***Introduction du chapitre 3***

L’entrepreneuriat est reconnu de plus en plus comme un moteur de productivité, d’innovation, d’emploi et de croissance économique des pays autour duquel sont organisées les stratégies de développement économique. Cette prise de conscience du rôle central de l’entrepreneuriat s’est traduite par l’émergence de programmes, de réformes et des dispositifs d’appui à la création d’entreprise couvrant différents mécanismes en faveur de l’entrepreneuriat notamment la création d’entreprises. A cet effet, l’appui à l’entrepreneuriat est devenu désormais une constante des politiques économiques aussi bien dans les pays développés que dans les pays en développement, dans les économies de marché que dans les pays en transition.

Ce chapitre a pour objectif de disposer un ensemble d’indicateurs de performance de l’activité entrepreneuriale dans la perspective d’identifier quelques enseignements des meilleurs pratiques internationales d’après une comparaison entre quelques pays développés et émergeants sur les politiques d’appui à l’entrepreneuriat. Pour ce faire, ce chapitre dresse un portrait de l’état de l’entrepreneuriat dans divers pays et rend compte surtout leurs mécanismes d’appui et les compare avec le cas de l’Algérie et ce à travers divers indicateurs en appuyant sur des études internationale reconnues dans le domaine telles que le programme de recherche *GEM* Global Entrepreneurship Monitor (projet de suivi global de l’entrepreneuriat) créé en 1999 et animé par deux institutions d’enseignement, Babson College aux Etats-Unis et London Business School en Europe. Ce programme est considéré comme le modèle de référence pour les comparaisons internationales. De plus, il y a les travaux de la banque mondiale *Doing Business* qui établit tous les ans un classement international pour évaluer le climat des affaires de chaque économie. Il existe également le programme de recherche de l’OCDE *Eurostat* qui regroupe des travaux de recherche visant à améliorer la compréhension et l’évaluation actuelles de l’entrepreneuriat.

A présent, l’Algérie n’a participé que dans quelques éditions du programme GEM et Doing Business. Ces derniers, leur objet n’est pas spécialement une comparaison des mécanismes d’appui à l’entrepreneuriat. Au fait, GEM a pour objectif d’étudier les relations complexes entre le dynamisme entrepreneuriale et la croissance économique, et Doing business s’intéresse au climat des affaires de chaque pays. De ce fait, et pour établir une comparaison en matière de politiques d’appui à l’entrepreneuriat, nous aborderons au premier lieu, dans la première section, les éléments à considérer pour établir une comparaison dans le domaine entrepreneurial, ceci nous conduira à présenter l’état des politiques d’appui à l’entrepreneuriat dans quelques pays développés dans la deuxième section, et au sein des pays voisin dans la troisième section. En fin, notre dernière section synthétisera la comparaison des politiques d’appui de ces pays avec le cas de l’Algérie.

***Section 1 : Les éléments à considérer pour établir une comparaison en matière de politique d’appui à l’entrepreneuriat***

Notre objectif essentiel est d’établir une comparaison en matière de politique d’appui à l’entrepreneuriat. Depuis la fin des années 90, plusieurs programmes de recherche ont été créés pour établir des indicateurs aidant à évaluer l’entrepreneuriat dans différentes économies et sous différents aspects. Cependant, les statistiques nationales en matière de l’entrepreneuriat ne sont que rarement comparables d’un pays à un autre en raison de l’existence de différentes pratiques de recensement de nouvelles entreprises à l’échelle internationale, mais cela n’empêche pas les grands établissements à effectuer des comparaisons entre pays tels que les études de *GEM* Global Entrepreneurship Monitor, de l’OCDE *Eurostat et* de la banque mondiale *Doing Business*.

1. ***les travaux de GEM***

Pour établir des comparaisons en matière de l’entrepreneuriat, les travaux de recherche de GEM ont élaboré trois instruments de mesure de l’entrepreneuriat qui concernent *l’évaluation des attitudes et des perceptions entrepreneuriales* (par exemple sur le risque et l’échec,), de *l’activité entrepreneuriale* (comme le taux d’activité entrepreneuriale total (TAE)[[1]](#footnote-2) qui mesure le pourcentage de la population adulte engagée dans un début d’activité entrepreneuriale), et *des aspirations entrepreneuriales* (par exemple les aspirations des entrepreneurs en matière de croissance)[[2]](#footnote-3). D’une autre part, les travaux de GEM examinent les politiques et les programmes gouvernementaux, le soutien financier, l’éducation et la formation, l’accès aux infrastructures physiques et les normes culturelles et sociales.

L’objectif des études de GEM est de mesurer et évaluer la relation entre l’activité entrepreneuriale et la croissance économique d’un pays. Pour ce faire, GEM a proposé un modèle illustrant cette relation[[3]](#footnote-4). Ce modèle de GEM explicite de quelle manière l’entrepreneuriat est influencé par le contexte national. En effet, il met en évidence le lien entre le contexte social, culturel et politique et les conditions cadres de nature économique pour l’encouragement des activités entrepreneuriales basées sur l’identification et l’exploitation d’opportunités d’affaires prometteuses. De plus, il ajoute les conditions spécifiques à l’entrepreneuriat (transfert R&D, mise à disposition de capital d’amorçage et venture capital, ouverture du marché intérieur etc.) qui sont indispensables à l’encouragement d’un comportement orienté vers l’innovation. Ainsi, la somme de ces conditions influence les attitudes, les activités et ambitions entrepreneuriales des individus.

A cet effet, le modèle GEM a identifié plusieurs facteurs :

* l'importance fondamentale de la structure démographique ;
* la constante sous-représentation des femmes;
* caractéristiques essentielles d'un système économique tel que la présence de l'État dans l'économie, les taux d'imposition, le fonctionnement du marché du travail et l'investissement dans l'éducation;
* la mesure dans laquelle les individus perçoivent qu'il ya de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise;
* la présence de la capacité entrepreneuriale (les compétences nécessaires pour lancer de nouvelles entreprises);
* la disponibilité du financement à un stade précoce, à la fois public et privé, et
* la mesure dans laquelle les initiatives entrepreneuriales sont socialement acceptables.

En effet, le modèle GEM distingue deux grandes catégories de facteurs : les conditions-cadres nationales (ou l’ordre économique) qui expliquent l’existence de grandes et petites entreprises dans le tissu économique d’un pays et les conditions-cadres de l’entreprenariat qui président à l’émergence de nouvelles entreprises via l’amélioration des capacités et des opportunités d’entreprendre.

Depuis 2008 et afin de délimiter ses recherches, les pays participant au projet GEM sont classés selon leur développement économique en trois groupes : le premier groupe est composé des pays de faible puissance économique, lesdites *économies axées sur les facteurs* comme l’Algérie : la croissance de ces pays découle principalement d’une plus grande utilisation de facteurs de production primaires (terres, gisements de matières premières, main-d’œuvre peu qualifiée) ; la croissance économique du deuxième groupe (*économies axées sur l’efficacité*) repose avant tout sur une augmentation de l’efficacité obtenue assez souvent par des investissements directs étrangers (p. ex., importation de technologies de production) comme la Tunisie ; les pays du troisième groupe, *les économies axées sur l’innovation* qui se caractérisent par de gros investissements dans la formation, la recherche et le développement, tant de la part de l’Etat que du secteur privé. Cette répartition est du fait que l’entrepreneuriat ne joue pas le même rôle dans toutes les phases du développement économique[[4]](#footnote-5).

Enfin, les études de GEM ont identifié neuf conditions cadres fondamentales caractérisant l’émergence d’une activité entrepreneuriale, à savoir : soutien financier, réglementation et politiques de l’administration, programmes gouvernementaux, système éducatif et système de formation, transfert de R&D, infrastructures légale et commerciale, ouverture du marché intérieur, facilité d’accès aux infrastructures physiques & normes sociales et culturelles.

1. ***les travaux de Doing Business***

Da sa part, la banque mondiale effectue des comparaisons en matière de l’entrepreneuriat à travers ses rapports de Doing Business (DB) publiés annuellement depuis 2004. Les recherches de DB partent du principe que l’activité entrepreneuriale dépend du climat des affaires du pays. En effet, l’objectif de ces rapports est d’évaluer un ensemble de domaines de l’environnement réglementaire qui facilite ou entrave la pratique des affaires permettant d’établir une comparaison entre les pays participants.

Selon DB, l’environnement réglementaire a une incidence sur onze étapes de la vie d’une entreprise : la création d’entreprise, l’obtention des permis de construire, le raccordement à l’électricité, le transfert de propriété, l’obtention de prêts, la protection des investisseurs, le paiement des taxes et impôts, le commerce transfrontalier, l’exécution de contrats, le solutionnement de l’insolvabilité (précédemment la fermeture d’entreprise) et l’embauche des travailleurs (voir annexe 4). En 2012, il a été ajouté un autre indicateur, celui de la distance par rapport à la « frontière »[[5]](#footnote-6), qui montre le degré d’évolution de l’environnement réglementaire d’une économie avec le temps.

1. ***Les travaux de Stevenson et Lundström***

Par ailleurs, une des importantes études dans le domaine d’appui à l’entrepreneuriat est celle de Stevenson et Lundström (2002) et de Lundström et Stevenson (2005). D’après ces deux chercheurs, la politique de l’entrepreneuriat couvre un domaine large qui dépasse les politiques de développement et de mise en œuvre des PME[[6]](#footnote-7). Ces dernières ciblent principalement les entreprises établies alors qu’une politique d’entrepreneuriat doit avoir pour but d’augmenter les niveaux de l’activité entrepreneuriale, d’optimiser les capacités d’une entreprise et surtout de développer un environnement propice à l’émergence de nouvelles entreprises. De plus, une politique de l’entrepreneuriat met l’accent sur les individus et non pas sur les entités puisque l’activité entrepreneuriale démarre bien avant que l’entreprise ne soit créée. En effet, une politique de l’entrepreneuriat doit cibler et comprendre tout le processus entrepreneurial pendant la phase où l’idée de création prend corps et pendant celle qui précède sa création aussi bien que pendant les phases de démarrage, de survie et de croissance[[7]](#footnote-8).

