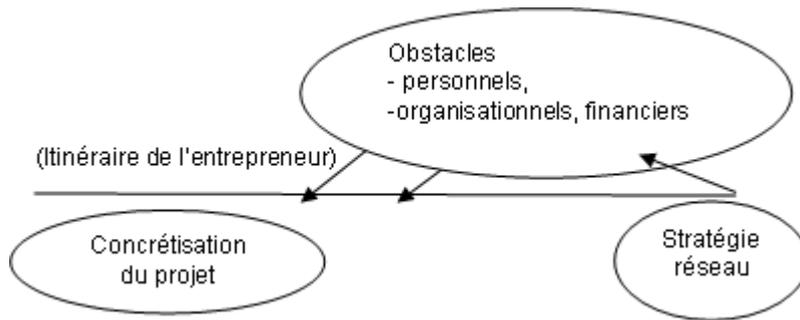
Nul ne peut démentir le fait que les premières années de la vie eu d'une entreprise sont les plus critiques, sa survie et sa pérennité y dépendent. Pendant le processus d'émergence de l'entreprise, il faut réunir des conditions multiples, qui sont: personnelles, professionnelles, institutionnelles, financières. La période, qui s'écoule entre l'émergence de l'idée de projet et sa réalisation effective, est relativement longue. Selon les différents entrepreneurs enquêtés, elle est au moins de 18 mois. Cette période relativement longue est due aux différents dossiers administratifs exigés (registre de commerce, banque) ainsi qu'aux divers travaux engagés par l'entrepreneur pour la viabilisation de son local (c'est le cas même pour un local de location, car rares sont les locaux construits qui sont munis de toutes les conditions prévues pour une usine). En effet, c'est lors de cette période que l'entrepreneur fait des choix décisifs pour l'avenir; ces choix déterminants sont principalement : La localisation, les sources de financement, les types de machines et leur origine, le choix des associés et partenaires. Sa fonction de chef et propriétaire de l'entreprise lui prennent tout son temps.

Schéma 1 : Conditions d'émergence d'un projet industriel



Le schéma ci-dessus est une représentation du processus d'émergence d'une entreprise. Il s'agit de suivre un projet entrepreneurial depuis l'émergence de l'idée d'entreprise jusqu'à ce que le projet se concrétise et se matérialise en entreprise. Ainsi, lors de la création d'entreprise, l'entrepreneur doit disposer d'un certain nombre de conditions, à savoir: les conditions personnelles (qui se rapportent à ses motivations, son expérience, sa capacité de prise de risques), professionnels (sa capacité à mobiliser des réseaux professionnelles ainsi que celle de mobiliser son expérience professionnelle pour la réussite de son entreprise), l'environnement des affaires (l'accès aux crédits, à l'information, au foncier..). L'ensemble de ces conditions, feront de lui un chef d'entreprise et un manager capable de prendre des décisions pour le bon fonctionnement et une garantie pour la survie de son entreprise future.

Schéma 2 : Les obstacles à la création d'entreprise



Selon ce schéma, entre le moment de la concrétisation du projet et son épanouissement plusieurs obstacles se mettent devant l'entrepreneur, ces obstacles se résument à un ensemble de forces internes et externes à l'entreprise et à l'entrepreneur. Ces forces de blocage se manifestent par les caractéristiques liées à la personne de l'entrepreneur et à sa capacité d'organisation et de nouer des relations bénéfiques pour son entreprise. Ces forces de blocage sont également liées à la fiabilité de l'étude stratégique effectuée. Le soutien de l'environnement familial et social de l'entrepreneur contribue à son tour à la construction d'une assise solide à l'entreprise.

CONCLUSION

Plusieurs obstacles sont rencontrés par l'entrepreneur lors de la création de son entreprise ; selon les différentes entrevues que nous avons effectuées avec un certain nombre d'acteurs de la création d'entreprise, on peut résumer les obstacles à la création d'entreprises en Algérie par :

1. Des obstacles internes à l'entreprise: ils concernent la faible réactivité des entreprises aux facteurs de l'environnement socio-économique (résistance à l'innovation et à la réduction des coûts de production). En effet, la faiblesse des entreprises en matière d'innovation, et l'imitation dans laquelle les entrepreneurs se confinent, font que ces derniers ont du mal à trouver des débouchés pour leurs produits.

2. Des facteurs de nature psychologique et bureaucratique, qui peuvent s'expliquer par :

- le choix du projet au départ : qui est fondé principalement sur la réussite du voisin (phénomène de mimétisme).
- les motivations de l'entrepreneur.
- la capacité de l'entrepreneur à s'insérer dans des réseaux locaux, ainsi que sa connaissance du milieu de l'entrepreneuriat.
- l'accès de l'entrepreneur à l'information et sa formation dans le domaine de la gestion des entreprises.

3. L'ignorance générale des principes modernes de marketing et de gestion, constitue un autre obstacle. La réaction type, des entreprises à la modification de la demande, est de diminuer la production ou de faire

monter les prix. Ce sont principalement des réactions à court terme, qui découlent en partie de la mentalité des entrepreneurs et des ouvriers. Celles-ci relèvent également de l'absence des règles claires et cohérentes dans la gestion des entreprises et le manque de stratégie à long terme.

