

# Emploi et générations : Essai sur l'entrepreneuriat féminin dans l'industrie »

**M. Belaid Bendjebbar,**

Enseignant /Doctorant, CRASC, Oran

[bendjebbar\\_com@yahoo.fr](mailto:bendjebbar_com@yahoo.fr)

## **Résumé:**

La motivation est à la fois liée aux propriétés auto poïétiques du dirigeant et aussi aux propriétés nécessaires du contexte PME. Dès lors, pour tenter de mieux la comprendre dans le cadre d'une démarche empirique, il faut à la fois intervenir dans une compréhension du contexte organisationnel dans lequel le dirigeant évolue, mais aussi dans une compréhension de son environnement intérieur. Tout cela ne peut se concevoir qu'avec des méthodologies interactionnelles et en profondeur : les recherches distantes n'apprécient souvent que des situations figées, alors que des observations en profondeur permettent de comprendre plus facilement les enjeux réels et la conduite des acteurs en situation. C'est la raison pour laquelle, nous privilégions l'approche qualitative par la méthode des études de cas. Nous pouvons apporter deux justifications principales pour ce choix de mode d'accès au terrain : En premier lieu, notre analyse porte sur les processus motivationnels de dirigeants d'entreprise, et, à travers eux, nous souhaitons plus particulièrement appréhender les logiques de gestion sous-jacentes qui président à l'agir motivationnel. Il nous importe donc de produire une explication raisonnée sur un phénomène complexe, à partir de ce que des acteurs expriment sur ce qu'ils ressentent, vivent et construisent :

« L'étude de cas est un outil puissant pour interagir avec les acteurs, pour repérer les « savoirs pratiques » et le stock de connaissances sociales mobilisées dans l'action ».

En second lieu, nous développons une approche générationnelle de plusieurs trajectoires de dirigeants de PME. Cette démarche processuelle permet non seulement d'opérer certains ajustements au

cours de la recherche (sur les techniques et les stratégies de recueil de données, par exemple), mais aussi conduit à reprendre en compte le phénomène de la motivation dans sa perspective chronologique. De façon pratique, cette approche facilite l'appréhension et la restitution sous forme de séquences successives des événements-clefs ayant joué sur la construction et la dynamisation de la motivation des dirigeants de PME. En d'autres termes, un réel «agenda motivationnel » du dirigeant peut ainsi se mettre en place.

Pour rappel, le traitement des informations recueillies et enregistrées lors des premiers entretiens, repose essentiellement sur la base de multiples questionnements axée sur la problématique suivante : comment se construit et se gère le processus motivationnel de l'actrice-dirigeante de l'entreprise industrielle

# Emploi et générations : Essai sur l'entrepreneuriat féminin dans l'industrie »

## Introduction

La motivation est à la fois liée aux propriétés auto poïétiques du dirigeant et aussi aux propriétés nécessaires du contexte PME. Dès lors, pour tenter de mieux la comprendre dans le cadre d'une démarche empirique, il faut à la fois intervenir dans une compréhension du contexte organisationnel dans lequel le dirigeant évolue, mais aussi dans une compréhension de son environnement intérieur. Tout cela ne peut se concevoir qu'avec des méthodologies interactionnelles et en profondeur : les recherches distantes n'apprécient souvent que des situations figées, alors que des observations en profondeur permettent de comprendre plus facilement les enjeux réels et la conduite des acteurs en situation. C'est la raison pour laquelle, nous privilégions l'approche qualitative par la méthode des études de cas. Nous pouvons apporter deux justifications principales pour ce choix de mode d'accès au terrain : En premier lieu, notre analyse porte sur les processus motivationnels de dirigeants d'entreprise, et, à travers eux, nous souhaitons plus particulièrement appréhender les logiques de gestion sous-jacentes qui président à l'agir motivationnel. Il nous importe donc de produire une explication raisonnée sur un phénomène complexe, à partir de ce que des acteurs expriment sur ce qu'ils ressentent, vivent et construisent :

« L'étude de cas est un outil puissant pour interagir avec les acteurs, pour repérer les « savoirs pratiques » et le stock de connaissances sociales mobilisées dans l'action ».<sup>1</sup>

En second lieu, nous développons une approche générationnelle de plusieurs trajectoires de dirigeants de PME. Cette démarche processuelle permet non seulement d'opérer certains ajustements au cours de la recherche (sur les techniques et les stratégies de recueil de données, par exemple), mais aussi conduit à reprendre en compte le phénomène de la motivation dans sa perspective chronologique. De façon pratique, cette approche facilite l'appréhension et la restitution

---

<sup>1</sup> F.WACHEUX « l'utilisation de l'étude de cas sans l'analyse des situations » 6<sup>eme</sup> congrès de l'AGRH, POITIERS, 1995, p129.

sous forme de séquences successives des événements-clefs ayant joué sur la construction et la dynamisation de la motivation des dirigeants de PME. En d'autres termes, un réel «agenda motivationnel » du dirigeant peut ainsi se mettre en place.

Pour rappel, le traitement des informations recueillies et enregistrées lors des premiers entretiens, repose essentiellement sur la base de multiples questionnements axée sur la problématique suivante : comment se construit et se gère le processus motivationnel de l'actrice-dirigeante de l'entreprise industrielle ?

La démarche de recherche consiste à analyser les caractéristiques socioprofessionnelles de ces femmes créatrices des entreprises, leur dynamique entrepreneuriale et ses conditions de développement. L'approche développée a pour but de mieux comprendre les conditions d'émergence de cet acteur économique et social, de repérer ses trajectoires personnelles et socioprofessionnelles, d'analyser ses capacités de création et ses dynamiques d'évolution, ses ressources et ses contraintes.

L'approche souligne le secteur touché par les créations d'entreprise : option choisie sera le secteur d'activité où les femmes sont présentes dans industrie. L'analyse soulignera dans quelle mesure ces dynamiques entrepreneuriales féminines se distinguent de celles des hommes créateurs et chefs d'entreprises. Les activités de ces entrepreneurs femmes s'inscrivent dans un contexte culturel et social où les femmes ont aujourd'hui des rôles et des places fortement distincts de ceux des hommes, nos interrogations. Dans quelle mesure le fait d'être une femme dans un pays comme l'Algérie aboutit au développement de motivations, de stratégies, de pratiques de création et de développement d'entreprise spécifiques ? La pauvreté, le chômage poussent-ils les femmes à créer leur propre entreprise ? Quel est le poids des logiques sociales et familiales (réseaux de relations, solidarités familiales, place de la femme dans la famille et condition féminine) dans les valeurs et dans les pratiques des chefs d'entreprise femmes ? Comment la femme chef d'entreprise articule-t-elle sa position sociale « héritée » de femme avec la nécessité d'une position professionnelle plutôt « dominante » ? Une interrogation forte repose pour nous sur la nature et sur l'intensité nécessaire de la motivation (voire de la « force ») pour une femme à créer une entreprise.

Des hypothèses générales sont proposées pour analyser le processus entrepreneurial des femmes chefs d'entreprise et leur participation à l'évolution sociale et économique de la société algérienne.

Une première hypothèse concerne le poids spécifique des logiques sociales culturelles sur l'entrepreneuriat au féminin, et sur le potentiel de la femme entrepreneur. De plus, créer une entreprise signifie, elle développe en partie une certaine logique de type individualiste qui casserait avec une logique communautaire largement partagée, et ce d'une manière particulière lorsqu'il s'agit de femmes créatrices d'entreprises.

Une seconde hypothèse concerne la spécificité et la place de l'entrepreneuriat féminin dans le développement économique. Au regard de la nature et de l'importance des liens familiaux /amicaux, et des traditions sociales et religieuses dans l'entrepreneuriat masculin, au regard du sens et de l'organisation de l'entrepreneuriat masculin, il est supposable que les profils et les dynamiques diffèrent chez les femmes entrepreneurs. La typologie construite distinguerait plusieurs dimensions : esprit d'entreprise et modalités de création, motivations initiales, processus et dynamique, difficultés et éléments moteurs, pratiques, sens des valeurs et des représentations du travail, importance des réseaux sociaux. **Dans quelle mesure, les types de femmes chefs d'entreprise ont réussi leurs projets industriels ? Comment elles ont pu dépasser les contraintes et les difficultés pour promouvoir dans leurs projet ?** Tous ces questionnements ont pour le but de donner et sélectionner différents leçons de réussite et proposer un modèle de réussite entrepreneuriale algérien dans le domaine industriel.

Les informations recueillies auprès des femmes portent sur les trajectoires socioprofessionnelles, les motivations et les conditions de création de l'entreprise, les secteurs d'activités, l'organisation des activités professionnelles dans l'entreprise, les modalités de gestion du personnel, la gestion entre l'entreprise familiale et l'entreprise industrielle.

#### ***Processus de sélection de l'étude de cas***

La sélection des femmes porteuses d'un projet réussi a servi au processus de validation particulière ayant abouti à un consensus

Et pour faire ce choix, nous avons contacté :

1/association des femmes managers. « AME »

2/Ministre délégué de la famille.

3/sondage des femmes chefs d'entreprises.

4/ANDI (agence nationale de développement de l'investissement) et centre nationale du commerce.

Un cas principal de réussite modèle expérience mature et 2 cas d'appui issu d'une génération jeune qui survient à titre comparatif.

Premier en 2006, pour le club excellence manager, elle se retrouvée unique femme managers pour 28 hommes.

1)- le succès de l'entreprise malgré les difficultés qui existent depuis l'indépendance (la monopolisation du secteur public sur l'économie Algérienne, qui était administré par l'état au cours de la période allant de 1962 à 1985. le secteur privé relevant d'avantage de l'artisanat.....

2)-Cela n'a pas bloqué l'élargissement et l'évolution de SIMAP<sup>1</sup> au contraire, elle s'est élargie dans le marché Algérien (le contrat avec les galeries Algérienne pour les approvisionnés de produit et article de ménage en plastique comme les gerikons, les bassines, les seaux, les glacières, corbeilles à linge et s'investir même à l'étranger). A partir de 1986 à 2006, c'est la période de restructuration et privatisation, c'est la concurrence et l'ouverture du champ de l'importation qui a menacé les prix, et de là elle a cherché d'autre marché à l'étranger, en innovant la production, dans l'article scolaire, ou elle a dominé le national, « j'ai tué le fameux BIC par le stylo PENTEL » et l'Irak était la destination pour une exportation d'environ 60 millions de gommes, 180 millions de crayons et 36 millions de cahiers après la signature du contrat en 2001 jusqu'à 2003 (la période chaude en Irak) tous cela la mené à avoir une réputation national et international.