En d’autres termes, une politique à l’entrepreneuriat doit être constituée de différentes politiques spécifiques conçues pour une certaine phase du processus entrepreneurial. Par exemple, des politiques pour favoriser le développement d’attitudes positives au sein de la société, des politiques pour remédier les défaillances du marché…etc. Ainsi, Stevenson et Lundström ont présenté un modèle cadre des politiques de l’entrepreneuriat qui comprend six domaines principaux : abaissement des barrières à l’entrée et à la sortie ; promotion de l’entrepreneuriat ; éducation à l’entrepreneuriat ; financement des nouvelles entreprises ; soutien non financier aux entrepreneurs émergents et nouvelles entreprises ; et mesures relatives aux groupes-cible en ajoutant un autre élément concernant la recherche, le suivi et l’évaluation de ces politiques[[8]](#footnote-9).

Selon ce modèle, une combinaison de ces politiques dépendra fortement du contexte d’un pays. Comme le soulignent Stevenson et Lundström, souvent, dans les pays qui ont un niveau d’activité entrepreneuriale élevé comme le canada, USA et l’Australie (où l’histoire de l’entrepreneuriat est très ancienne avec peu d’obstacle et une culture entrepreneuriale élevée) les gouvernements de ces pays déploient généralement leurs efforts sur l’innovation. En revanche, dans les pays où le niveau de développement est faible avec des niveaux de chômage et du secteur informel élevés, les gouvernements mettent l’accent sur les barrières administratives et réglementaire, le régime fiscale, la culture entrepreneuriale…etc.

Une troisième typologie proposée concerne des politiques conçues spécialement pour accroitre l’activité entrepreneuriale chez des groupes spécifiques de la population comme les femmes, les jeunes, les diplômés d’université, les chômeurs, les chercheurs…etc. il s’agit d’une forme de « politique entrepreneuriale de niche » très utilisée aux USA et au canada où l’assise des entrepreneurs et des PME est relativement solide.

Une dernière typologie concerne une politique d’entrepreneuriat bien définie et déterminée dans les politiques économiques des pouvoirs publics. Elle comprend toutes les mesures de nature à :

* promouvoir la culture de l’entrepreneuriat,
* réduire les obstacles à l’entrée, à la croissance et à la sortie d’entreprises,
* intégrer l’entrepreneuriat au système éducatif,
* améliorer l’accès au financement des start-up,
* améliorer l’accès à l’information sur les affaires,
* améliorer l’accès à l’assistance technique et des réseaux,
* répondre aux besoins des groupes cible particuliers.

Les gouvernements qui adoptent cette approche s’efforcent de remédier à toute une série de carences : carences systémiques, sociales, éducatives, asymétries de l’information, carences des externalités et du marché. Au milieu des années 2000, le Danemark, la Finlande et le Royaume-Uni ont fourni de bons exemples de cette approche holistique.

Dans la même voie, Smallbone et Welter (2001) ont identifié cinq types d’intervention par lesquelles un gouvernement peut appuyer à l’entrepreneuriat. Il s’agit de [[9]](#footnote-10) :

* l’influence du gouvernement sur l’environnement d’affaires au niveau macroéconomique ;
* l’impact différentiel de la législation et de la réglementation sur les entreprises nouvelles et établies ;
* le rôle du gouvernement dans le développement des capacités institutionnelles telles que les banques et les organismes fournisseurs de services aux entreprises ;
* les mesures et programmes d’appui direct conçus pour assister les nouveaux entrepreneurs et les petites entreprises à surmonter les désavantages liés à leur taille réduite ;
* la valeur que le gouvernement et la société accordent aux entreprises et à l’entrepreneuriat dans la société.

1. ***les éléments de comparaison en matière de politiques d’appui à l’entrepreneuriat***

En se référant aux études citées ci-dessus, nous prenons en compte les éléments suivants comme des axes sur lesquels nous essayerons d’effectuer notre comparaison en matière d’appui à l’entrepreneuriat. Il s’agit de :

* ***La règlementation*** : une règlementation des affaires de haute qualité stimule et favorise la création et le développement des entreprises. Il s’agit de l’environnement fiscal, et réglementaire, la législation du travail, les régimes de sécurité sociale, les lois sur les faillites, le système des droits de propriété, les marchés financiers et le régime de la propriété intellectuelle qui sont tous des facteurs fondamentaux qui déterminent l’émergence de l’entrepreneuriat. D’autre part, il s’agit de l’existence, la stabilité et la qualité des institutions officielles qui règlent, et formalisent le climat des affaires, encouragent l’entrepreneuriat productif et réduisent l’ampleur du secteur informel ;
* ***Dispositifs de promotion et de soutien aux nouvelles entreprises***: il s’agit d’aide à l’accès à l’information, au conseil et à l’appui technique. L’OCDE (2001) a proposé un tableau synthétisant les dispositifs de promotion à l’entrepreneuriat[[10]](#footnote-11). Il s’agit de :
* *Formation hors du système d’enseignement ordinaire*pour acquérir des compétences en gestion des entreprises et des qualités d’entrepreneur ;
* *Aide au démarrage et au développement de l’entreprise*qui comprend : le *financement* **(**Capitaux (prêts, subventions, prix) et Accès au crédit) ; *le soutien logistique*(locaux, Équipements et idées)**;**
* *Conseils, encadrement et Soutien opérationnel***:** planification, gestion opérationnelle, gestion financière ;
* *Formation de réseaux***:** associations nationales et internationales ;
* *Transferts entre génération*de connaissances à travers le conseil, d’entreprises et activité lors du départ à la retraite.
* ***Education, enseignement et formation de l’entrepreneuriat***: ils sont considérés comme des déterminants du niveau et de la performance de l’entrepreneuriat dans un pays. Cette politique doit être conçue pour la promotion de l’esprit d’entreprise et de faire de l’entrepreneuriat une compétence clé à acquérir dans tous les niveaux du système éducatif, primaire, universitaire et au niveau de la formation professionnelle. Selon Levie et Autio (2008), cette politique doit avoir un effet sur les comportements et les mentalités, sur les capacités cognitives pour reconnaitre et évaluer les opportunités et sur les compétences requises pour lancer et développer une entreprise[[11]](#footnote-12). En effet, l’objectif est constituer un potentiel et des capacités pour l’entrepreneuriat ;
* ***Innovation***: généralement elle est exprimée par l’accent mis sur les coûts associés à l’activité de la R&D et au transfert et valorisation des technologies.
* ***Financement***: c’est la première barrière à l’engagement entrepreneurial mais aussi ce besoin évolue au fil de toutes les étapes de la vie du projet (de l’amorçage, la création, le lancement au développement et à la croissance). Ainsi, le financement des PME et de l’entrepreneuriat constitue souvent l’objet des différentes politiques et programmes d’appui à l’instar des programmes de l’OCDE[[12]](#footnote-13).
* ***Actions destinées aux groupes cibles***: ces groupes diffèrent d’un pays à l’autre, il peut concerner des groupes selon la race, le genre, l’âge, le niveau d’instruction…nous nous basant surtout sur les femmes puisque elles font souvent face à des barrières spécifiques qui nécessitent une politique particulière à elles.

Ainsi, les sections suivantes exposent les mesures entreprises dans le cadre des politiques d’entrepreneuriat dans quelques pays de l’OCDE et du MENA pour terminer ce chapitre avec une synthèse de comparaison entre ces pays et l’Algérie.

***Section 2 : Les politiques d’appui à l’entrepreneuriat dans les pays de l’OCDE***

Dans la plupart des pays de l’OCDE, plus de 99 % des entreprises sont des PME, assurant de 40 à 80% des emplois salariés et comptent pour 30 à 70 % du PIB avec une densité très forte : en exemple 86 PME pour 1000 habitant en Tchèque et 80,5 au Portugal[[13]](#footnote-14). A cet effet, la plupart des gouvernements ont pour priorité commune de trouver les moyens de faciliter la construction d’une société plus entrepreneuriale, ce qui présuppose la création d’un contexte propice qu’il s’agisse de la règlementation et du cadre juridique, de la formation et de l’enseignement ou du financement…etc. assurant une expansion rapide aux entreprises spécialement innovantes et ce, en palliant tous les obstacles empêchant de transformer les idées et les opportunités d’affaire en projets.

Dans cette section, nous essayerons de faire une synthèse des mesures prises dans plusieurs pays de l’OCDE en faveur de l’entrepreneuriat. Nous ne chercherons pas à dresser un inventaire complet des dispositifs existant dans les pays examinés, mais plutôt de mettre en lumière ceux qui nous appariaient comme des exemples de «bonnes pratiques».

1. ***Les grands axes des politiques d’appui à l’entrepreneuriat au niveau de l’OCDE***

Il est frappant de voir la multiplication des différents programmes de soutien de l’entreprenariat au niveau de l’OCDE. A titre d’exemple, entre 1987 et 1996, le nombre de programmes en faveur des micro-entreprises aux États-Unis est passé de moins de 10 à plus de 3002 ; le Japon a mis en place des programmes visant à aider les plus âgés à entreprendre. En Irlande, des mesures ont été prises pour encourager les salariés expatriés à revenir pour créer leur entreprise…etc[[14]](#footnote-15).

Ainsi, l’OCDE organise souvent de grandes manifestations qui ont abouti à la mise en place de plusieurs programmes d’appui à l’entrepreneuriat à l’exemple des conférences ministérielles sur les PME et l’entrepreneuriat depuis l’an 2000 qui ont conclu par la Charte de Bologne sur les politiques à l’égard des PME adoptée par près de 50 pays (membres et non membres de l’OCDE) pour but essentiel la suppression des obstacles administratifs à l’entrepreneuriat ; favoriser un accès plus aisé des PME au financement, à la technologie, à l’innovation et aux marchés internationaux et promouvoir l’entrepreneuriat féminin.