4. Un autre obstacle provient du manque d'institutions et d'organisations professionnelles qui assisteraient les entrepreneurs pour rencontrer les besoins du marché international, national ou local. Parmi les plus importantes d'entre elles, il faut mentionner les institutions financières, les organismes d'assurance, les firmes de capitaux, les firmes spécialisées en publicité, les firmes de capitaux risque, les organismes régionaux et locaux de développement.

5. Le manque de charisme de certains entrepreneurs, ainsi que leur incapacité de prendre des décisions au bon moment, qui est dû principalement à leur manque d'expérience, sont autant de raisons qui provoquent l'échec de l'entreprise.

Références bibliographiques

DUCHESNE GUILLOME. 1999. «Les déterminants des disparités spatiales en matière de création d'entreprise : Approche théorique et application aux zones d'emploi françaises». Thèse de Doctorat d'Etat, Université de Lille.

AZEVEDO BEATRIZ. 1998. «Le secteur informel dans une dynamique de développement local : Famille territoire et industrie, une étude des petits producteurs de la vallée Dos Si nos: Brésil» : Thèse de Doctorat d'Etat, Université de Grenoble.

CHRISTIAN BRUYAT. 2001. «Créer ou ne pas créer ? Une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise». In : Revue de l'entrepreneuriat Vol 1, n° 1, pp. 25-42.

VALÉRIE-INÈS DE LA VILLE. 2001. «L'émergence du projet entrepreneurial : apprentissages, improvisations et irréversibilités». In Revue de l'entrepreneuriat Vol 1, n° 1, pp. 43-60.

ROSA SOUIDI. 1997. «Création d'entreprises et dynamique territoriale : le cas de Boghni». Mémoire de Magister, Université Mouloud Mammeri Tizi Ouzou.

R. SOUIDI, M. Y. FERFERA ET T. AKROUF. 2000. «Les entrepreneurs, le territoire et la création d'entreprises: Enquête à Boghni». In Les Cahiers du CREAD, n° 51 pp. 45-70.

CORDELIER. CH. 2001. «France : Sous la stabilité, le renouvellement». in : Problèmes économiques, n° 2700, février pp. 6-9.

ANNEXE 1 : RÉSULTATS DES ENTRETIENS (DÉCEMBRE 2003)

Tableau 1 : Secteur d'activité des entreprises fermées

Secteur d'activité	Effectif des entreprises
Production d'aliments pour bétail	2
Production de pâtes alimentaires	2
Matériaux de construction	2
Pièces détachées métalliques	1
Cuir	1
Fabrication de boissons gazeuses	6
Production de sachets en plastiques	3
Total	17

Enquête menée en Décembre 2003.

Tableau 2 : Activités d'avant la création d'entreprise des entrepreneurs enquêtés

Activité	Effectif
Fonctionnaires	6
Commerçants	6
Chômeurs	5
Total	12

Tableau 3 : L'âge des entreprises à la fermeture

L'âge des entreprises à la fermeture	L'effectif
<1 année	15
Entre 1 année et 4 ans	1
Plus de 5 ans	1
Total	17

Tableau 4 : Tranches d'âge des entrepreneurs interviewés

Tranche d'âge(ans)	Effectif des entrepreneurs
30- 40	12
41-50	2
51-60	3
Total	17

ANNEXE 2 : GUIDE DES ENTRETIENS

Q1 : A quel âge vous avez créé votre entreprise ?

Q2 : Quelle est votre profession avant de créer votre entreprise ?

Q3 : Avez-vous été formé dans le domaine de l'entreprise avant de vous lancer dans les affaires ?

Q4 : Quelles ont été vos motivations lors de la création de votre entreprise ?

Q5 : Dans quelle branche d'activité exerce votre entreprise ?

Q6 : Quel est le nombre d'employés de votre ancienne entreprise ?

Q7 : Quelles sont les raisons qui vous ont poussé à fermer votre entreprise ?

Q8 : Comptez-vous créer une autre entreprise après cet échec ?

Q9 : Que pensez vous des dispositifs mis au point par les pouvoirs publics pour faciliter la création d'entreprises ?

Q10 : Quel avis portez-vous sur l'environnement des affaires, dans votre région en particulier et en Algérie en général ?

Notes

[*] Maître assistante chargée de cours - Université Mouloud Mammeri Tizi-ouzou - Chargée de recherche au CREAD.

[]** Par échec nous entendons fermeture définitive de l'entreprise.

[1] Voir annexe 1.

[2] Le nombre des inscriptions = Le nombre des immatriculations - le nombre des radiations.

[3] CH. Cordelier : France : sous la stabilité, le renouvellement, in : Problèmes Economiques, n° 2700, février 2001, PP. 6.

[4] Valérie-Inès de la VILLE L'émergence du projet entrepreneurial : apprentissages, improvisations et irréversibilités, in Revue de l'entrepreneuriat, Vol 1 n° 1, 2001, p. 46.

[5] Op. Cit : PP. 50.