---

<sup>1</sup> Société d'injection de plastique ..., héritage de son mari (décédé), veuve à 29 ans, chargée d'une famille de 4 enfants,

Pour les deux premiers, un a pris 1h19mn 56seconds, et l'autre, 1h4mn et 36 seconds, la date des entretiens 12/08/2012 (Alger),).

La durée de l'entretien est plus de 2h 53mn36secondes, près de 3 h. le 22/08/2012(Oran).

#### Les caractéristiques du cas industriel principal

Nom	L'âge	Situation familiale	Niveau/formation	type entreprise	Le champ	L'année dans le domaine	Soutiens et associés
Mme Nadjet	63ans	Veuve/Mariée 06enfants	Bac technique économie+ Formation de 6mois cours supplémentaires de commerce à Alger	Un héritage Familiale grande entreprise, 60 ouvriers et plus « SIMAP»	Injection en plastique et soufflage	1978	Les espagnoles

#### Les caractéristiques des deux cas secondaire

Nom	L'âge	Situation familiale	Niveau/formation	Le type entreprises	Le champ industriel	L'année dans le domaine	Soutiens et associés
Mme Bentibour, RYM	32ans	Mariée 2 enfants	-Etudes de droit Master de commerce en Angleterre -travailler dans la banque extérieure d'Alger -métrise de langue «anglais» -formation pharmaceutique en Chine + formation en mécanique industriel	Coopérative Une petite entreprise de 15membres «lyn pansement SARL»	Pharmaceutique Fabrication de rubans et tresses et passementerie	Création en 2003 et le développement en 2006	son frère
?	42ans	Mariée 4 enfants	-Terminal en mathématique -3ans de formation en comptabilité - formation de maîtrise de management	coopérative Petite entreprise de 10 membres «BIT BAIT Algérie SARL »	Le produit insecticide non toxique	La création en 2004 et le début de l'activité c'est Avril 2006	son frère chimiste

La recherche menée en été 2012 s'est déroulée sur la base d'entretiens. Une comparaison de trois femmes chefs d'entreprise, basée sur leurs profils et leurs parcours socioprofessionnels, sur leurs pratiques et leurs stratégies professionnelles est proposée sur la base des entretiens réalisés.

Soulignons les spécificités et les difficultés rencontrées pour accéder au terrain d'enquête. Nous avons pu observer la contrainte de temps et la durée nécessaire pour obtenir des contacts. En effet il s'agit avant toute chose de l'instauration d'une relation personnelle définie par la confiance. Notre participation à différents manifestation organisateurs sur le thème. A permis une meilleure prise d'informations

Une démarche socio-anthropologique est mise en œuvre visant à dégager les sens dont sont porteurs les acteurs.

Quelques précisions :

L'Organisation mondiale du travail se donne alors pour objectif l'intégration des femmes dans le processus de développement des pays pauvres, notamment par la création des entreprises

Où les femmes excellent, en Afrique, Asie, Amérique Latine ; parce que dans les années 70 , les planificateurs des organisations internationales font le constat suivant. Les femmes qui représentent 52% de la population mondiale, assurent 53 % de la production, aujourd'hui, la main-d'œuvre féminine est considérée comme une ressource potentielle importante pour le développement économique et social, mais encore insuffisamment prise en compte.

Ces deux traditions sont complémentaires. Pour innover, en effet, il faut avoir identifié un profit. La qualité de vigilance ou d'alternance est en ce sens un préalable à l'innovation et à la prise de risque. -voir notre cas, qui ne savais rien dans ses début quand elle prit l'entreprise de son mari (décédé)- elle a pris le risque de tout apprendre, sur l'activité que son mari exerçait, de la matière première, jusqu'au produit puis le commercialiser.

Il n'y a pas vraiment une définition bien claire pour l'entrepreneuriat. L'Entrepreneuriat est un phénomène complexe parce qu'il nous renvoie, à des situations diverses, la conception de Shane et Venkataraman (2000) définissent l'entrepreneuriat comme : « un processus par lequel des opportunités à créer des produits et des services futurs sont découvertes, évaluées et exploitées ».

La deuxième conception est celle de l'émergence organisationnelle, c'est-à-dire le processus qui conduit à l'apparition d'une nouvelle organisation.

Ces deux approches sont complémentaires, car aucune d'entre elles ne suffit en soi pour qualifier le phénomène entrepreneurial. Le potentiel important dans l'esprit entrepreneurial, c'est savoir prendre le risque dans la prudence et dans la vigilance, les théoriciens : — Cantillon — Knight — Schumpeter — définit « l'entrepreneur comme un preneur de risque capable de gérer l'incertitude et d'innover. Ainsi, La tradition — Say- Mises — Kirzner — définit « l'entrepreneur comme un homme ordinaire, alerte au profit et capable d'avoir un bon jugement sur les affaires »

### ***Panorama de la réalité et les caractéristiques de l'entrepreneuriat des femmes en Algérie: -***

Des études ont montré que l'entrepreneuriat féminin occupe une grande importance dans les pays développés

La réalité de l'entrepreneuriat féminin en Algérie, indique que les taux sont bas. Alors même que le nombre des sociétés gérées par les hommes est beaucoup plus élevé et important que celle des femmes.

#### *I- Panorama de la réalité et des caractéristiques de l'entrepreneuriat des femmes en Algérie: -*

Des études ont montré que l'entrepreneuriat féminin occupe une grande importance dans les pays développés

La réalité de l'entrepreneuriat féminin en Algérie, indique que les taux sont bas. Alors même que le nombre des sociétés gérées par les hommes est beaucoup plus élevé et important que celle des femmes.

#### *I-1- Approche historique des politiques industrielles algériennes*

L'analyse des politiques économiques ne vise pas tant à en estimer la pertinence que de révéler la place centrale que l'industrie a occupé dans l'économie et dans l'idéologie politique algérienne. Cette analyse nous semble déterminante pour comprendre la situation actuelle du secteur industriel et les projets le concernant.

En Europe, la première révolution industrielle à la fin du XVIIIème siècle a enclenché une transition d'une société agraire vers une société

industrielle. Cette transformation économique s'est accompagnée de transformations sociales et politiques, aboutissant à ce que la révolution constitue une rupture avec le passé. Karl Polanyi insiste sur l'importance des modifications sociales plutôt que sur les innovations techniques comme facteur de la révolution industrielle. L'un de ces éléments majeurs est selon lui l'acceptation de l'économie de marché qui fait de la nature, du travail et de la monnaie, des marchandises<sup>1</sup>. La rupture avec la société féodale traditionnelle a été possible par la constitution d'une bourgeoisie capitaliste qui a pu s'opposer à la caste de la noblesse féodale.

Les fondamentaux sont très différents de ceux de la révolution industrielle européenne et comme dans de nombreux pays du Tiers-Monde, la tâche du développement économique est confiée à l'État. Les thèses développementalistes de l'époque insistent sur la nécessité de l'industrialisation comme vecteur du développement.

L'industrialisation est perçue comme un élément central du développement justement parce que l'Histoire a montré que c'est le processus qui a permis le développement des grandes puissances européennes. Cependant les bases sociales, économiques et politiques de l'industrialisation en Algérie sont très éloignées de celles qui prévalaient en Europe au début du XIX<sup>e</sup> siècle.

Deux périodes dans l'histoire de l'industrie algérienne peuvent être distinguées. La première période est caractérisée comme le processus d'industrialisation dans une économie administrée. Le contre-choc pétrolier de 1986 constitue un pivot puisqu'il va mener à la fin du monopole industriel public. La seconde période 1986-2006 est donc caractérisée par la dialectique naissante entre État et marché qui suscite bien des hésitations quant au rôle de l'État et se traduit par le désengagement vis-à-vis de l'industrie.

#### *1- secteur public l'acteur essentiel du développement 1962-1985*

C'est au cours de la période allant de 1962 à 1985 que l'Algérie connaît un important phénomène d'industrialisation qui se met en place sous le contrôle de l'État. Ce modèle que l'on peut appeler économie socialiste, économie dirigée ou économie administrée fait

---

<sup>1</sup> Polanyi, Karl, La grande Transformation aux origines politiques et économiques de notre temps, Trad. C. Malamoud et M. Angeno, Paris, Gallimard, 1983.

de l'État le promoteur et le gestionnaire du processus d'industrialisation. L'objet de cette partie n'est donc pas seulement d'étudier la naissance de l'industrie mais également ce qui semble avoir été sa phase de maturité en termes d'investissement et de volume d'emploi et de production. Beaucoup de caractéristiques du secteur industriel nées alors, demeurent aujourd'hui et il convient de les comprendre afin de saisir les problématiques actuelles du développement d'industrie algérienne. Trois phases dans le processus d'industrialisation peuvent être identifiées. La première phase est caractérisée par la constitution d'une économie nationale, ce qui peut sembler une étape préliminaire à l'industrialisation en elle-même mais qui permet de mieux cerner la place dévolue à l'industrie. C'est au cours de cette période que se fait le choix du modèle de développement. Nous délimitons cette première phase de 1962, l'année de l'Indépendance à 1966 qui est la dernière année avant la mise en place d'une économie planifiée. Le début de la planification nous semble en effet être l'instant pivot qui fait entrer l'économie algérienne dans une seconde phase d'industrialisation tout azimuts, sous l'impulsion de l'État. Cette seconde phase où l'industrialisation ne connaît aucune remise en question peut être considérée comme l'apogée de l'industrie publique continue jusqu'en 1979. Le IVème Congrès du FLN marque en effet une rupture conduisant à une troisième phase qui est celle de la restructuration.

#### *La constitution d'une économie nationale 1962-1966*

Au lendemain de l'Indépendance, l'économie algérienne est encore largement dépendante. La période est caractérisée par la réappropriation de la richesse nationale et la recherche d'un modèle de développement indépendant émancipant l'Algérie de la tutelle économique française. Ce développement passe par une importante industrialisation, la valeur ajoutée du secteur passant de 18,13% à 25,67% du PIB de 1963 à 1966. L'augmentation de 44% de la production d'hydrocarbures qui sont prédominants dans la production puisqu'ils représentent 60% de la VA industrielle contre 25,1% pour les industries manufacturières explique largement cette croissance<sup>1</sup>. Un débat passionné s'engage sur le mode de développement, opposant libéraux et socialistes.

---

<sup>1</sup> BRAHIMI. A, **Stratégies de développement pour l'Algérie**, Paris, Economica, 1992, p 73-74.