Dans la même voie, il a été mis en place le programme de ***«Small Business Act» (SBA)*** qui est destiné à guider la conception et la mise en œuvre des politiques au niveau de l’OCDE fondé sur trois axes : assurer l’accès au financement, tirer le meilleur parti du marché unique et promouvoir la réglementation intelligente dans le but de soutenir les entreprises en phase de démarrage et d’aider les petites entreprises à croitre et à prospérer. Ainsi, les grands axes des différentes politiques de l’OCDE concernent les éléments suivants :

* 1. ***Des mesures pour un environnement réglementaire favorable à l’entrepreneuriat***

Les coûts et la lourdeur de la réglementation et de la bureaucratie entravent l’activité entrepreneuriale. A cet égard, l’OCDE a lancé une palette de programmes destinés à simplifier la réglementation administrative. Ces programmes concernent la réalisation d’enquêtes ciblées sur les coûts d’exécution des formalités, les guichets uniques, et la documentation spéciale destinée à guider les PME; la fixation de délais ; l’utilisation des TIC (la cyberadministration)…etc. Des agences et des unités organisationnelles spéciales ont également été créées pour superviser et prôner l’application de ces programmes. Nous citons la création du US Small Business Administration (Administration des petites entreprises) aux Etats-Unis, SBS (Small Business Service) au Royaume-Uni, la Small Business Deregulation Taskforce (Équipe spéciale de déréglementation en faveur des petites entreprises) australienne, l’équipe spéciale interministérielle formée aux Pays-Bas, le Forum pour la simplification de la Norvège et le Forum PME de la Suisse[[15]](#footnote-16). Au fait, ce sont les pays anglo-saxons qui ont les réglementations les moins contraignantes où la création d’une entreprise est régie par un nombre relativement faible de procédures et une gratuité relative à l’instar du Canada, le Royaume-Uni, l’Irlande et la Nouvelle-Zélande.

* 1. ***Le développement de l’esprit d’entreprise***

***L’enseignement*** et ***la formation*** sont les outils privilégiés pour développer l’esprit d’entreprise et ainsi développer la créativité et valoriser les valeurs et les comportements entrepreneuriaux. En effet, l’entrepreneuriat a été défini comme l’une des compétences élémentaires devant être maîtrisée avant la fin de la scolarité obligatoire[[16]](#footnote-17). Certains pays, notamment les USA, le Canada et le Royaume-Uni ont des antécédents dans ce domaine, les autres pays de l’OCDE ont entrepris plusieurs initiatives pour rattraper leur retard.

Il existe deux approches pour la formation et l’enseignement de l’entrepreneuriat. La première est axée sur comment créer une entreprise (initiée par les USA, le RU et le Canada), la deuxième est axée sur les aptitudes et les compétences entrepreneuriales adoptée par certains pays comme la Finlande avec son *Projet pour l’entrepreneuriat* qui a donné naissance en 2004 à un nouveau cursus ambitieux qui impose le thème de l’entrepreneuriat aux écoles primaires et l’entité thématique « *Citoyenneté active et entrepreneuriat* » aux lycées[[17]](#footnote-18). Actuellement, la plupart des pays de l’OCDE ont opté pour une combinaison des deux approches à l’exemple du programme irlandais «*YES*» qui vise à poser les fondements grâce auxquels ces jeunes pourront éventuellement revenir plus tard à l’activité entrepreneuriale sans avoir sacrifié leurs études supérieures. En effet, ce programme ne considère par la survie d’une entreprise comme un critère de réussite.

D’autres programmes existent pour former les enseignants comme les programme *EDGE* aux États-Unis ou ceux de la *National Foundation for Teaching Entrepreneurship* qui fonctionnent comme une sorte de sous-secteur institutionnel se consacrant exclusivement ou en grande partie à la formation des enseignants plutôt que des entrepreneurs eux-mêmes[[18]](#footnote-19). Le programme français *Apprendre à entreprendre* comporte lui aussi un module de formation pédagogique.

Par ailleurs, il existe d’autres instruments de stimulation du comportement entrepreneurial. Il s’agit des ***compagnes***, ***des trophées*** et d’autres ***manifestations spéciales*** à l’exemple de la campagne britannique *Make Your Mark Start Talking Ideas*  qui a pour but d’inciter les 14-25 ans à être plus entreprenants ; le Canada, quant à elle, subventionne des émissions de télévision consacrées aux entrepreneurs comme *Venture* afin d'influencer les comportements.

Par ailleurs, pour ***informer*** et ***conseiller*** sur l’entrepreneuriat, différents moyens sont utilisés par les pays de l’OCDE notamment l’internet à l’exemple du R-Y qui a lancé en 2011 un portail internet : «Growth and Improvement Service» qui offre une multitude d’informations et de conseils sur la manière de créer une petite entreprise, y compris sur les aides financières disponibles et sur les autres programmes de soutien.

* 1. ***Promouvoir l’accès au financement***

La plupart des pays mettent en œuvre des programmes de ***prêts*** et de ***garantie de prêts*** à l’intention des activités entrepreneuriales. La France a instauré deux types de prêts : le PCE (*Prêt à la création d’entreprise*) lancé en 2000 pour faciliter la création des petites entreprises et ; le PRE (*Prêt à la reprise d’entreprise*) lancé en 2002 pour but de faciliter le transfert de la propriété des petites entreprises. L’Allemagne de sa part, a décidé de regrouper tous les types antérieurs de prêts qui visaient les jeunes entrepreneurs et les PME au sein d’un produit uniforme appelé « *prêt d’entrepreneur* ».

Toutefois, l’un des outils politiques les plus fréquemment utilisés consiste à aider les entrepreneurs en couvrant leurs dépenses courantes pendant une période donnée par des allocations périodiques comme le cas de la France qui a mis en place des programmes qui versent des allocations mensuelles d’un montant pouvant aller jusqu’à 450 euros pour aider les jeunes à démarrer leur activité. Une autre option consiste à offrir un ***micro-financement*** : on peut citer à titre d’exemple le «Plan jeunes indépendants» belge qui octroie des prêts à un taux préférentiel aux jeunes de moins de 30 ans.

Plus récemment, certains gouvernements ont commencé à explorer d’autres programmes de financement non traditionnels notamment le ***Business Angels*** *(*BA) et les différentes formes de ***capital*-*risque*** (CR) qui étendent la gamme des options de financement mises à la disposition des entrepreneurs en s’appuyant davantage sur des sources de financement privées. Les BA se sont développés spontanément aux USA, avec une aide très réduite des autorités, brassent un volume d’affaires dix fois supérieur à celui des sociétés formelles de capital-risque[[19]](#footnote-20). Le Royaume-Uni fait partie des pays de l’OCDE les mieux dotés en BA, et il y apparaît clairement que le soutien de l’État aux BA est plus rentable que d’autres dispositifs de soutien public. Pour le capital-risque, au Royaume-Uni, des fonds régionaux ont augmenté le volume de capitaux disponibles pour des prises de participations dans les PME et il existe des projets visant à reproduire l’expérience réussie des SBIC américaines (*Small Business Investment Companies*, ou Sociétés d’investissement dans les petites entreprises)[[20]](#footnote-21).

Par ailleurs, la ***fiscalité*** est un autre facteur déterminant de l’appui financier. Différents pays dont le Canada, le Royaume-Uni, l’Allemagne se servent de la fiscalité pour améliorer le financement des PME. Entre 1998 et 2005, l’Allemagne a réduit, étape par étape, son taux d’imposition des plus-values de 51 à 42 pour cent, le taux effectif d’imposition du capital-risque est ainsi passé sous la barre des 25 pour cent[[21]](#footnote-22). En effet, les entreprises sont incitées fiscalement à financer leurs projets par l’emprunt plutôt que par l’apport de fonds propres.

* 1. ***Des mesures pour stimuler la création d’entreprises innovantes***

Dans tous les pays de l’OCDE, les activités d’innovation sont concentrées de plus en plus sur la valorisation de la recherche. Ainsi, ***les dépenses de R & D*** sont l’objet de nombreux programmes et dispositifs publics, à titre d’exemple, 15% du budget du programme européen intitulé « intégrer et renforcer l’espace européen de la recherche » sont affectés au profit des PME[[22]](#footnote-23). D’autres programmes s’accentuent sur la création des ***pépinières***: en exemple, l’initiative *Gate2Growth*, le Forum de pépinières (*Incubator Forum*) lancé en 2003 réunissant plus de 70 pépinières universitaires d’entreprises technologiques à travers différentes activités notamment des ateliers, des stages de formation ou des programmes de détachement transfrontière de personnel. Dans la même voie, il existe des initiatives concernant la constitution des ***pôles nationaux*** comme celle du Conseil de recherche Canada (CNRC) en faveur de *grappes technologiques*, les programmes tchèque et japonais en faveur des *pôles industriels* et le *pôle de compétitivité* (pôle de Grenoble) en France où 40 % des entreprises ont été créées en 2007 dans ce pôle[[23]](#footnote-24).

De plus, plusieurs pays ont prévu un régime fiscal particulier concernant les dépenses de R & D comme ils ont mis en place des programmes qui visent à offrir aux jeunes diplômés un financement destiné à transformer leurs idées innovantes en un plan d’entreprise et à développer leurs produits et leurs services sous la forme de subventions ou de bourses tel que le programme «*DEFi jeunes*» mis en place en France et le programme de bourses *EXIST* mis en œuvre en Allemagne.

* 1. ***Les initiatives en faveur de l’entrepreneuriat féminin***

L’entrepreneuriat féminin est considéré comme une source d’emplois et de croissance économique largement inexploitée et bridée par des carences et des entraves du marché. Depuis 2003, l’OCDE a mis un certain nombre de recommandations qui visent à renforcer et à intégrer la dimension entrepreneuriale féminine dans l’élaboration de toutes les politiques concernant les PME dès le stade de la conception. Ainsi, plusieurs pays ont lancé des initiatives majeures à l’instar de l’Allemagne qui a créé en 2003 une agence spécialisée mettant à la disposition des femmes entrepreneurs des services sur internet ; le Royaume-Uni a établi en 2004 un *Cadre d’action stratégique pour l’entrepreneuriat féminin (Strategic Framework for Women’s Enterprise)* qui opte pour une démarche coopérative à long terme des opérations de soutien aux entreprises, l’accès à des financements ; et le passage de l’assistanat social au travail indépendant[[24]](#footnote-25). D’autres pays ont mis en œuvre des dispositifs spéciaux de prêts aux femmes.