### *Le secteur industriel autogéré*

Le départ des propriétaires et des cadres européens entraîne la mise en place de l'autogestion en mars 1963 dans 500 entreprises du secteur industriel qui emploient 15000 ouvriers. Ces entreprises sont pour la plupart de petite taille puisque 36% des entreprises emploient de 4 à 10 ouvriers et 49% entre 11 et 50 ouvriers. Leurs activités sont peu diversifiées, principalement le BTP à 31%, l'alimentation à 26%, le bois à 17% et la métallurgie à 14%. Le secteur industriel autogéré est soumis à la tutelle bureaucratique concernant les questions de financement, de commercialisation et d'approvisionnement. Les entreprises industrielles autogérées sont peu à peu absorbées par les sociétés nationales du secteur public.

### *Le secteur public*

La constitution de sociétés nationales vise à contrôler les secteurs clef de l'industrie.

La société nationale est décrite par la Charte d'Alger comme « la forme ultime de la propriété sociale ». Ces sociétés nationales sont soit créées ex-nihilo, soit le résultat de la nationalisation ou du rachat d'actifs étrangers avec changement de dénomination sociale, soit la reconduction pure et simple d'entreprises existantes. Parmi les entreprises créées à l'époque on peut citer la SONATRACH en 1963 dans le domaine des hydrocarbures dont la part dans la production pétrolière atteint 11,5% en 1966, la SNS en 1964 pour la sidérurgie, la SNTA en 1963 pour le tabac et les allumettes et la SOMEA pour la construction mécanique et aéronautique. Ces sociétés sont créées par décret ou par ordonnance (après le 19 juin 1965) et disposent d'un siège social à Alger, d'un objet social et d'un capital. Chaque société nationale dispose du monopole dans sa branche de production.

### *Le secteur privé*

Le secteur privé est largement attentiste de 1962 à 1966 Le code des investissements de 1963 ne provoque pas un engouement massif puisque la commission d'investissement n'agrée que 76 dossiers de 1963 à 1966 représentant 3075 emplois. Les investissements étrangers se concentrent dans le domaine des hydrocarbures où les sociétés étrangères sont encore majoritaires.

Le second code d'investissement de 1966 entraîne une soixantaine de demandes d'agrément au cours du dernier trimestre 1966. Cependant

le secteur industriel national privé reste relativement négligeable, ne concernant que des activités artisanales en aval des activités proprement industrielles, à l'exception de quelques entreprises comme celle de Tamzali ou Bentchicou qui sont rapidement nationalisées. Le secteur privé ne s'intègre pas dans le processus de production où il aurait pu jouer un rôle complémentaire au secteur public qui ne pouvait pas dans tous les cas assurer toutes les gammes de production industrielle.

*L'investissement massif dans les industries, apogée de l'économie dirigée 1967-1979*

Le développement industriel algérien de 1967 à 1969 est rythmé par les plans qui mettent en place une importante base industrielle. Le plan triennal 1967-1969 et les deux plans quadriennaux 1970-1973 et 1974-1977 vont concentrer 300 milliards de dinars d'investissements dans les industries, traduisant en actes la volonté de la Charte d'Alger de faire de l'industrialisation « en profondeur » le moteur de la croissance et du développement algérien.

Ces investissements qui approchent annuellement 45% du PIB vont être rendus possibles par la nationalisation du secteur des hydrocarbures qui permettra de dégager un important capital public. Ce mouvement de nationalisation s'étend à la plupart des branches d'activité, aboutissant à la formation d'un secteur public quasi omniprésent dont la gestion centralisée fait de l'État le principal entrepreneur algérien qui concentre la « maîtrise » de la production et du capital. L'État fait le choix des industries « industrialisantes » qui privilégie les industries lourdes fortement capitalistiques et la planification.

*Le monopole de l'État-entrepreneur*

Le processus de nationalisation se poursuit jusqu'au milieu des années 70 tandis que l'investissement est planifié. A la fin des années 70 on dénombre 1165 unités dans le secteur public industriel<sup>1</sup>. Les sociétés nationales ainsi constituées sont organisées par branches d'activités industrielles, pour prendre en charge la réalisation des investissements et la fonction de production. Les sociétés nationales sont organisées en grandes structures très concentrées qui sont placées en situation de

---

<sup>1</sup> SADI Nacer-Eddine, **La privatisation des entreprises publiques en Algérie** : objectifs, modalités et enjeux, Paris, l'Harmattan, 2005, p 28.

monopole dans leur branche sur le marché intérieur et travaillent donc dans des conditions de non-concurrence.

Est fait le choix des industries « industrialisantes », c'est à dire des industries lourdes produisant des produits de bases « stratégiques » tel l'acier et les engrais devant provoquer des effets d'entraînement important. Selon Fr. Perroux « La croissance n'apparaît pas partout à la fois; elle se manifeste en des points ou pôles de croissance avec des intensités variables; elle se répand par divers canaux et avec des effets terminaux variables pour l'ensemble des économies. » .

La capacité d'autofinancement hors hydrocarbures étant faible, c'est le secteur des hydrocarbures qui doit financer les investissements dans l'industrie lourde permettant ainsi de transformer la rente en capital. La stratégie d'investissement doit ainsi être double, d'une part un financement externalisé visant à maximaliser la rente et de l'autre, un financement internalisé pour maximaliser l'industrialisation tournée vers le territoire national. La difficulté de l'exercice relève donc de l'allocation des financements.

*Les investissements massifs ne se traduisent pas dans la production*

Le développement industriel est caractérisé durant cette période par un investissement massif dans l'industrie lourde située en amont du processus industriel. Le taux d'investissement sur la période oscille entre 45 et 50% du PIB soit 1260 \$ par habitant en 1980 ce qui en fait l'un des plus élevés du monde<sup>1</sup>. Les hydrocarbures reçoivent 50% des investissements industriels soit 25 à 30% des investissements totaux afin d'assurer l'augmentation de la production et la prospection. Les prévisions d'investissements industriels hors hydrocarbures cumulés du plan triennal et des deux plans quadriennaux s'élèvent à 39,4 milliards de dinars. Les investissements réalisés approchent les 70 milliards de dinars. On observe donc d'une part que les investissements sont très importants mais également qu'ils ont largement dépassé les prévisions des plans (soit 175% des investissements prévus). Si l'on exclut les hydrocarbures, la répartition des investissements dans les industries est donnée par le tableau suivant (en millions de DA) :

---

<sup>1</sup> - SADI Nacer-Eddine, op. cit, p 27.

Tableau 1:répartition de l'investissement industriel 1967-78<sup>1</sup>

	1967-69		1970-73		1974-78		1967-78
	Prévus	Réalisés	Prévus	Réalisés	Prévus	Réalisés	Réalisés en %
Industries de base	2200	1580	5200	7520	21900	40250	71,15
Industrie de transformation	500	370	1200	1320	4000	9030	15,45
Mines et énergie électr.	400	440	1400	2180	2600	6670	13,40
Total	3100	2390	7800	11020	28500	55950	100

L'industrie de base a été fortement privilégiée avec plus de 70% des investissements industriels hors hydrocarbures sur la période 1967-78, ce qui marque la priorité accordée à l'industrie lourde. L'industrie lourde est particulièrement intensive en capital ce qui se traduit par un coût des investissements par emploi de plus de 300 000 DA par emploi créé, soit près de 5 fois les normes internationales admises dans le secteur industriel. Par ailleurs la concentration de capital dans l'industrie lourde se fait nécessairement au détriment des branches industrielles dont la production est destinée au marché final.

*L'effort de restructuration 1980-1985*

Le choc pétrolier consécutif à la révolution iranienne de 1979 assure des recettes suffisantes pour gérer la dette, ce qui donne une certaine marge de manoeuvre pour restructurer l'industrie algérienne sans remettre en question l'organisation générale de l'économie algérienne.

---

<sup>1</sup> BRAHIMI A, op. cit, p 127.

Les orientations du plan quinquennal déterminent que la restructuration des entreprises « a pour finalité la satisfaction grandissante des besoins de l'économie et des citoyens par :

- l'amélioration des conditions de fonctionnement
- une plus grande maîtrise de l'appareil de production
- l'obligation de résultats des activités des entreprises au regard des objectifs assignés par la planification nationale »

Les aspects principaux de cette réforme organisationnelle sont la décentralisation partielle de la prise de décision, la restructuration organisationnelle des entreprises nationales en petites unités et la restructuration financière visant à assainir leurs bilans à partir de 1982.

#### *Vers une planification décentralisée*

Le plan quinquennal 1980-84 est caractérisé par l'association de nouveaux acteurs dans sa phase d'élaboration. L'objectif est de transformer les complexes fortement intégrés mis en place dans les années 1970 en entreprises performantes en mesure de s'autofinancer et de participer à l'accumulation de richesses nationales. Le choix d'une atomisation des grands complexes en entreprises moyennes dont les missions sont plus précises est adopté. Etant donné la lourdeur des transformations entraînées par la restructuration, celle-ci se met en place progressivement de 1981 à 1984. Cette première étape transforme fondamentalement le secteur public. Le nombre d'entreprises publiques passe de 150 environ en 1980 à 480 à la fin de l'année 1982<sup>1</sup>. Les deux secteurs qui donnent naissance au plus grand nombre d'entreprises nouvelles sont ceux de la construction et de l'industrie, ce dernier comptant à lui seul 126 entreprises en mai 1983<sup>2</sup>. Le second volet est la restructuration financière devant permettre l'assainissement du bilan des entreprises publiques, leur permettant de prendre un nouveau départ.

#### *II- Sortir de l'économie dirigée : restructurations, privatisations et hésitations 1986 - 2006*

---

<sup>1</sup> 20- BRAHIMI, Abdelhamid, op. cit, p 286.

<sup>2</sup> SADI Nacer-Eddine, op. cit, p 33.

une politique de privatisation formelle est mise en place, dans la continuité des restructurations du début des années 80. Cette première phase démontre que le manque de résultat de l'entreprise publique est avant tout considéré comme un problème de gestion et de management. La seconde phase commence en 1994 lorsque l'Algérie tombe en cessation de paiement.

Des politiques de privatisations sont alors imposées par le FMI. La caractéristique du plan d'ajustement structurel est qu'il est largement exogène, il impose donc une rupture avec toutes les politiques menées jusqu'alors. La troisième phase commence avec la fin de la conditionnalité du FMI en 1998 et l'élection du Président Bouteflika. Cette période de stabilisation dénote les hésitations concernant la place du secteur industriel et l'organisation de l'économie en général. Les politiques mises en place peuvent même paraître contradictoires, mêlant plan de privatisation et regain du contrôle de l'État sur le secteur public

Les tentatives de transition vers l'autonomie des entreprises publiques 1986- 1993

La chute du prix des hydrocarbures de 30\$ à 10\$ le baril suite au contre-choc pétrolier de 1986 et la crise de l'endettement qui provoque la fermeture progressive des marchés financiers internationaux à l'Algérie au cours de la décennie présente, vont révéler les faiblesses structurelles de l'économie algérienne.

#### *La mise en valeur de l'investissement privé*

La Constitution de février 1989 apporte les premières garanties pour le capital privé. L'article 49 stipule en effet que « La propriété privée est garantie, le droit d'héritage est garanti. » et l'article 20 que « l'expropriation ne peut intervenir que dans le cadre de la loi. Elle donne lieu à une indemnité juste et équitable. » La Constitution établie également dans ses articles 17 et 18 la différence entre la propriété publique qui est un bien de la collectivité nationale tel le sous-sol, les eaux et les forêts, et le domaine privé. La Constitution est complétée par la loi de 1991 sur l'unicité du registre de commerce qui accorde un statut équivalent aux entreprises commerciales de l'État et aux entreprises commerciales privées, le registre de commerce étant établi par la justice et non par l'administration. La loi sur la monnaie et le crédit établit la libre circulation des dividendes, capitaux, revenus, intérêts et rentes des sociétés qui investissent en Algérie vers

l'étranger. Enfin les banques d'État transformées en sociétés par actions ont désormais la liberté d'agir envers toute clientèle que celle-ci soit des particuliers, des entreprises publiques ou des entreprises privées. Ce décloisonnement des activités se double de la mise en concurrence du secteur bancaire avec l'autorisation de la création de banques privées, y compris des filiales de banques internationales.

L'objectif de ces réformes est principalement d'attirer les capitaux étrangers sous forme d'investissements directs productifs afin de sortir de la situation d'importateur-emprunteur qui caractérise l'Algérie. Cependant l'instabilité du climat social et politique décourage la plupart des investisseurs à partir de 1991.

Cette reconnaissance du capital privé se double d'un vaste transfert du patrimoine immobilier et foncier de l'État. En premier lieu, il s'agit de la vente du parc immobilier aux locataires.. En second lieu, l'État à partir de 1987 en réattribuant les terres issues des fermes d'États, ce qui prend un certain temps et permet toutes les dérives clientélistes au sein du processus d'attribution.

### *III- La Nouvelle Stratégie Industrielle 2007 – 2011*

L'objectif de cette partie est d'identifier la Nouvelle Stratégie Industrielle (NSI). La principale explication de l'échec des politiques industrielles passées retenue par les institutions internationales et dans le discours politique algérien a été l'inefficacité systémique de l'économie administrée, jugée économiquement non performante. Ces critiques libérales ont été retenues et il semble bien qu'il y ait aujourd'hui un consensus politique en Algérie sur le fait que l'économie administrée n'est plus désirable. Cependant, les expériences de dérégulations poussées dans des économies en développement ont eu des conséquences désastreuses qui ont remis en cause les doctrines néolibérales de ce qu'on a pour habitude d'appeler le « consensus de Washington ». C'est dans ce contexte idéologique que naît le projet de NSI, dont les artisans se réclament de l'économie mixte. Ce projet se veut incitatif plutôt que contraignant, élaboré selon des règles de bonne gouvernance, c'est à dire en associant les parties prenantes et en faisant de l'État le garant d'un marché équilibré, un acteur parmi d'autres du développement économique. Cet objectif affiché présente un État qui assume le rôle d'État-Providence dans une économie capitaliste moderne.

Structure de l'emploi en 2010 : selon l'enquête emploi chômage  
ONS

	Urbain			Rural			Total		
	Masculin	Féminin	Total	Masculin	Féminin	Total	Masculin	Féminin	Total
Population occupée du moment	5234	1126	6360	3027	348	3375	8261	1474	9735
Employeurs & indépendant	1532	308	1840	891	144	1034	2423	452	2874
Salariés permanents	1883	473	2356	796	56	852	2679	529	3208
Salariés non permanents et apprentis	1693	291	1984	1189	77	1265	2882	368	3250
Aides familiaux	127	54	181	151	72	223	278	125	404
Population en chômage	494	260	754	234	87	322	729	348	1076
Population active du moment	5729	1386	7115	3261	436	3697	8990	1822	10812
Taux de chômage	8.6%	18.8%	10.6%	7.2%	20.1%	8.7%	8.1 %	19.1%	10.0%
Taux d'activité économique	67.5%	16.3%	41.9%	71.5%	9.9%	41.3%	68.9%	14.2%	41.7%

Source : ONS 2010

Face à la faiblesse et la portée limitées des marchés d'emploi salariés, l'entrepreneuriat se présente comme une issue pour que les femmes à fin de participer à la vie active. En effet, sur 1.126 Millions de femmes occupées, environ 3/10 sont des employeurs et des indépendant.<sup>1</sup> Quoique presque équivalent, nous constatons que les femmes sont plus portées par des emplois durables (moins de salariés permanents) que les hommes pour qui leur nombre relatif représente environ 35%. Par milieu de résidence, nous constatons que l'entrepreneuriat est plus présent dans le milieu rural qu'urbain. En effet, les femmes sont plus importantes tant qu'employeur ou indépendante dans le milieu rural. Par contre dans le milieu urbain, la prépondérance revient aux hommes avec une légère différence constatée. 1 point de différence constaté.

<sup>1</sup> Ministère Délégué, Chargé de la famille, et de la condition Féminine  
Agence Belge de Développement, TDR – ALG 05/015/11 ; ETUDE SUR  
L'ENTREPRENARIAT FEMININ EN ALGÉRIE CONDIFEM - Appui institutionnel  
au ministère, délégué chargé de la famille et de la condition Féminine, p...

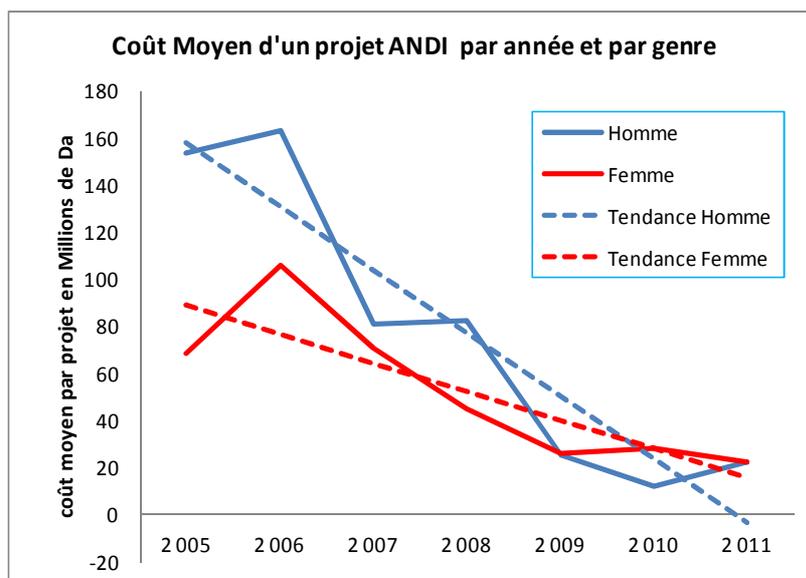
Pour impliquer les femmes dans la vie économique, l'état a mis différents dispositifs, tels, l'ANDI, L'ANSEJ,

Le dispositif ANDI et l'entrepreneuriat Féminin :

Année	Total des Projets			Projets portés par les femmes		
	NOMBRE DE PROJETS	MONTANT Mds DA	EMPLOIS CREES	NOMBRE DE PROJETS	MONTANT Mds DA	EMPLOIS CREES
2 002	438	67	23 589			
2 003	1 351	234	19 424			
2 004	763	200	15 810			
2 005	770	114	16 715	50	3,436	823
2 006	1 957	311	28 588	142	15	3 448
2 007	3 991	320	45 583	241	17	2 128
2 008	6 114	486	44 741	466	21	4 660
2 009	6 878	173	22 872	543	14	3 936
2 010	2 753	42	9 149	538	15	3 533
2 011				537	12	3 235
TOTAL	25 015	1 949	226 471	2517	97,776	21763

Source ANDI.

Comme le montre bien ce tableau avec son graphe, nous remarquons que chaque année, les femmes inscrivent 110 nouveaux projets contre 650 projets pour les hommes. Soit un rapport 1 projet femme pour 6 projet hommes. Mais, il faut signaler que pour l'année, l'entrepreneuriat masculin a connu une chute draconienne, après avoir connu pendant deux années une moyenne de 5700 projets par année.

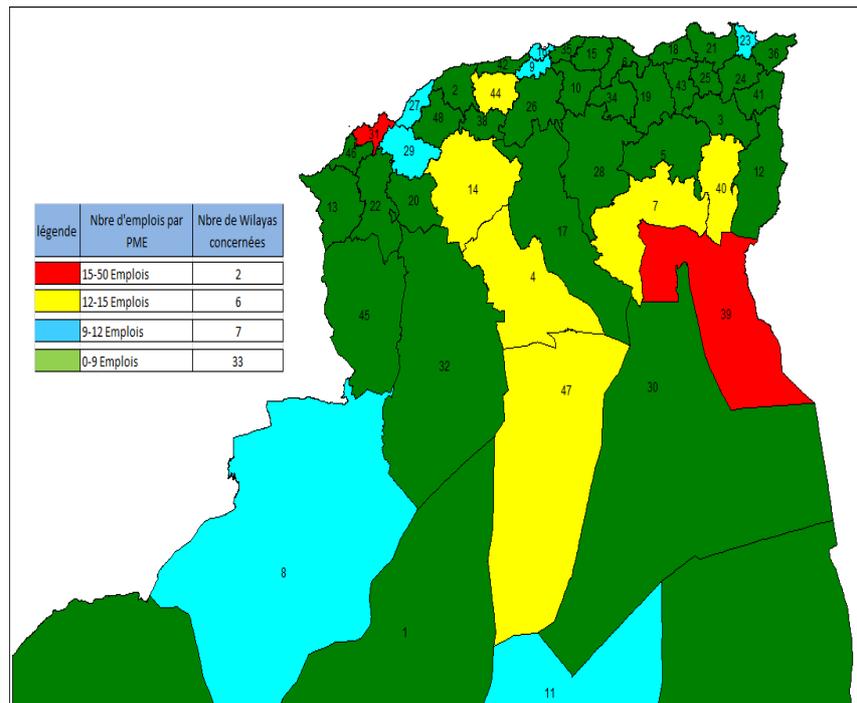


Source : Calculer à partir des données de l'ANDI

Ramener à un projet moyen représentatif annuel, nous constatons d'une part que le montant moyen par projet a tendance à baisser annuellement et ce depuis 2005 pour les hommes et pour les femmes simultanément. Par contre la vitesse de variation du cout du projet moyen par genre montre un fait sillant en faveur des femmes. En effet, alors que le cout moyen par projet baisse d'environ 12 Millions de DA par an pour les femmes, chez les hommes, le cout moyen par projet baisse d'environ 26 millions de DA par an. Ce rythme de décroissance de l'investissement moyen malgré une tendance macro-économique globale favorable du pays (6% de croissance du PIB) a permis à la femme entrepreneure en 2010 de maintenir plus des projets relativement importants que leur homologue homme<sup>1</sup>