* 1. ***Faciliter l’accès des PME aux marchés internationaux***

Les micro-entreprises qui ont un potentiel de croissance élevé doivent se mondialiser. L’assurance des crédits à l’exportation est une prestation fréquemment proposée de plus des services de mise en relation tout comme d’autres formes « traditionnelles » d’assistance telles que la participation à des foires internationales et à des missions commerciales et les chambres de commerces internationales. Actuellement, le recours à des mesures de soutien sophistiquées (études de marché personnalisées, assistance en matière de normes et de qualité, tests) est de plus en plus en vogue : c’est le cas en Nouvelle-Zélande, en Espagne, en Suède et en Turquie. L’Italie, quant à elle, a accru son soutien dans le domaine de l’internationalisation des entreprises par son appui aux grappes et réseaux d’entreprises.

* 1. ***Évaluation des programmes en faveur des PME et de l’entrepreneuriat***

Le systématisme des évaluations est un élément essentiel de tout cadre d’action en faveur des PME, elles doivent donc être placées au centre du processus d’action et entrer en jeu dès le stade de la formulation initiale. Le Groupe de travail de l’OCDE sur les PME et l’entreprenariat assume actuellement cette tâche en partenariat avec le Programme LEED dans le cadre du Centre de l’OCDE pour l’entreprenariat, les PME et le développement local dont ils sont les partenaires pour œuvrer à la diffusion des travaux déjà effectués par l’Organisation sur les pratiques exemplaires *d’évaluation des programmes et politiques à l’égard des PME* en élaborant et en testant, avec les pays membres de l’OCDE et des économies non membres ou des organisations intéressées, un manuel de bonnes pratiques d’évaluation des programmes et politiques à l’égard des PME.

1. ***les USA : le pays pionnier de l’appui à l’entrepreneuriat***

L’entrepreneuriat aux USA notamment les petites entreprises ont apporté une contribution majeure à la création d’emplois et au développement économique. Les petites entreprises occupent d’importants créneaux de marché, sont innovantes et concurrentielles où elles représentent environ 97% de l’ensemble des entreprises dont 89% sont des micro-entreprises (qui ont moins de 20 salariés). Ces petites entreprises sont à l’origine de 4 billions d’USD de production annuelle, de 68 millions d’emplois, du tiers du commerce extérieur et de 40 % environ de l’activité économique totale[[25]](#footnote-26).

* 1. ***Les dispositifs d’appui à l’entrepreneuriat aux USA***

Pour encourager l’activité entrepreneuriale dans l’économie américaine, les ressources offertes par les pouvoirs publics sont principalement détenues et diffusées par Small Business Administration SBA (Administration des petites entreprises) créée en 1953. La SBA est une singularité du dispositif américain en faveur de l’entrepreneuriat qui propose un éventail complet de services en collaboration avec plusieurs institutions privées et publiques :

* *Dans le domaine de la réglementation*, la SBA incite les pouvoirs publics à tenir compte de l’incidence des réglementations et des impôts sur les PME et elle suive l’évolution de la réglementation dans tous les domaines (économique, environnemental, alimentaire, marchés publics, l’impôt ...). Au cours de l’année 2003, la SBA a prouvé que les efforts d’assouplissement réglementaire avaient engendré pour les petites entreprises des économies de plus de 6.3 milliards d’USD du point de vue du respect de la réglementation[[26]](#footnote-27).
* *Dans le domaine de formation et conseil*, la SBA fournit plusieurs services à l’instar de *Service Corps of Retired Executives* (SCORE) : il s’agit d’un groupement national de cadres à la retraite ou en activité proposant aux entrepreneurs des conseils de gestion gratuits, des cours en ligne gratuits dans une sorte d’université virtuelle pour les PME et permet l’accès à des points de contact de types divers et ce à travers son réseau national de bureau locaux et de centres d’information sur l’entreprise «*One-Stop Capital Shops*» ou OSCS qui jouent le rôle d’un guichet unique offrant des services divers. Un autre exemple est le projet GATE *(Growing America Through Entrepreneurship)*qui offre trois types de services : Evaluation des besoins des entrepreneurs ; Formation et Conseils en gestion d’entreprise.
* *Dans le domaine de financement*, malgré elle n’accorde pas de subventions ou de prêts bonifiés, la SBA permet aux petites entreprises de bénéficier de toute une série de dispositifs de garantie de prêts jusqu’à 75% ce qui leur permet de contracter plus facilement des emprunts. Parmi les bénéficiaires figurent de nombreuses grandes entreprises très connues comme Apple, Federal Express, Harman International...etc[[27]](#footnote-28).
  1. ***L’enseignement de l’entrepreneuriat aux USA***

La culture très favorable à l’entrepreneuriat est profondément enracinée aux USA. Ceci est sans doute le résultat du système d’enseignement où l’entrepreneuriat fait plus souvent partie intégrante de l’enseignement obligatoire (dans l’enseignement primaire et secondaire). Au fait, l’entrepreneuriat a été développé en tant que nouvelle discipline académique au sein des universités américaines où on compte plus de 1500 collèges et universités proposant des formations sur l’entrepreneuriat non seulement dans le cadre des sciences commerciales mais s’étend aux autres disciplines comme les sciences de l’ingénieur, ces derniers, aux USA, étaient trois fois plus susceptibles de créer une entreprise que les étudiants en sciences commerciales[[28]](#footnote-29).

En effet, il existe plusieurs programmes conçus pour promouvoir la formation et l’enseignement de l’entrepreneuriat à l’instar de : *Junior Achievement* qui existe depuis 1919 et implantée dans 232 sites américains et qui initie les jeunes dans leur scolarité à la gestion d’entreprise ou encore la *National Foundation for Teaching Entrepneurship* (NTFE) qui initie les adolescents de famille à faible revenu à l’entrepreneuriat... Ces organismes multiplient les « summer camps », les « part-time jobs », la remise de « certificates of achievement » aux jeunes entrepreneurs les plus méritants[[29]](#footnote-30), *la Marion Kauffman Foundation* qui gère plusieurs dispositifs de sensibilisation et de formation qui fonctionnent dans et hors du système d’enseignement ordinaire pour tous groupes d’âge, *Educational Designs that Generate Excellence (EDGE), REAL Enterprises et le School-to-Work Opportunities Act.*

* 1. ***Les mesures prises dans le domaine de l’innovation***

Les initiatives mises en œuvre par les gouvernements national et régional pour diffuser les résultats de l’université dans l’économie sont bien illustrées dans les grappes d’entreprises à forte intensité technologique qui sont souvent partenaires d’universités très tournées vers la recherche en particulier dans des régions où elles peuvent avoir accès à du capital-risque et l’accès aisé à Internet qui a considérablement amélioré les possibilités d’information des PME les plus petites et les plus éloignées à l’instar des grappes d’entreprises informatiques ou connexes implantées le long de la Route 128 à Boston et dans la Silicon Valley ou encore l’industrie des biotechnologies près de Washington[[30]](#footnote-31). Par ailleurs, le cas de Madison Wisconsin illustre les divers efforts réalisés par l’université pour encourager la commercialisation, le brevetage et le transfert des technologies de l’université à l'industrie.

Par ailleurs, il existe des centaines de pépinières dont à vocation technologique enregistrant la plus forte hausse d’activités. Ces pépinière, de plus de leurs services traditionnels, assurent à titre onéreux des services à des entreprises extérieures à la pépinière, que l’on appelle des «entreprises affiliées». Cette activité se développe de plus en plus car les pépinières sont à la recherche de solutions nouvelles pour se procurer des ressources. Les expressions «pépinières virtuelles» et «pépinières à ciel ouvert» renvoient à la tendance consistant à proposer des services d’assistance technique à des entreprises installées à l’extérieur de la pépinière[[31]](#footnote-32).

* 1. ***Les mesures prises dans le domaine de financement***

Aux États-Unis, la première source de financement des entrepreneurs est le crédit rattachée à un compte gagé sur un bien immobilier « leur maison » : le « *home-equity line* ». De plus, ces entrepreneurs peuvent utiliser leur ligne de crédit personnelle et leur carte de crédit. En effet, l'essentielle de l'aide américaine est constituée de garanties accordées aux organismes qui apportent des fonds aux petites entreprises.

Pour le financement par l’ouverture du capital, aux Etats-Unis, les Business Angels qui sont des particuliers qui investissent au début des projets ou dans des startups dans le but d’avoir les dividendes de leur part du capital social, sont souvent prêts à investir dans des affaires considérées comme trop risquées pour les banques et pas assez rentables pour les sociétés de capital-risque, et sont prêts à fournir jusqu’à $500.000 par affaire[[32]](#footnote-33).

Par ailleurs, l’activité du capital-risque aux USA éclipse tous les autres pays. Les Etats-Unis ont le plus grand nombre d'entreprises recevant du capital-risque, la taille moyenne des investissements plus haut et de loin le plus grand engagement à investir dans les technologies de l'information. En 2003, les entreprises adossées à du capital-risque ont fourni 10.1 millions d’emplois aux États-Unis, accumulé un chiffre d’affaires de 1.8 billions d’USD et représenté 10 % de l’économie du pays[[33]](#footnote-34)*.* Nous rappelons que son évolution remonte au 1964 avec la formation de l’ARDC (American Research and Development Corporation), la première société consacrée à la gestion professionnelle d’investissements ciblant les nouvelles entreprises. En 1958, le gouvernement américain a créé le programme SBIC (Small Business Investment Companies), ces fonds ont contribué au développement de l’industrie et permis aux investisseurs en CR d’acquérir l’expérience nécessaire pour créer des fonds entièrement privés.