Répartition des wilayas par nombre d'emplois créés par PME (femme)

<sup>1</sup> Ministère Délégué, Chargé de la famille, et de la condition Féminine Agence Belge de Développement, TDR – ALG 05/015/11 ; ETUDE SUR L'ENTREPRENARIAT FEMININ EN ALGÉRIE CONDIFEM - Appui institutionnel au ministère, délégué chargé de la famille et de la condition Féminine, p13



Source : Carte établie à partir des données ANDI<sup>1</sup>

L'analyse de cette carte montre 33 wilayas du pays cumulant 2/3 des projets 50% des emplois ont un niveau d'emploi par PME inférieur à la moyenne nationale des PME portées par les hommes auprès de l'ANDI. Par contre 14 wilayas affichent une caractéristique d'emploi en dessus de celle des hommes. Supérieur 9 emplois par PME en Moyenne dont 8 se trouvent dans la région sud hauts plateaux et 3 au centre et 3 à l'ouest par contre c'est dans la région Est que nous retrouvons des PME inscrite aux dispositifs de l'ANDI dont le nombre est inférieurs au moyen national « homme ». Aussi, il faut signaler l'existence de noyaux contigus de wilayas dans lesquelles les femmes émergent plus que les hommes dans la création d'emploi par PME.

L'ANGEM un dispositif au bénéfice de la femme promotrice de faible niveau scolaire

Le dispositif ANGEM est destiné à lutter contre la pauvreté et l'aide à l'autonomisation des personnes en difficultés. Ce dispositif piloté par

<sup>1</sup> Ibid, p15

le Ministère de la Solidarité a un de 345127 projets répartis dans différents secteurs d'activité.

La femme dans le cadre du dispositif ANGEM est bien lotie. En effet, 6/10 des projets financés sont en faveur de la femme. Les montants des financements ne dépassent pas souvent le 1million de DA avec un financement triangulaire (Promoteur, ANGEM et Banque).

La méconnaissance de la femme de la démarche auprès des banques la positionne derrière l'homme avec une participation à 35% des 22352 projets financé en mode triangulaire. Par contre toute proportion gardé, lorsqu'il s'agit d'un financement ANGEM-Promotrice, leur part passe à 62%. Néanmoins, l'absence de statistique sur les montants dévolus aux différents projets laissent apparaitre un questionnement sur l'efficacité de l'ANGEM à répondre à la demande de financement dépassant un certain seuil.

Programme de financemnt	Nombre total de projets créés	Dont projet créés par des femmes	Part des femmes
Angem-promoteur	322 775	200 121	62%
Angem - Banque-promoteur	22 352	7 823	35%
<b>TOTAL</b>	<b>345 127</b>	<b>207 944</b>	<b>60%</b>

Répartition par secteur d'activités des projets créés par des femmes

	Nombre total des projets créés	Part des femmes
Agriculture	60204	35%
Industrie	115911	76%
BTP	25126	08%
SERVICE	74039	43%
ARTISANAT	69847	92%
<b>TOTAL</b>	<b>345127</b>	<b>60%</b>

Source : ANGEM 2011

le Ministère de la Solidarité a un de 345127 projets répartis dans différents secteurs d'activité.

La femme dans le cadre du dispositif ANGEM est bien lotie. En effet, 6/10 des projets financés sont en faveur de la femme. Les montants des financements ne dépassent pas souvent le 1million de DA avec un financement triangulaire (Promoteur, ANGEM et Banque).

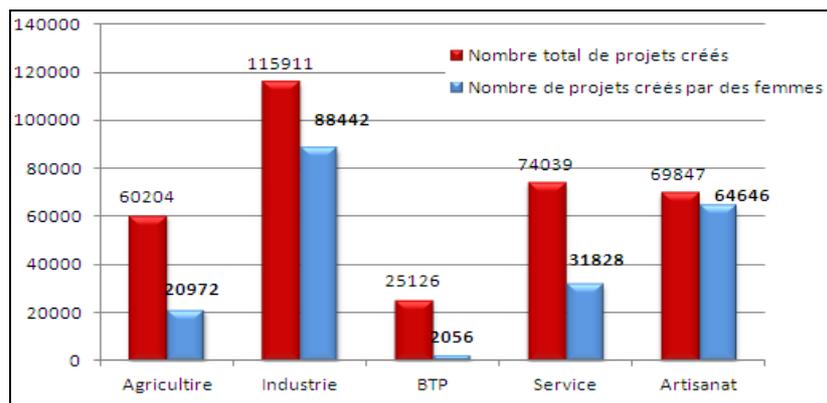
La méconnaissance de la femme de la démarche auprès des banques la positionne derrière l'homme avec une participation à 35% des 22352 projets financé en mode triangulaire. Par contre toute proportion gardé, lorsqu'il s'agit d'un financement ANGEM-Promotrice, leur part passe à 62%. Néanmoins, l'absence de statistique sur les montants dévolus aux différents projets laissent apparaitre un questionnement sur l'efficacité de l'ANGEM à répondre à la demande de financement dépassant un certain seuil.

Programme de financemnt	Nombre total de projets créés	Dont projet créés par des femmes	Part des femmes
Angem-promoteur	322 775	200 121	62%
Angem - Banque-promoteur	22 352	7 823	35%
<b>TOTAL</b>	<b>345 127</b>	<b>207 944</b>	<b>60%</b>

Répartition par secteur d'activités des projets créés par des femmes

	Nombre total des projets créés	Part des femmes
Agriculture	60204	35%
Industrie	115911	76%
BTP	25126	08%
SERVICE	74039	43%
ARTISANAT	69847	92%
<b>TOTAL</b>	<b>345127</b>	<b>60%</b>

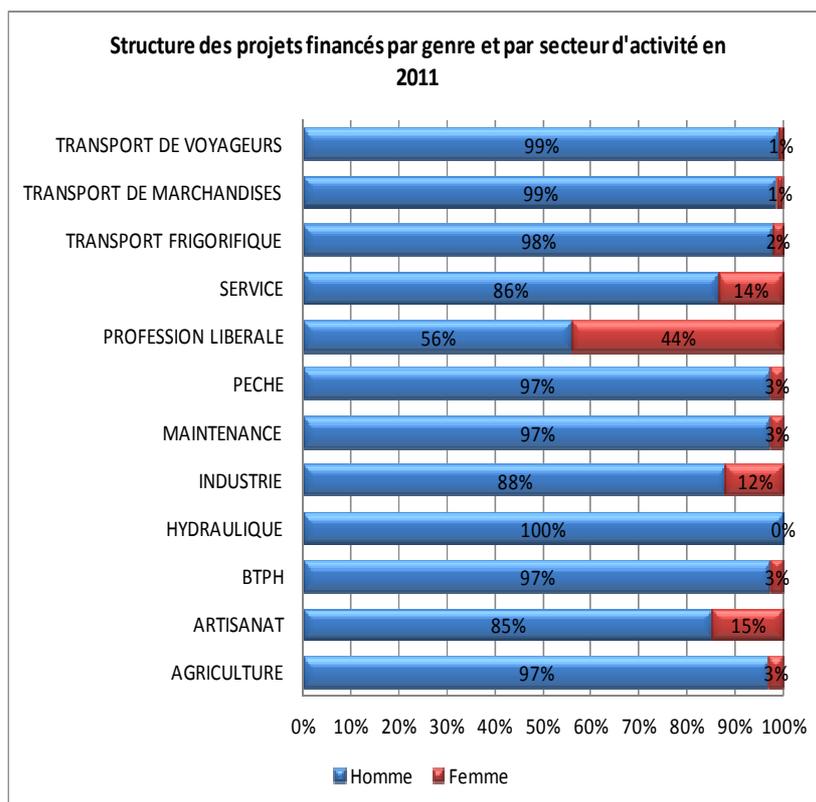
Source : ANGEM 2011



Source : ANGEM 2011

Par secteur d'activité, l'ANGEM a tendance à financer les projets industriels et artisanaux, 76 et 92% des projets au total sont portés par les femmes. Par contre, pour les services, BTP et l'agriculture leur nombre ne dépasse pas 43% voire 8% pour le BTP. Cette dernière activité reste en général l'apanage des hommes puisque les déplacements caractérisent souvent ce type d'activité. D'un autre côté, comme contrainte à l'emploi des femmes une grande mobilité à l'extérieur de la wilaya et pour certaine même en dehors de la commune.

L'ANSEJ un dispositif aux services des jeunes filles entrepreneur.



Source : Calcul à partir des données ANSEJ

Le dispositif ANSEJ est loin de faire apparaître un positionnement particulier de l'entrepreneuriat féminin. 9/10 des projets financés par l'ANSEJ sont en faveur des jeunes promoteurs dont 1/4 est orienté dans les services.

Nombre de projets financés par l'ANSEJ par années par genre et par zone Géographique

Femme			
Région	2009	2010	2011
Centre	841	818	1134
Est	812	618	778
Ouest	624	600	768
Sud	219	175	271
Total	2496	2211	2951

homme			
Centre	6900	8002	14006
Est	5174	5827	11660
Ouest	4200	4772	10075
Sud	2078	1829	4140
Total	18352	20430	39881

On constate, qu'il y a une grande divergence entre le nord et le sud, c'est-à-dire que l'environnement géographique a de l'impact sur la demande sociale pour en bénéficier de l'ANSEJ., mais d'année en année, il y a une évolution, surtout au niveau du centre, cela pour les femmes, mais on les comparant avec les hommes, la demande des financiers des hommes est plus élevée de celle des femmes.

## Le dispositif CNAC

CREATION D'ENTREPRISE PAR SECTEUR, ET PAR GENRE  
PAR LES PROMOTEURS DE LA CNAC A FIN 2011

SECTEUR D'ACTIVITE	FEMININ	MASCULIN	% DE FEMINITE	TOTAL
AGRICULTURE	114	1 447	7%	1 561
ARTISANAT	323	1 115	22%	1 438
BTP	38	2 225	2%	2 263
HYDRAULIQUE	2	94	2%	96
INDUSTRIE	454	2 093	18%	2 547
MAINTENANCE	9	277	3%	286
PROF LIBERALE	57	69	45%	126
PECHE	0	32	0%	32
SERVICES	1 436	6 020	19%	7 456
TRANSPORT MARCHANDISE	250	17 438	1%	17 688

TRANSPORT VOYAGEURS	49	5 787	1%	5 836
TOTAL GENERAL	2 732	36 597	7%	39 329

Source : CNAC

Comme le montre bien ce tableau, le dispositif de lutte contre le chômage en cas de licenciement ou de faillite de l'entreprise a généré des activités entrepreneuriales pour 2732 femmes jusqu'à fin 2011. Dont plus 50% sont des services. L'industrie et l'artisanat avoisine 28% des projets portés par les femmes. Par contre, par rapport aux hommes, le dispositif CNAC est moins sensible à la promotion de l'entrepreneuriat féminin avec 7 % du total des projets financés. Ce chiffre passe à 45% pour les activités de professions libérales et 22% pour l'artisanat. Nous constatons même dans ce dispositif, la même logique observée avec la structure de l'entrepreneuriat entrant du dispositif ANGEM.

Répartition des sociétés inscrites selon le gérant à fin 2011<sup>1</sup>

Wilaya	Nombre de société		total	%
	Nombre de société			
	Féminin	masculin		
Alger	1615	41 325	42 940	3.76
Oran	527	9 388	9 915	5.31
Constantine	324	5 690	6 014	5.38
Chlef	204	2 710	3327	6.13
Blida	179	4 608	4565	3.92
Annaba	155	2 877	3 032	5.11

<sup>1</sup> Source le bulletin statistique du Mars 2012, « les créations d'entreprise en Algérie statistiques 2011 » Centre National du Registre du commerce, Mohammadia, Alger, Conception et Réalisation, Pixal Communication. p66 (retravailler, on a pris que les wilayas fard dans le nombre).

On constate que pour l'année 2011 ; le nombre des sociétés gérées par les hommes est beaucoup plus élevé et important que celle des femmes.

*L'entreprendre au féminin : modèle de réussite :*

La place de l'entrepreneuriat féminin dans le développement économique, partenariat dans le secteur industriel est minime par rapport aux hommes. **Dans quelle mesure, les femmes chefs d'entreprise ont réussi leurs projets industriels ? Comment elles ont pu dépasser les contraintes et les difficultés pour promouvoir leurs projets ?** Par ce questionnement le but est de donner et sélectionner des modèles de réussite et pour créer « un guide » de réussite entrepreneuriale algérien dans le domaine industriel. La démarche de recherche consiste à analyser les caractéristiques socioprofessionnelles de ces femmes créatrices des entreprises, leur dynamique entrepreneuriale et ses conditions de développement. L'approche vise à mieux comprendre les conditions d'émergence de cet acteur économique et social, de repérer ses trajectoires personnelles et socioprofessionnelles, d'analyser ses capacités de création et ses dynamiques d'évolution, ses ressources et ses contraintes par genre.

Le projet et sa mise en œuvre financière

S'applique bien à Najet, le nouveau concept d'Agency<sup>1</sup> signifiant pouvoir Agir en ayant conscience de soi.

Le point central c'est que la modalité de création des deux cas, est différente par rapport au cas principal, et ce tableau montre cette différence.

Les deux femmes, ont créé leurs entreprises grâce au financement de l'ANSEJ<sup>2</sup> (Agence National de soutien A l'emploi des jeunes).

Après l'échec de l'intégration professionnelle des jeunes, qui a été établi en vertu de décret n° - 09 -143 du 22 Mai 1990<sup>1</sup>, qui visait à

---

<sup>1</sup> Revue unr, n° 41, p 120 – 121, 2012.

<sup>2</sup> *بوعبد الله هيبية و حاج موسى سهيلة، دور الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في إنشاء و تمويل المؤسسات المصغرة بالجزائر، مداخلة قدمت في إطار ملتقى وطني 2010.*

établir une coopérative de jeunes et de leur donner des subventions et des prêts bancaires, la création de l'Agence nationale appuie l'emploi des jeunes. Le Décret exécutif n ° 96 -296 du 08 Septembre années 1996, prévoit la création de l'Agence nationale pour soutenir l'emploi des jeunes, la loi fondamentale, permet à l'Agence de jouir d'indépendance morale et financière et le ministre délégué de l'emploi prend en charge le suivi opérationnel de toutes les activités de l'Agence.

*L'agence assume les tâches suivantes:*

- Soutenir et fournir des conseils et accompagner les jeunes avec des projets dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement;
- diminué Les taux d'intérêt dans la déballé prescrites par le ministre chargé de l'opération à leur disposition;
- Les jeunes avec des projets qui nomment leurs projets de profites des prêts des banques et des institutions financières, des subventions accordées par divers fonds national pour soutenir l'emploi des jeunes et d'autres privilèges dont ils bénéficient;
- Mis à la disposition des jeunes avec des projets, toutes les informations de nature économique, technique et connexe pratique législative et réglementaire
- Suivi des investissements fournis par un jeune homme aux projets actifs.
- Évaluer les relations en cours avec les banques et les institutions financières, dans le cadre de la structure financière du projet et de l'application du plan de financement et le suivi terminé projets et de l'exploitation;
- Conclure des accords avec chaque organisme ou d'une entreprise ou d'un organisme public à caractère administratif dont le but est de demander la livraison agence de nouvelles de programmes de formation et d'exploitation et / ou les principaux moteurs de jeunes utilisateurs ont des propriétés ou des fonctionnaires publics.

---

المرسوم التنفيذي رقم 296 - 96 مؤرخ في 24 ربيع الثاني 1417 الموافق 8 سبتمبر 1996  
يتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و تحديد قانون الاساسي ، الجريدة الرسمية العدد  
52 ، المادة 1 ، 3 ، 4 ص . 12

Et dans le contexte de fournir un soutien financier, basé sur l'Agence nationale pour soutenir l'emploi des jeunes sur deux organismes financiers: le Fonds national de soutien à l'opération Young, le fonds de parrainage conjoint pour s'assurer que les dangers des prêts consentis sa jeunesse avec le projet.

#### La curiosité comme prédisposition pour une future entrepreneure

Le dictionnaire de Trévoux<sup>1</sup> (1771) donne en trois mots les composantes de la curiosité: « *l'attention, le désir, la passion du savoir* »; CURIOSITÉ, sub. f. (Mor. Arts & Sciences.) « *Désir empressé d'apprendre, de s'instruire, de savoir des choses nouvelles* »<sup>2</sup>. « *Ce n'est pas un amusement mais une passion qu'on a généralement pour les choses rares et qui ont cours, mais qu'on a seulement pour une certaine chose qui est rare et pourtant à la mode* »<sup>3</sup>. C'est la volonté de comprendre et savoir le comment et le pourquoi dans le déroulement d'un processus de production d'un évènement ou d'un produit.

Mme Nadjet, est bachelière, en technique économique, et femme de foyer, mère de quatre enfants, elle faisait la comptabilité et la vérification de tous les comptes et les pointages des six usines de son mari qui étaient spécialisés d'injection de plastique et l'extrusion et le soufflage, étalés dans le territoire national(Est, Centre et l'Ouest) et qui existés depuis 1969, c'est l'un des premiers à Oran . Elle accompagnait son mari dans chaque déplacement à l'étranger, lui se trouvait au bureau pour négocier une matière première, l'achat d'un équipement, et faire un nouveau moule... avec les fournisseurs, et elle se trouvait aux ateliers le terrain de production pour voir les étapes ; « *et alors de nature curieuse, je voulais savoir comment d'une machine sort un produit et on mettant la matière première comment les choses se faisaient ! Pendant que lui traitait avec les fournisseurs, moi j'étais dans les ateliers, je posais des questions, je me voyais donc, je m'intéresse* » dit-elle. Cette curiosité, la menait a donné des critiques et des avis pour la production de son mari, sur les couleurs

---

<sup>1</sup> ENCYCLOPAEDIA Universalis, version numérique

<sup>2</sup>Jaucourt Encyclopédie, ou Dictionnaire raisonné des sciences, des arts et des métiers

1751 (Tome 4, pp. 577-578

<sup>3</sup> Encyclopédie de l'Agora, version numérique.

des produits, « osé dans la couleur des articles de ménage » ; aller voir les supermarchés « *je cherchais les produit en plastique, ce qui se produit là-bas, et je commençais à lui donner des suggestions sans le vouloir* »

*Héritage lourd et reprise difficile :*

1978 le décès de son mari, c'est l'année ou tout a basculé, veuve à 29ans, se retrouvait seule avec une charge de quatre enfants et six usines et des partenaires, se retrouvait face à une lourde situation; absence de la famille (deux frères, un en Bretagne et l'autre en Belgique), la méconnaissance dans le domaine que son mari l'exerçait, un nouveau monde dominait par les hommes, qui lui force de se battre pour l'intérêt de ses enfants et pour la mémoire de son défim marie.« *...et après un son décès 1978, moi j'ai repris, et je me suis battu un petit peu... je ne savais pas ce qu'il fallait faire réellement, ni comment il fallait travailler, je savais juste un petit peut de chiffre et pas autre chose, c'est vrai je tenais la comptabilité, mais je n'étais pas un comptable disons j'étais un vérificateur* »

-La séparation avec les associés, est devenu une nécessité, parce qu'ils ne voulaient pas travailler avec une femme non connu dans le domaine industriel, ils ne voulaient pas prendre de risque avec elle comme associé. Avec la présence des avocats et des notaires, la mise et l'héritage a été partagé, elle a gardé SIMAP, cette l'unité que son mari a créé et qu'elle voulait tant la garder pour ses enfants. « *Moi j'avais un terrain vague pour construire, et des machines, que je ne savais pas leurs valeurs et ni même leur état sur laquelle étaient ni même l'année, je savais juste que c'étaient des machines d'injection et de soufflage et mes associés ont gardé les usines* » sa conquête a commencé et démarré par cette décision de séparation.