* 1. ***Faciliter l’accès aux marchés internationaux***

Les PME représentent 97% du total d’entreprises exportatrices et les micro-entreprises en représentent 69%[[34]](#footnote-35). Les USA ont mis en œuvre des programmes d’aide à l’exportation visant les petites entreprises qui ont souvent des bureaux à l’étranger qui les aident à étudier les marchés et leur fournissent une assistance sur place comme il existe plusieurs agences et ministères qui ont des services de promotion des exportations à l’exemple d’Export - Import *Bank*, le *Foreign Agricultural Service,* la SBA et L’USFCS (US Foreign Commercial Service, ou Service commercial américain à l’étranger).

En conclusion, nous constatons qu’aux Etats-Unis, et contrairement à beaucoup d’autres pays, la plupart des programmes d’appui sont axés sur le développement de l’esprit d’entreprise, l’enseignement et la formation à l’entrepreneuriat plutôt que sur l’aide au démarrage et au financement qui sont pour la plupart des initiatives privées. Ceci est justifié par le fait qu’aux Etats-Unis, les barrières à la création d’entreprises sont généralement peu importantes.

1. ***l’enseignement : la plus grande force de l’appui à l’entrepreneuriat au Canada***

L’entrepreneuriat est dans la tradition canadienne. Le climat général est particulièrement propice à l’entrepreneuriat[[35]](#footnote-36). Les PME prennent la part primordiale avec un taux de 98% et emploient cinq millions canadiens. Le nombre d'entreprises à forte croissance ou de gazelles, est peut-être le plus important indicateur de l'activité entrepreneuriale associé aux entreprises canadiennes où près de 4 % des entreprises canadiennes sont classées comme étant à forte croissance en termes d'emploi, et plus du double en termes de ventes[[36]](#footnote-37).

Le soutien à l’entrepreneuriat au Canada provient de plusieurs sources : la politique nationale, les provinces canadiennes, des organismes privés et sans but lucratif prennent un assez grand nombre d’initiatives pour compléter les dispositifs nationaux et provinciaux. Les pouvoirs publics jouent davantage un rôle catalyseur et octroient moins d’aides financières directes. Les efforts déployés portent particulièrement sur les mesures et les programmes qui pourraient faciliter l’entrepreneuriat. Ses principales interventions consistent à maintenir la fiscalité à des niveaux concurrentiels, à éliminer la paperasserie, à faciliter l’expansion des marchés étrangers et à améliorer l’accessibilité de toute information destinée aux entrepreneurs.

Cependant, la formation et la qualité du capital humain sont généralement parmi les plus grandes forces du Canada que se soit aux établissements d’enseignement primaire, secondaire et collégial qui paraissent comme des lieux privilégiés de mise en valeur de la culture entrepreneuriale et au soutien à la R&D universitaire qui est un support de l’innovation dans les affaires.

* 1. ***L’enseignement de l’entrepreneuriat dans le système d’éducation nationale***

De nombreuses actions ont été prises pour la sensibilisation et la formation notamment auprès des jeunes. En 1995-96, 50 000 élèves de la 8e à la 12e année suivaient des cours d’entreprenariat, des milliers d’enseignants recevaient une formation dans ce domaine, et l’organisation de conférences annuelles sur l’entreprenariat à l’intention des élèves est devenue plus courante[[37]](#footnote-38). L’utilisation de ces programmes d’enseignement et matériels pédagogiques a été étendue à tous les niveaux de la scolarité, du jardin d’enfants à la fin de l’école secondaire. En 1996 et 1997, des éléments de ces programmes seront désormais enseignés à tous les élèves de toutes les classes. Les méthodes pédagogiques diffèrent d’une région à l’autre du pays. Mais, en règle générale, les élèves des écoles primaires (5-12 ans) reçoivent des cours sur l’entreprise, les élèves du premier cycle de l’enseignement secondaire (13-15 ans) sont initiés à la petite entreprise et à l’entreprenariat dans le cadre d’autres cours, et ceux du deuxième cycle de l’enseignement secondaire (16-18 ans) suivent une démarche davantage axée sur la planification et l’acquisition d’une expérience concrète au sein de mini-entreprises.

Par ailleurs, les administrations nationales et provinciales ont mis en œuvre un large éventail de dispositifs par le biais des organismes d’intérêt local pour garantir l’adaptation à la situation et aux exigences de l’économie locale. Par exemple, dans la région atlantique, le *Programme de capital d’appoint et d’orientation*, mis en place par l’Agence de promotion économique du Canada atlantique en partenariat avec des organismes d’intérêt local, a été complété par des dispositifs spécifiques destinés aux élèves et étudiants de chacun des principaux groupes de la population d’âge scolaire, c’est à dire aux jeunes de 8 à 23 ans. Ces dispositifs permettent aux intéressés d’élaborer des projets d’entreprise, de recevoir des capitaux de départ et de bénéficier de conseils ou d’un encadrement. Ils comportent généralement trois semaines de cours sur la planification d’entreprise, le reste de l’année scolaire étant consacré à la création et à la gestion d’entreprises par les élèves et les étudiants eux-mêmes. Ceux-ci sont soutenus par les administrations provinciales à l’aide de prêts conçus pour les étudiants entrepreneurs qui devront être remboursés lorsque ces entreprises expérimentales auront cessé d’exister ou seront devenues des entreprises à part entière.

Au Québec, les mesures consistent notamment en un financement accordé aux établissements d’enseignement collégial pour encourager les jeunes à réaliser des projets à valeur entrepreneuriale. Nous citons également le programme d’études *Sensibilisation à l’entrepreneuriat* destiné aux élèves du deuxième cycle du secondaire, il s’agit d’une activité optionnelle de 50 à 100 heures de formation qui vise à sensibiliser les jeunes à la possibilité d’intégrer le marché du travail comme entrepreneur et à réfléchir sur leur potentiel entrepreneurial ; le programme d’études *Lancement d’une entreprise* destiné aux jeunes du secondaire (16 ans et plus) et aux adultes qui désirent démarrer une entreprise, c’est un programme de 330 heures qui mène à l’obtention d’une attestation de spécialisation professionnelle, au terme de cette formation, chaque participant a son plan d’affaires en main : environ 4 000 candidats y participent chaque année[[38]](#footnote-39).

Il existe par ailleurs, le programme *Jeunes Entreprises du Québec (JEQ)***:** À l’instar des *Juniors Achievement* aux États-Unis, les JEQ, qui existent depuis 1962, visent à éduquer les élèves aux valeurs de l’entreprise, à les aider à comprendre les affaires et l’économie et à leur permettre de développer des aptitudes d’entrepreneurs et de leaders. La formule, présente dans plus de 100 pays, touche près de 5,2 millions de jeunes chaque année. Au Québec, en 2001-2002, environ 4 000 élèves ont participé à une de ces activités. Du primaire au collégial, les principaux programmes qu’offrent les JEQ sont[[39]](#footnote-40) :

* *Initiation aux affaires* qui permet un premier contact avec le fonctionnement des affaires et du système d’entreprise.
* *Les études : un choix économique* qui sensibilise les jeunes à l’importance des études ainsi qu’au coût économique et personnel du décrochage scolaire.
* *Comprendre les affaires* qui informe sur le rôle et la place des entreprises dans le développement économique.
* *Mini-entreprise* qui offre la possibilité de lancer et d’exploiter une entreprise.
  1. ***L’appui à l’innovation et transfert technologique***

Le Canada est le douzième pays en termes de classement des pays innovateurs (en 2014)[[40]](#footnote-41). Les mesures dans le domaine de l’innovation (comme les autres domaines) sont soutenues au niveau local par le Gouvernement Provincial et Fédéral. Ainsi, il existe une concertation réelle entre les structures fédérales, régionales, universitaires, les centres de recherche et les associations patronales afin d’aboutir à un véritable maillage des réseaux technologiques avec les entreprises des domaines concernés ce qui a abouti à la construction de véritables grappes technologiques au niveau de chaque Province canadienne. Ces différents acteurs génèrent le transfert et l’acquisition de connaissances pour enfin l’innovation.

Au niveau fédéral, des plans stratégiques de développement des innovations sont conçues au Centre National de Recherche Canada (CNRC) et au PARI/CNRC. Le Programme d’Aide à la Recherche et à l’Innovation (PARI) a pour mission d’aider et de soutenir les PME technologiques canadiennes. Près de deux cent cinquante experts appelés ´´Conseillers en Technologie Industrielle – CTI´´ sont essaimés au niveau des différentes localités du territoire canadien, ces ´CTI´´ se trouvent donc à proximité des PME technologiques et leur rôle principal est d’évaluer les projets d’innovation de ces entreprises ainsi que les projets de création d’entreprises dans les secteurs de la haute technologie. C’est un accompagnement véritablement personnalisé qui est proposé à ces entreprises puisque chaque projet novateur est analysé par le CTI. Un ensemble d’aide est possible : élaborer son business plan, mettre à sa disposition d’informations stratégiques, la veille technologique, l’aide au réseautage, la gestion de la propriété industrielle et la préparation de l’entreprise pour un partenariat international. Lorsque celui-ci est suffisamment avancé, l’aide au financement du projet peut atteindre 75% de son coût total et aller jusqu’à un million de dollars canadiens. Ces aides sont toutes prestées directement à proximité des PME et tous les projets d’innovation sont considérés.

Le *Centre National de Recherche Canada (CNRC)* participe également à l’essor des PME technologiques en définissant pour chaque région du Canada les secteurs technologiques clés à développer en fonction des grappes technologiques existantes ou en cours de développement sur le territoire. Cette approche décentralisée a porté ses fruits et prouvé son efficacité puisque, sur une période de cinq années (2002-2007), des centaines de nouvelles PME technologiques ont démarré leurs activités et les estimations de la contribution du PARI/CNRC à l’économie canadienne se situe entre deux et quatre milliards de dollars, ce qui représente entre cinq et dix fois les coûts du programme du PARI/CNRC[[41]](#footnote-42).