-Oran / Madrid

Prendre le départ vers l'Espagne après, le contacte avec des fournisseurs qui lui ont montré comment il fallait faire et qu'est ce qu'il fallait faire, lui indiquant la matière première qu'il fallait acheter, les moules nécessaires... c'est comme ça qu'elle débute « *...c'est comme ça que j'ai démarré, j'ai démarré dans l'article de ménage, très difficiles, très difficile, parce que je me suis trouvé bloqué par les associés (la concurrence)qui faisaient la même chose, ils avaient le monopole pour acheter la matières première, alors à chaque fois où j'allais je n'avais pas de matière première, parce que tout était raflé* »

*par les autres , je ne savais pas comment faire par ce que je ne savais pas où aller vendre ni comment vendre , et la difficulté c'était vraiment là, c'était très difficile »*

Elle se retrouve dans une situation de blocage avec un cumul et un stock de marchandises et une absence de demande de commercialisation ou de vente. Elle ne savait pas comment débloquer cette condition, et dépasser cet obstacle !cela ne l'a pas démotivé, au contraire cela donné plus de volonté et de résistance pour s'accrocher et tenir tête dans un monde qui voulait l'exclure de ce champ (industrie) cherchant toujours a trouvé des issus, on arrive à les trouvé ; Et grâce à des clients de son mari, et une secrétaire du ministère de l'industrie ; elle m'a aidé à voir DG des galerie, et elle a pu débloquer le stock qui l'embarrassait et qui l'a stressait ; grâce à un contrat très important avec le directeur générale des Galeries qu'il avait reçu, pris sa situation en considération en prenant toute sa marchandise. De plus, la méconnaissance des traditions et la culture entrepreneuriale<sup>1</sup> « est une culture qui valorise les caractéristiques personnelles associées à l'entrepreneurship soit : l'individualisme, la marginalité, le besoin de réalisation personnelle, la prise de risques, la confiance en soi, les habiletés sociales », et qui valorise également le succès personnel tout en pardonnant l'échec; qui encourage la diversité et non l'uniformité; et qui encourage le changement et non la stabilité. « L'esprit d'entreprise c'est générer les innovations et avoir la volonté de les voir aboutir » Jean Louis SCHAAN, et « L'esprit d'entreprise peut être défini comme l'aptitude d'un individu, d'un groupe social, d'une communauté à prendre des risques pour engager des capitaux (pour investir, voire s'investir) dans une sorte d'aventure (« une entreprise »), consistant à apporter quelque chose de neuf (l'innovation), de créatif, ceci en employant et en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses »<sup>2</sup>

*L'environnement familial :*

La prégnance de la famille, dans le choix d'une activité est d'une grande ampleur, pour nos trois cas ; pour Mme Nadjat, de « SIMAP » c'était son mari, qui l'implique dans son activité, devenu veuve à l'âge de 29ans, avec la charge de ses enfants et hériter son usine, , elle est dans l'obligation de continuer dans le même chemin et cela en prenant le risque de s'aventurer dans un domaine dominer par

---

<sup>1</sup> <http://kimaclair.ca/blog/culture-entrepreneuriale-definition/>

<sup>2</sup> <http://www.refer.mg/cours/analyse-projet/mod1/index.htm>

les hommes ; pour Mme chef d'entreprise de « BIT BAIT », fille d'un enseignant à l'Université d'Alger, et un frère chimiste ; elle dit que « ... on a commencé de zéro, vraiment ,on s'est appuyé sur nous-même ,et on a réglé notre crédit , mon frère c'est mon associé , je suis dans la comptabilité , la secrétariat, et mon frère est au production». Pour l'idée de projet, elle est créée par rapport à son ancienne activité, dans une société de nettoyage, où elle tenait les finances. Elle a remarqué que les produits ....sont de plus en plus dangereuse sur le corps et la santé humaine, cela l'a poussé à penser à créer un produit naturel, qui ne peut pas nuire à la santé humaine. Et pour Mme Rym, elle déclare que la famille est toujours présente pour l'aider, elle confirme le soutien de sa famille lorsqu'elle dit : « mon père m' a aidé, mon mari , mes amis, et mon frère .... »

### **Réseaux associatifs :**

#### ***Pour Mme Nadjet :***

-travailler avec l'association avec des handicapés mentaux à MOSTAGANEM

- fondatrice de forum des chefs d'entreprises où elle était dans le conseil, exécutif.

-Adhérente dans l'association de la promotion des exportations.

-organiser des manifestations sur l'entrepreneuriat féminin avec SEVE.

Et pour les deux autres femmes, elles ne sont pas vraiment en contact avec le mouvement associatif celui, qui touche leurs champs d'activité.

#### **Advenir entrepreneur :**

On ne devient pas immédiatement, entrepreneur ; l'Entrepreneuriat se construit dans le temps, et elle prend sa maturité par les blocages, les contraintes, les événements et le contexte.

Le sentiment d'être un entrepreneur ; se déclare ; lors de ses séjours en Espagne, en compagnie de ses enfants : L'idée est venue spontanément, pendant les achats des articles scolaires pour ses enfants. Ou, elle a remarqué des gammes des crayons de couleurs en plastique !elle s'est étonnée c'est-à ce moment, en 1986 que l'idée est apparue, le couple d'espagnole qu'elle connaît, lui a proposé de produire la même

chose « ...ils ont acheté avec moi une boîte de créons en couleurs, c'était pas en bois, il m'ont dit vous pouvez faire ce genre d'article, j'ai dit comment, ils m'ont dit que c'est de l'injection » suit à cette proposition, Nadjat a commencé dans la démarche du projet, construire une nouvelle usine; et avoir des nouvelles machines, créer de nouveaux moules, pour une nouvelle production; on peut constater que le départ vers des nouveaux horizons, plein d'incertitudes est commencé; à titre de rappel, le contexte socio-économique de l'époque se caractérise par la restauration du secteur industriel.

### L'opportunité

L'opportunité est étalée au sens de Casson(1986) : « des situations ou des nouveaux produits, services, matières premières et méthodes d'organisation sont introduits, et vendus à un prix supérieur à leur coût de production ». Le créateur (de l'opportunité) mobilise et combine des ressources (informationnelles, matérielles, et humaines etc.), dans cette approche, l'entrepreneur est un stratège capable d'élaborer une vision entrepreneuriale (Filion, 1997) et la troisième approche, (Fayolle2004) définit l'entrepreneuriat comme situation reliant de façon concomitante, un individu caractérisé par un engagement personnel fort (consommation de temps, argent, énergie, etc.). Ces trois approches sont complémentaires, car aucune d'entre elles ne suffit en soi pour qualifier le phénomène entrepreneurial

#### *Le potentiel de l'entrepreneur :*

Pour qu'une personne ordinaire devienne un entrepreneur, elle doit avoir une prédisposition de curiosité et d'aventure, pour s'engager dans un champ nouveau et méconnu au départ; et cela d'après ce qu'on a constaté dans la trajectoire de notre cas, elle nous dit qu'elle ne savait rien sur le secteur industriel.

#### La notion du risque et ses conséquences positives

Selon D.LEBRETON :« Le risque est une représentation sociale, il s'inscrit en ce sens sous des formes changeantes d'une société et d'une période de l'histoire à une autre selon les catégories sociales, et même au-delà, car les appréhensions des femmes diffèrent de celles des hommes, celles des plus jeunes des aînés, etc. il traduit une série

de craintes plus ou moins partagées à l'intérieur d'une collectivité sociale. Et parfois synonyme de destin »<sup>1</sup>

Et sans négliger le point essentiel ou bien le potentiel important dans l'esprit entrepreneurial, c'est savoir prendre le risque dans la prudence et dans la vigilance, les théoriciens : — Cantillon — Knight — Schumpeter — définit « *l'entrepreneur comme un preneur de risque capable de gérer l'incertitude et d'innover*. Ainsi, La tradition — Say-Mises — Kirzner — définit « *l'entrepreneur comme un homme ordinaire, alerte au profit et capable d'avoir un bon jugement sur les affaires* »<sup>2</sup> et on voit bien dans toute la trajectoire cette femme chef d'entreprise ; depuis ses débuts dans le domaine. Le risque est présent dans tout le parcours entrepreneurial, et on va le voir exposer d'une façon exceptionnelle dans le contrat avec l'Irak ; qui coïncide avec la guerre du golfe.

La capacité de négociation et acceptation de la mobilité :

Bien qu'il n'y ait pas de recette miracle pour réussir une bonne négociation

« **La négociation : une question de stratégie** »<sup>3</sup> et on va voir l'évolution et la démarche entrepreneuriale menée de l'échelle nationale jusqu'à l'investissement international, utilisant le capital relationnel, potentiel personnel, en affrontant les multiples crises et des différents obstacles.

Tour à tour de façon concomitante ; En Algérie, il était difficile d'avoir un contrat de travail, mais avec la ténacité et la patience de notre femme, elle a pu l'avoir, « *l'ENAFEC, ne voulait, pas de mes Crayons, il fallait avoir un certificat de non toxique de ces Crayons, il fallait les analyser, à l'hôpital Mustapha bacha, Alger, et donc il fallait les amener, c'était trop trop difficile, pour avoir un contrat ; mais finalement je l'ai obtenu, en passant par toutes ces étapes, et ils m'ont donné le certificat et j'ai commencé à produire, et c'est là où je me suis sentie industrielle, c'est au moment où j'ai signé le contrat*

---

<sup>1</sup> David, le breton- sociologie du risque- PUF, collection que sais-je ? p31

<sup>2</sup> François Facchini « L'entrepreneur comme un homme prudent » in La Revue des Sciences de Gestion | 29-38.

<sup>3</sup> <http://www.sales-mkg.org/pdf/negociation.pdf>

*avec l'ENAFEC ,je travaillais non-stop. J'exporte tous ce que je pouvais en la matière pour couvrir le marché national.et dans la période de la rentrée scolaire le nombre d'ouvriers saisonnier augmente jusqu'à 400, c'est des quantités très importante »*

Lorsque la négociation se conclue par un bon de commande, il faut que toute votre entreprise participe à la réalisation de la commande afin d'avoir un client heureux et qui va devenir fidèle. et valoriser les raisons pour lesquelles vous avez contracté avec lui. Ceci dans le but de motiver toute l'entreprise.

ORAN/ FRANCE

Produire avec des normes internationaux, c'est la qualité qui joue en faveur de son producteur, alors, gagner un contrat avec AIR FRANCE, pour des petits Crayons de couleur, pour des petites quantités et elle a continué avec ENAFEC, jusqu'à sa fermeture, dans les années 1990, elle n'a jamais renoncé surtout que dans cette périodes et dont le champ politico sociale était « un magma » de mouvement conflictuelle sur tous les horizons, ceci lui donné plus de volonté pour dépasser la situation national, et voler pour s'aventurer vers d'autres voies, vers d'autres modèle de production.