Concernant la valorisation de la recherche et le transfert technologique, la plupart des universités canadiennes facilitent le transfert des technologies en produits commercialisés au moyen d’un bureau du transfert de technologie BTT, dont la tâche est de faciliter le transfert des découvertes vers le secteur privé. Ces bureaux bénéficient de plus en plus de l’aide d’organismes externes qui cherchent à favoriser la naissance et le développement de nouvelles entreprises. Bien que les données indiquent une augmentation régulière dans ce domaine, les experts indiquent que le rendement global de ces bureaux n’est pas très bon. Au fait, sans entreprise réceptrice dans le secteur privé, les universités ne peuvent financer d’elles-mêmes qu’un petit nombre de brevets potentiellement lucratifs.

Par ailleurs, il existe plusieurs pôles technologiques au Canada mais, le pôle de TIC de Waterloo se distingue, il s’avère que l’adaptation de l’université aux besoins de l’industrie, la forte coopération entre l’industrie et l’université ont démontré avoir un impact positif dans le développement de ce pôle. Parmi les autres pôles, on y trouve celui de Ottawa en TIC, de Montréal en médias numériques et en graphisme, de Saskatoon en biotechnologie agricole. Dans chacun des pôles, on trouve une communauté locale qui s’est constitué une « masse critique » suffisante de ressources, personnel, nouvelles entreprises, services de financement, services de soutien, etc. pour permettre la mise en place d’un écosystème autosuffisant qui nourrit l’innovation et la croissance[[42]](#footnote-43).

En conclusion, nous constatons que le Canada accorde une importance grandissante au domaine de formation et d’innovation et visent dans ses différents programmes principalement les jeunes même s’ils n’accomplissent pas encore leur 18 ans.

1. ***Les PME en Italie : modèle de la réussite des districts industriels***

L’économie italienne se caractérise par un grand nombre de très petites entreprises, 85 % des entreprises du secteur manufacturier italien sont des micro-entreprises avec une taille moyenne de 7 employés représentant 25 % de l’emploi, 11.4 % du chiffre d’affaires et 15.3 % de la valeur ajoutée[[43]](#footnote-44). En effet, le secteur des PME est le « cœur » du système productif italien avec une réputation internationale grâce à leurs exportations des produits de haute qualité.

* 1. ***Contexte d’émergence des districts industriels italiens***[[44]](#footnote-45)

Pour résoudre les problèmes de croissance liés à la petite taille des entreprises, le gouvernement italien a pris plusieurs mesures pour consolider l’activité entrepreneuriale et l’esprit d’entreprendre notamment depuis la seconde partie des années 80, lorsque les fermetures d’installations sidérurgiques sont devenues imminentes en Italie et le progrès technologique a commencé à menacer l’emploi dans des industries traditionnelles. Dans ce contexte, il a été créé l’organisme *Imprenditorialita Giovanile* (IG SPA) pour soutenir la création d’entreprises et le financement du travail indépendant en disposant[[45]](#footnote-46) :

* Des aides financières non remboursables représentant jusqu’à 60 % des dépenses d’investissement,
* Des prêts destinés à financer un complément de 30 % des dépenses d’investissement,
* Des prêts triennaux au titre des coûts administratifs et des frais de gestion,
* Des programmes de formation et d’accompagnement visant à améliorer les compétences en matière de gestion.
* IG Spa est maintenant autorisée à participer au capital de nouvelles entreprises et un «prêt d’honneur» pour lequel il n’est pas exigé de garantie a été mis en place.

Ainsi, le modèle italien, qui est un exemple réussi de développement basé sur les PME, n’est pas reconnu pour ses petites entreprises prises comme des entités individuelles mais comme des parties des groupes d’entreprises : «districts industriels», ou «clusters» ou « grappes » situées dans une zone géographique relativement délimité engagé dans la production du même type de produits. Les avantages concurrentiels des PME regroupées en grappes sont basés sur trois aspects : la spécialisation, la coopération et la souplesse. Bien qu'il existe une forte concurrence entre ces entreprises, souvent il ya aussi un degré élevé de coopération entre-elles en ce que les processus de production sont divisés en phases distinctes avec des entreprises distinctes responsables pour les différentes phases.

* 1. ***Singularité de la culture entrepreneuriale en Italie***

L’esprit d’entreprise est ancré dans la culture italienne où toutes ses composantes, à partir de la famille, le système scolaire, les institutions de formation et acteurs publics, accomplissent la fonction d’acculturation de l’esprit d’entreprise au sein de la population dont la création d’entreprise est considérée comme un choix de carrière préférable.

Cependant, le système scolaire n’est pas particulièrement axé sur le développement de l’esprit d’entreprise mais tend à renforcer presque inconsciemment l’opinion générale à favoriser l’entrepreneuriat[[46]](#footnote-47). A cet égard, l’Etat italien a introduit une réglementation souple concernant un programme de formation en alternance dans le cadre de l’enseignement secondaire et de la formation professionnelle. Ce type de programme vise à garantir aux jeunes âgés de 15 ans et plus la possibilité de mener à bien la totalité du cycle de formation jusqu’à ce qu’ils atteignent leurs 18 ans, en alternant cours théoriques et formation pratique. Les programmes peuvent aussi être mis en œuvre en entreprise simulée en laboratoire exigeant une étroite collaboration entre les établissements d’enseignement et les entreprises et privilégiant la méthode de « l’apprentissage par la pratique »[[47]](#footnote-48).

Un autre projet coordonné par le ministère italien de l’Éducation, des Universités et de la Recherche (MIUR), il s’agit du réseau électronique d’entreprises de formation par simulation (IFS) qui concerne quelque 8 000 élèves du secondaire. En juin 2004, 477 entreprises de formation par simulation étaient en activité. En 2005, 280 autres entreprises de ce type sont prévues ce qui portera le nombre d’élèves à 12 000 au total[[48]](#footnote-49).

Un autre exemple d’organisme de formation à l’entrepreneuriat en Italie, il s’agit de FORMAPER, organisme à vocation initialement régionale créé par la Chambre de Commerce de Milan avec la tâche précise d’offrir des activités de formation dans le domaine de l’entreprenariat et du travail indépendant. Il est aujourd’hui réputé pour les services qu’il s’emploie activement à vendre au niveau international avec le concours de sa centaine de salariés spécialisés dans la formation à l’entreprenariat[[49]](#footnote-50). Ses principales activités consistent à organiser des stages de formation dans les écoles et les universités dans l’ensemble du Milanais et de la Lombardie, ainsi que des séminaires à l’intention des chefs d’entreprise et des artisans et à fournir des informations pratiques.

Par ailleurs, il existe un autre type de formation pour objectif de transmission des entreprises en activité à des jeunes à travers la création d’une base de données sur ce sujet. Celle-ci rassemblera des informations sur les chefs d’entreprise désireux de transmettre leur savoir et, à terme, leurs entreprises à des individus plus jeunes, et permettra de procéder dans un premier temps à l’évaluation de la valeur de ces entreprises, des bénéfices qu’elles réalisent, de leurs parts de marché et de la technologie sur laquelle elles s’appuient. Elle servira pour trois objectifs :

* Assurer la survie d’entreprises susceptibles de disparaître lorsque leur propriétaire aura atteint un âge avancé ;
* Préserver l’emploi lié à ces entreprises ;
* Offrir aux jeunes candidats à l’entreprenariat des moyens concrets d’acquérir ces entreprises en leur permettant de bénéficier d’un accompagnement de la part de chefs d’entreprise plus âgés en vue de renforcer leurs compétences professionnelles et leur aptitude à la gestion d’entreprise.
  1. ***Les pépinières d’entreprises en Italie***

Le réseau des pépinières en Italie est chapeauté par le réseau des CI (Centres d’innovation pour l’entreprise)  et les CISI (Centres intégrés pour le développement de l’entreprise) qui ont pour caractéristique essentielle d’être des centres de développement de l’esprit d’entreprise qui disposent d’installations conçues pour que de petites structures puissent y fonctionner. Ainsi, le réseau des CI et des CISI joue les rôles d’incubateurs et de pépinières d’entreprises et le rôle d’intermédiaire dans des domaines tels que la finance, la recherche de partenariats, la formation, le conseil en organisation, le marketing international et la mise en réseau. De plus, il aide les entreprises dans l’évaluation de leurs idées, l’analyse de leurs projets, la préparation de leur plan de gestion, les études de marché, la recherche de partenaires, la planification et la mise en œuvre de leur stratégie d’exportation, la gestion de leurs contrats, la formation de leurs personnels, l’obtention de prêts et la mise à disposition de locaux destinés à la production. Ce qui laisse les taux d’échec au sein de ces centres très bas, entre 5 et 9 pour cent selon le centre[[50]](#footnote-51). Mais, il faut savoir que ce résultat s’explique en partie par une sélection initiale particulièrement dure. Néanmoins, les CI et les CISI jouent un rôle très appréciable dans les rapports avec les institutions financières notamment les banques. Au fait, l’appartenance à un CI ou à un CISI est un facteur de plus grande confiance qui donne aux clients de la pépinière un avantage considérable sur les marchés financiers locaux.

Par ailleurs, les CI et les CISI se sont impliqués dans les réseaux internationaux en tant que membres de l’Association européenne des centres d’innovation. La promotion des échanges commerciaux est assurée par le Groupement d’intérêts économiques européens (GEIE) constitué par SPI avec 35 organisations financières régionales disposant de fonds publics. Ce type d’initiative contribue à la promotion des échanges et des activités entre entreprises des CI et des CISI et leurs homologues dans d’autres pays européens.

* 1. ***l’appui à l’internationalisation des activités entrepreneuriales en Italie***

Le système d’aide à l’internationalisation des entreprises italiennes a fait l’objet d’un processus de réorganisation en profondeur expliqué principalement par les processus de décentralisation administrative et politique et le transfert de responsabilités en matière de prise de décisions par le biais des Bureaux régionaux pour l’internationalisation qui couvrent pratiquement tout le pays, ces derniers ont pour objectif de mettre à disposition des services et des instruments publics (de promotion, de financement et d’assurance) pour favoriser l’internationalisation. Ces bureaux sont créés sur la base d’accords entre le ministère des Activités productives et les Régions, et font intervenir différents protagonistes (chambres de commerce, associations professionnelles, banques, etc.).

La première tâche a consisté à fixer des « Lignes directrices pour la promotion » chaque année afin de fournir un cadre de référence aux institutions et aux organismes publics menant des activités ayant pour but d’internationaliser le système productif. La deuxième tâche concerne la gestion des instruments financiers d’internationalisation dans le but d’appuyer des projets concrets et d’intégrer différentes initiatives concernant les projets en faveur des PME.

En conclusion, nous constatons que l’Italie n’est pas un pays pionnier en ce qui concerne les politiques d’appui à l’entrepreneuriat à l’instar de ses voisins européens. Or, paradoxalement, il est aujourd’hui considéré comme un chef de file pour la pratique entrepreneuriale, notamment la création des PME. Le rôle important, quoique peut-être déclinant, que continue de jouer la famille dans le système social de l’Italie explique dans une large mesure cette situation paradoxale et en effet, l’attitude très positive de la société italienne à l’égard de l’entrepreneuriat en plus de la solidité des réseaux et des grappes d’entreprises (les districts industriels).

1. ***Multitude de lois régissant l’appui à l’entrepreneuriat en France***

L’entrepreneuriat en France est un thème d’importance croissante, il est utilisé comme une solution possible au problème de chômage et comme un moyen indispensable pour renouveler et rééquilibrer le tissu économique. Cependant, la France enregistre un retard par rapport aux autres pays développés : environ 40.000 entreprises avec au moins un salarie sont créées par an contre 110.000 en Allemagne, 180.000 en Angleterre et 600.000 aux Etats-Unis[[51]](#footnote-52) ; c’est pourquoi l’Etat français cherche à favoriser la création d’entreprises à partir de la création d’un cadre juridique propice à l’entrepreneuriat.

* 1. ***La réglementation en faveur de l’entrepreneuriat en France***

Plusieurs lois ont été adoptées pour favoriser l’émergence et le développement des entreprises, nous citons :

* + 1. ***La loi pour l’initiative économique (dite loi Dutreil) :*** initiée en 2003 pour objectif d’atteindre un million d’entreprises nouvelles sur cinq ans. Les mesures qu’elle contient touchent toutes les catégories d’entrepreneurs et tous les aspects de la création, de la reprise et de la transmission d’entreprise : réglementaire, social, financier et fiscal, information et communication.Ces mesures sont regroupées en cinq thèmes[[52]](#footnote-53) :
* *Faire de la création d’entreprise un acte accessible à tous, simple et rapide* : avec la possibilité de domiciliation de l’entreprise dans le local d’habitation de l’entrepreneur, la protection de la résidence principale du créateur en cas de saisie, la fin d’exigence d’un capital minimal de départ pour les SARL, la possibilité de déclaration par internet sans aucun délai et aucune contrainte géographique ;
* *Faciliter la transition salarié-créateur* : ou la bi-activité qui permet pendant une année à un salarié de créer son entreprise comme il peut bénéficier d’un congé ou d'un temps partiel, il a été initié un régime de cotisations sociales adapté à cette année ;
* *Financer l’initiative économique :* par la création des fonds d’investissement de proximité FIP dans le but de drainer l’épargne régionale à destination des PME avec une possibilité d’une réduction d’impôt sur le revenu ;
* *Accompagner socialement les projets :* pendant la première année d’activité de l’entreprise, le créateur bénéficiera d’un report de ses charges sociales et les dispositifs spécifiques d’aide ont été étendus à d’autres catégories de créateurs tels que les demandeurs d’emploi de plus de 50 ans ;
* *Faciliter la reprise et la transmission d’entreprise : l*a fiscalité sur la reprise et la transmission d’entreprise a été allégée plus de simplifications pour faciliter la mutation patrimoniale des entreprises.
  + 1. ***La loi Jacob :*** Cette loi vise à consolider la pérennisation des entreprises créées :
* *Fonds de formation*: l'accompagnement des créateurs est éligible au financement de la formation professionnelle ;
* *Tutorat*: afin d'aider les anciens entrepreneurs à coacher les créateurs, il leur est possible de cumuler des honoraires avec leur retraite ;
* *Statut de l'entrepreneur et de son conjoint* : il s'agit de protéger ses biens en cas de défaillance de l'entreprise ;
* *Donations familiales défiscalisées*: les donations familiales concourant à la création ou à la reprise d'une entreprise seront encouragées par l'exonération de droits d'enregistrement à hauteur de 30 000 euros. ;
* *Provision défiscalisée pour investissement*: cette mesure permet de dégager les ressources nécessaires à un investissement futur en se constituant une réserve ﻿d'argent déductible du résultat imposable. Son application est limitée aux trois années suivant la création ou la reprise d'une société avec un plafond de 5 000 euros ;
* *Abattement fiscal*: l'exonération fiscale sur les transmissions par donation est augmentée. Elle passe de 50% à 75% du bien transmis ;
* *Prime à la transmission*: Cette mesure s'adresse aux cédants qui acceptent de signer une convention d'accompagnement avec leur successeur ;
* *Chèque emploi-entreprise*: un chèque adapté aux TPE comme celui des particuliers employeurs.
  + 1. ***Loi sur l'Innovation et la Recherche du 12 juillet 1999***: cette loi concerne à favoriser l’innovation issue de la recherche publique et la transférer en création d’entreprises à travers 4 thèmes[[53]](#footnote-54) :
* *Incitation des fonctionnaires de recherche à la création d'entreprises****:*** il s’agit de mobiliser ces fonctionnaires dans la création d’entreprises, à réaliser des actions de consulting et à siéger au conseil d’administration ou de surveillance d’une entreprise soit par le détachement, la mise à disposition ou la mise en disponibilité.
* *Collaboration entre recherche publique et les entreprises*:il s’agit de la possibilité de créer des structures services d'activités industrielles et commerciales et ainsi de gérer des prestations de services, d’exploiter les brevets et de commercialiser des produits au sein des universités et des établissements de la recherche publique.
* *Un assouplissement fiscal des modes de financements des entreprises innovantes*.
* *Modification du régime des Sociétés par Actions Simplifiées*:l’abaissement du capital minimum pour la création des SAS permet l'introduction de capital en provenance d'investisseurs privés personnel (capital-risque) dans des entreprises innovantes.
  + 1. ***Dispositif de l’auto-entrepreneur et de EIRL*** : Créé par la loi de modernisation de l’économie du 4 août 2008, ce nouveau régime de l’auto-entrepreneur est entré en vigueur le 1er janvier 2009. Ce régime, destiné à toute personne physique, a remporté un franc succès : en trois ans d’existence, près d’un million d’entreprises créées ont demandé ce régime (soit 55 % de l’ensemble des créations de la période), dont 291 721 pour la seule année 2011[[54]](#footnote-55) en raison de sa simplicité et de sa prévisibilité puisque les cotisations sociales et fiscales sont assises sur le seul chiffre d’affaires encaissé et payés mensuellement ou trimestriellement, comme il est possible de déclarer son activité en ligne, d’indiquer ultérieurement son chiffre d’affaires et de recevoir toutes informations utiles sur le nouveau régime en ligne sur internet. Depuis le 1er janvier 2011, il a été adopté un nouveau statut « l’entrepreneur individuel à responsabilité limitée EIRL pour une plus de protection des entrepreneurs en séparant leurs patrimoine personnelles de leur patrimoine professionnelles. Cette loi met un terme à la différence de traitement fiscal entre les sociétés et les entrepreneurs individuels.
  1. ***Les acteurs et les dispositifs du soutien à la création d’entreprise***

Les acteurs d’appui à l’entrepreneuriat en France sont nombreux et diversifiés dont on peut estimer à 3 000 le nombre d’associations, et entre 40 000 et 80 000 le nombre d’entrepreneurs ayant recouru à leur service (en 2005)[[55]](#footnote-56) ; il existe des structures professionnelles comme les chambres de commerce et d’industrie, les chambres de métiers ; des structures d'appui au financement de la création d'entreprise autres que les banques (Réseau Entreprendre, ADIE, Plates-formes d'Initiative locale, France Active ...) ; des structures d'appui et de conseil spécialistes de la création d'entreprises (boutiques de gestion ... ) ; et des structures d'hébergement des nouvelles entreprises telles que les pépinières et les incubateurs. Cependant, trois acteurs principaux qui ont un rôle d’animation majeure dans la création, le financement, le suivi et le développement des nouvelles entreprises, il s’agit de :

* + 1. ***L’agence pour la création d’entreprise APCE*** : cette agence est chargée de promouvoir l’esprit d’entreprendre, de fournir des outils aux professionnels qui conseillent les créateurs, de la poursuite de l’opération nationale de promotion de la transmission et de la reprise d’entreprise, du renforcement des réseaux d’accompagnement et de promotion de l’auto-entrepreneur. Elle assure par ailleurs un rôle d’information et de conseil en publiant régulièrement des guides aux créateurs et des études relatives à l’état de la création d’entreprise en France.
    2. ***La Caisse des dépôts*** : c’est l’acteur majeur du financement des réseaux d’accompagnement. Sa direction territoriale a une réelle crédibilité auprès des réseaux associatifs et l’économie sociale et solidaire en collaboration avec l’APCE dans le cadre des programmes régionaux de soutien à la création/reprise (Appui Net PME).
    3. ***L’OSEO***: l’OSEO intervient principalement en complément de la place des banques pour financer le risque d’exploitation et de développement en bas de bilan et financer l’innovation par la garantie des prêts bancaires. De plus, l’OSEO regroupe 4 structures nationales : l'ANVAR pour l'innovation, la BDPME pour le financement de haut ﻿et de bas de bilan, la SOFARIS pour la garantie des financements bancaires et des interventions des organismes de fonds propres et l'agence des PME pour les services d’informations et des bases de données.

En conclusion, nous constatons que le soutien à la création d’entreprise en France est représenté par un nombre important d’acteurs qui ciblent différentes populations d’entrepreneurs dans différents domaines.