L'expérience de l'échelle dans un itinéraire acharné pour réussir :

Cherchant à s'investir plus ; un autre obstacle vous bloquera la route, surtout si vous ignorez les procédures administratives pour avoir un prêt bancaire ; « j'ai déposé deux dossiers à la chambre de commerce, et ça a mis un temps fou , pour avoir des licences, en parallèle il fallait trouver un financement, mes amis espagnole m'ont présenté leur amis qui était dans les tuyaux a canalisations; lui aussi il me présente un banquier de S<sup>T</sup> Paolo de Paris ; c'était quelqu'un qui était née à Nedroma « Tlemcen) ; et donc je lui ai raconté mon histoire, il a contacté la banque extérieur d'Algérie que je travaille avec ; et il m'a demandé de lui laisser mes 2dossiers, et au bout de quelque jours , il m'appelle pour que je monte à Paris, pour me dire qu'ils acceptent de financer mes projets, et cela après une enquête, j'obtiens le financement et je mis en place 2unités, mais vu la situation de l'Algérie dans cette période, les espagnoles sont venus pour démarrer le projet de colorisation, mais ils ont eu peur, ils sont partis, et le projet est resté dans l'emballage » toujours poursuivre d'escalader l'échelle de la réussite et pour prouver à elle-même et pour ne pas perdre la face et la confiance en elle-même ; Mme Nadjet ; est une

bonne négociatrice, parce qu'elle a su comment convaincre le commerçant japonais et le créateur du stylo « Pentel », comment de la situation de coupable menacée de l'amener en justice parce qu'elle a copié le modèle de ce stylo, elle devient par la suite une partenaire puissante dans tous le Maghreb. et on voit ça bien clair, dans son discours : « ... vous êtes en train de copier nos stylos, j'admis ça , mais je suis venu vous voir parce que j'ai pas su comment le souder, j'ai essayé par la colle mais ça n'a pas marché, on peut travailler ensemble, il m'a dit : non, non, je vais vous introduire en justice ,je lui ai dit , que je comprends pas ! Moi j'ai des moules, je vous les injectes et comme ça on fait un partenariat, et on commence à travailler ensemble, je prête à signer un papier pour vous pro maitre, que votre produit ne quittera pas le territoire Algérien, vous savez combien d'étudiants on a !, et notre pays est grands.il m'a dit non, je lui ai dit que votre stylo est invendable ,il coutre 1F50 !, la seule solution c'est que vous me donniez une partie , moi je veux produire et je ne veux pas être votre commerciale...et au bout de 4mois plus tard, il me téléphone ; pour me dire ,je n''arrivez pas à me chasser de ma tête, vous étiez honnête et claire ;et il m'a dit qu'il a soulevé le problème au Japon et ils ont accepté ma proposition, et il m'autorise de travailler avec vous... » On remarque bien qu'elle a valorisé à fond son seul véritable atout, la qualité de sa proposition, qui dévoile ses qualités propres, comme l'honnêteté et la franchise. Avoir un comportement positif neutralise presque systématiquement toute agressivité, en même temps, elle a donné toutes les raisons qui font que le choix de son entreprise est un bon choix. Ce sont ces arguments qui vont permettre à son interlocuteur de justifier son choix auprès de sa hiérarchie, et de ses collaborateurs.

#### ORAN / MASCATE :

Une stratégie de négociation pertinente doit être en parfaite cohérence avec la stratégie commerciale de l'entreprise. Elle exige une bonne connaissance des axes stratégiques de son client, grâce à une exposition dans le domaine du commerce dans le cadre d'une visite officiel d' ex- ministre du commerce, à Mascate, à Oman ; elle a pu avoir des clients pour pouvoir exporter ses produits en Orient et se faire des relations commerciales solide « j'ai pu avoir à El Bahreïn » ; sa sérieuxité, la qualité de production, maintenir les délais, ...se sont des caractéristiques clés pour trouver d'autres horizons, et d'autres

contrats d'exportations. et cette expérience en Orient a ouvert une issue ; d'autres marchés comme celui de l' Irak.

Engagements contractuels malgré un honoraire des contextes de crise à Bagdad :

Il faut bien différencier les types de négociation et voir la compatibilité du succès à court terme et à long terme ; après trois tentatives pour signer un contrat 1999,2000 et en 2001 elle a pu décrocher un contrat grâce un réseau relationnelle familiale et amicale « *le patron de la société japonaise, que je travaille avec lui, c'est lui qui m'a présenté en Irak et qui m'a aidé à faire de l'exportation vers l' Irak pour des quantités très importante, en virant 60 millions de gammes ,180 millions de crayons et 36 millions de cahiers, ....* » Après, cette réussite exemplaire, vient le drame de la 2eme guerre du Golfe. Cette expérience est plein de mouvement ; de crise et d'obstacle, et le risque est vraiment grand ; parce que Bagdad ; en 2003 est une zone chaude, à ce moment, SE découvre une entrepreneure d'un caractère mondiale, qui naîtra en plein crise pour sauver son contrat moral et matériel. Après un bon démarrage, avec des contrats fabuleux et des marges très importants, et bien placé dans le champ du concurrence, « *il y a un grand malheur pour moi c'est la guerre en Irak, et donc je me suis retrouvée avec 95 centaines à Alger et 44 centeneres à Oran e j'ai été bloqué sur un contrat qui n'était pas terminé, avec une très grande valeur, je suis rentré dans les résolutions de l'ONU* », pour débloquer cette situation il lui a fallu faire une tournée (Alger/ New York/Rome/Copenhague/ Bagdad) plein d'acharnement et afin de sauver le règlement de sa marchandises , dans un temps cours, et décisif et pour en bénéficier des résolutions de l'ONU : l'exportation des marchandises et son règlement pour rembourser les crédits bancaires dans les délais. Après cette réussite miraculeuse, elle a appris des leçons de management sur un plan mondial.

Investir en Afrique ; la consécration ORAN /KINCHASA :

Diversifiant ses activités notre entrepreneure se lance dans les opportunités de construction offertes dans l'investissement en Afrique ; La stratégie doit correspondre au profil de votre interlocuteur. En effet une interaction très forte existe entre le style de négociation et les typologies de négociateur. Il aura lui-même une certaine flexibilité en fonction des situations rencontrées « *la négociation passe par le conseil d'état, qui annonce un appel d'offre pour éviter des détournements et des escroqueries, je voulais être*

*dans la transparence et la loyauté, pendant ma réalisation du projet de construction des centres de formations à Kinshasa, le conseil d'état m'a donné 100 milles dollars, pour réaliser 13% des travaux et prendre ma marge, moi. J'ai investi même ma marge, pour avancer dans le projet et j'ai réalisé presque 20%. Et dans le suivie; ils ont été étonné parce que j'ai dépassé le pourcentage des travaux, à ce moments-là, ils m'ont demandé de réaliser les centres de formations des 11 provinces restantes, de tout le territoire Congolais.... ».* et de là on tire une leçon très importante dans la confiance vis-à-vis partenariat féminine qui confirme sa place dans l'international.

#### *La Maîtrise du processus de production :*

Un atout majeur pour les femmes chefs d'entreprise, la maîtrise de en constates qu'elles métrisent tous le processus de productions, qui devient un facteur et un élément fondamentale pour la réussite et cela à partir suivi des formations dans leurs champs respectif, pour la première : comptabilité et commerce plus la longue expérience. Et la deuxième ; formation en droit, commerce, et maintenance, et pharmaceutique, et la troisième, finance et comptabilité. Ces formations les ont aidé à découvrir les manques et les failles pour gagner du temps et avoir une meilleur gestion.

Les contraintes pour les deux cas :

On peut conclure dans les points suivants :

-problème de financement : traitement des dossiers et les démarches de financement sont trop lourdes. « *Le prêt bancaire était tellement difficile ; on l'a eu par des interventions* »

- la bureaucratie administrative, la longue attente et le va et viens entre les administrations « *ils nous font courir* »

-la dévalorisation du produit nationale par rapport aux produits étrangers, Mme Rym a dit : « on méprise la production nationale, on est des Algériens ; il vous dit je préfère le produit français au produit Algérien ».

- l'importation qui tue la production nationale.

- la difficulté d'avoir des contrats avec le ministère de l'agriculture, et avec le ministère de la santé.

- Manque des normes et des références mondiales pour les produits en Algérie. Qui fait obstacle à l'exportation.

La réussite chez les 2cas :

-La réussite se conclut « quand je vois mon produit couvrir 60% du marché national, et signer des contrats avec, les différents établissements de la santé ».

- et pour BID BAIT, ma réussite se résume « quand je couvre le marché nationale, je suis juste sur Alger !»

*Réussite au féminin de projet industriel :*

Similitude intergénérationnelle :

En nous référant aux deux femmes entrepreneures de la jeune génération ....de qui nous avons réalisé des entretiens, une constante apparaît quel que soit le type d'activité investie ; la maîtrise de tout le processus de production, les connaissances acquises, par formation ou par expérience, sur l'ensemble des opérations inscrites à tous les étapes de la production et de la commercialisation s'avèrent essentielles pour la manager.

Connaitre pour mieux comprendre afin de bien choisir les opportunités d'action est une disposition partagée pour les trois entrepreneures.

### **Conclusion :**

Réussir c'est toujours se dépasser soi-même ; et dépasser les mentalités conservatrices

Réussir c'est Coire à soi-même, Croire à une idée qui devient produit.

Persister et insister le fayon continue, pour réaliser une idée.

Réussir c'est savoir gérer, savoir négocier, et manager.

Réussir c'est un tout complexe mettant en œuvre, une prédisposition et des opportunités.

Pour s'investir dans un projet, on doit s'impliquer dans tous les domaines qui est-on relation avec notre projet, pour en bénéficier des réseaux familiaux, associatifs, relationnels.

Les obstacles, ce sont des leçons, et les affronté c'est de l'apprentissage pour rendre un monde meilleur d'une empreinte féminine.

### Références :

1- Polanyi, Karl, La grande Transformation aux origines politiques et économiques de notre temps, Trad. C. Malamoud et M. Angeno, Paris, Gallimard, 1983.

2- BRAHIMI. A, Stratégies de développement pour l'Algérie, Paris, Economica, 1992.

3- SADI Nacer-Eddine, La privatisation des entreprises publiques en Algérie : objectifs, modalités et enjeux, Paris, l'Harmattan, 2005.

4- François Facchini « **L'entrepreneur comme un homme prudent** » in La Revue des Sciences de Gestion | 29-38.

5- David, le breton- **sociologie du risque**- PUF, collection que sais-je ?

-le bulletin statistique du Mars 2012, « *les créations d'entreprise en Algérie statistiques 2011* » Centre National du Registre du commerce, Mohammadia, Alger, Conception et Réalisation, Pixal Communication.

F.WACHEUX « l'utilisation de l'étude de cas sans l'analyse des situations » 6<sup>ème</sup> congrès de l'AGRH, POITIER, 1995.

6- بوعبد الله هببة و حاج موسى سهيلة ، دور الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب و الصندوق الوطني للتأمين عن البطالة في إنشاء و تمويل المؤسسات المصغرة بالجزائر، مداخلة قدمت في اطار ملتقى وطني 2010.

[www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)

<http://kimaclair.ca/blog/culture-entrepreneuriale-definition/>

<http://www.refer.mg/cours/analyse-projet/mod1/index.htm>

<http://www.sales-mkg.org/pdf/negotiation.pdf>