***Section 3 : Les politiques d’appui à l’entrepreneuriat dans les pays de MENA***

Dans les économies de la région de MENA (Afrique du Nord et Moyen Orient), à l’instar des pays en voie de développement, la création d’entreprises notamment celle de micro, petite et moyenne taille est un élément fondamental pour favoriser le développement économique. Cependant, ces pays rencontrent un certain nombre de défis économiques et sociaux tels que le chômage, les faibles niveaux d’éducation et de qualification, les inégalités entre les genres ; les défis scientifiques, technologiques, et de l’innovation ; la lente intégration mondiale ; le grand nombre d’entreprises et de salariés informels et les secteurs des PME sous-développés[[56]](#footnote-57).

1. ***Le cadre des politiques en faveur des PME et de l’entrepreneuriat dans la région de MENA***

Pour objectif de créer des emplois, améliorer la productivité, la compétitivité et l’innovation de leurs pays, les gouvernements de la région MENA ont mis en œuvre plusieurs programmes destinés au développement et à la croissance des PME d’une façon différente d’un pays à l’autre qui ont conçu toute une variété de structures pour l’élaboration et la mise en œuvre de politiques et de programmes de développement des PME. Cependant, les questions de compétence, de cohérence et de coordination dans les actions de ces structures se relèvent toujours à l’exemple de la Jordanie où il existe dix-huit organes impliqués dans les questions de PME, ce qui fait qu’il n’y aucune coordination systématique de leurs efforts[[57]](#footnote-58). Par ailleurs, dans les pays MENA, il n’y a pas une séparation dans les ministères ou les agences entre une politique des PME visant à la réduction de la pauvreté et une politique des PME visant à la compétitivité alors que la politique d’entrepreneuriat couvre un domaine plus large que celle des PME.

D’après Stevenson et Lundström (2002) et de Lundström et Stevenson (2005), les buts de politique d’entrepreneuriat doivent entourés vers l’augmentation des niveaux de l’activité entrepreneuriale, l’optimisation de la capacité des entreprises et le développement d’un environnement propice à l’émergence d’entreprises porteuses nouvelles et en phase de démarrage tandis que la politique des PME cible principalement les entreprises établies. Il s’avère qu’une politique de développement et de mise en œuvre des PME par les pays de MENA n’est pas suffisante pour le développement entrepreneurial. Néanmoins, nous essayons de revoir les importantes mesures prises pour la promotion de l’entrepreneuriat dans la région MENA :

* 1. ***Les mesures prises dans le domaine de la réglementation***

Les restrictions bridant les entrées et les sorties entravent les processus du marché, dissuadent de faire enregistrer les entreprises nouvelles, c'est-à-dire amplifier le secteur informel et favorisent la corruption et la recherche d’avantages personnels sachant que nombre des lois existantes et des réglementations des affaires ont été élaborées sous les régimes de l’économie planifiée qui ne sont pas appropriées au contexte de l’émergence et le développement entrepreneurial. A cet effet, les gouvernements de MENA ont entrepris des programmes massifs de réformes depuis 2000 pour procéder à des ajustements de leurs environnements réglementaires, des guichets uniques ont été instaurés pour faciliter les procédures d’enregistrement des entreprises, le droit des sociétés et les codes du commerce ont été amendés, la fiscalité a été simplifiée et les systèmes d’inscription au cadastre ont été institués ou améliorés.

Ainsi, MENA est la région où le rythme des réformes des réglementations des affaires a été le plus soutenu selon le rapport de Doing Business en 2010[[58]](#footnote-59) où l’Egypte est parmi les 10 pays réformateurs les plus actifs du monde pour la quatrième fois. En effet, l’Égypte a rendu la création d’entreprises moins coûteuse, a accéléré le processus d’obtention d’un permis de construction, a davantage détaillé le genre d’information disponible auprès du bureau privé du crédit et a créé des tribunaux commerciaux pour accélérer la résolution des conflits contractuels. L’Arabie saoudite est passée du 15e au 13e rang des pays pour la facilité de faire affaires, devenant ainsi l’économie la mieux classée de la région, après avoir mis sur pied un guichet unique pour l’enregistrement des entreprises et avoir adopté un processus plus rapide pour les permis de construction. Les Émirats arabes unis sont l’un des 10 réformateurs les plus actifs du monde en éliminant le seuil minimal de capitaux requis pour démarrer une entreprise et en simplifiant l’enregistrement des entreprises, ce pays a également amélioré l’accès à l’information relative au crédit et a accéléré les échanges commerciaux au moyen d’un nouveau système électronique de soumission de documents.

* 1. ***Le développement de l’esprit d’entreprise dans la région de MENA***

Les services d’appui aux nouveaux entrepreneurs en termes d’apport d’information, de conseil, de guidance et de formation ne sont pas développés pour acquérir les connaissances, les compétences et le savoir faire dans la région de MENA. D’après Lundström et Stevenson (2005), dans sept des 12 pays MENA étudiés, il y a moins de 10 % des entrepreneurs en phase d’amorçage qui utilisent les services de conseils des agences officielles, des ONG et des associations professionnelles[[59]](#footnote-60). La grande majorité des chefs d’entreprise et des entrepreneurs émergents ont recours à leurs réseaux informels de familles et d’amis lorsqu’ils ont besoin de conseils[[60]](#footnote-61).

En effet, les efforts de promotion sont très importants pour que l’entrepreneuriat soit ancré dans les mentalités. Cette stratégie à mettre en œuvre comprend une campagne de communication et de promotion en déployant tout un arsenal de documents et d’articles de presse. Les gouvernements d’Égypte, de Jordanie, du Liban et du Maroc ont conclu des partenariats avec le secteur privé et avec des ONG pour soutenir les activités de la Semaine mondiale de l’entrepreneuriat (Global Entrepreneurship Week) en 2009 et il y a, dans les divers pays, des exemples isolés d’organisation de concours d’entrepreneurs, de congrès et d’événements consacrés à l’entrepreneuriat. D’autres chercheurs réclame qu’il est probablement important que dans le contexte des pays MENA, les efforts promotionnels quelle que soit la forme doivent viser les agents de l’État car ils ont eux aussi besoin d’être sensibilisés à la valeur des entrepreneurs dans une société moderne : plus les responsables politiques en seront conscients, plus ils orienteront les efforts et l’affectation des ressources vers le soutien à l’entrepreneuriat[[61]](#footnote-62).

Concernant ***l’enseignement et la formation*** de l’entrepreneuriat qui sont un indicateur des performances de l’entrepreneuriat d’un pays, les efforts pour initier les étudiants au monde de l’entreprise dans les pays MENA sont plus fréquents dans les activités parascolaires. Les ONG, par exemple INJAZ (qui est affilié à l’organisation internationale Junior Achèvement, propose ses programmes d’enseignement théorique et expérientiel à plus de cent écoles en Jordanie et plusieurs en Égypte et plus récemment en Algérie), l’Association des jeunes entrepreneurs syriens, la Fiducie pour développement de la Syrie, le Centre de la Reine Rania pour l’entrepreneuriat en Jordanie et l’Egyptien Junior Business Association, le programme BADER pour les jeunes entrepreneurs au Liban et les projets de promotion de l’entrepreneuriat et de formation BIDAYA et SHAHAB en Syrie. Des sociétés d’entrepreneurs ont été constituées par des étudiants dans les universités, par exemple, l’université de technologie Princesse Sumaya en Jordanie (PSUT) et l’université américaine du Caire. Ces initiatives jouent un rôle clé dans la promotion de l’entrepreneuriat comme possibilité de carrière pour les jeunes.

Cependant, la formation théorique et pratique en entrepreneuriat est un domaine dans lequel les pays MENA ne réussissent pas très bien selon les évaluations de l’OCDE sur les progrès dans la mise en œuvre de la Charte euro-méditerranéenne pour l’entreprise[[62]](#footnote-63). A l’exception, la Tunisie se distingue des autres pays où la promotion de l’entrepreneuriat et des compétences entrepreneuriales clés sont au cœur même de la stratégie d’éducation nationale en Tunisie et les compétences théoriques et pratiques afférentes sont enseignées dans les établissements secondaires. La charte nationale d’éducation et de formation du Maroc met l’accent sur l’esprit d’entreprise et sur les programmes de formation professionnelle et enregistre des progrès au niveau secondaire grâce à l’initiative « une école, une entreprise ».

* 1. ***L’appui au financement***

Contrairement aux pays développés, les pays de MENA manquent de diversité des sources de financement pour les PME et les nouvelles entreprises. Les résultats de l’étude GEM 2009 révèlent que moins de la moitié des nouveaux entrepreneurs comptent financer le lancement de leur entreprise par leurs propres fonds cumulés à l’aide des emprunts de leurs familles et amis[[63]](#footnote-64).

Pour l’accès au ***financement bancaire***, la plupart des pays ont instauré des Fonds de garanties et des fonds de développement gérés par les banques. D’après les évaluations de l’OCDE, des progrès ont été réalisés en matière de politique d’accès au financement en Égypte et au Maroc[[64]](#footnote-65). La Tunisie, la première dans la région qui a inauguré une banque dédiée aux PME en 2005, a créé en 2009 deux nouvelles structures d'aide : la Banque de Financement des Petites et Moyenne Entreprises (BFPME) et la Société Tunisienne de Garantie (SOTUGAR) pour les projets innovants dans le but d'accroitre le rôle des sociétés d'investissement de capital risque (SICAR) pour augmenter leurs participations et ce avec le soutien financier du Fonds de promotion et de décentralisation industrielle (FOPRODI).

Pour le ***micro-financement***, cette activité est en développement dans la région de MENA notamment au Maroc et en Tunisie. Au soudan, le gouvernement a mis en œuvre une règlementation obligeant les banques à accorder au moins 10% de leurs prêts sous forme de microcrédit. Par ailleurs, l’industrie du ***capital-risque*** est encore faible et nouvelle dans la région malgré les efforts fournis surtout au Maroc et en Tunisie pour développer le capital d’investissement afin d’améliorer le financement des nouvelles entreprises axées sur les TIC. Selon le Forum économique mondial, la Tunisie est classée au 27ème rang avec un score de 4.20 quant à la disponibilité du capital-risque, le Maroc 73ème alors que l'Algérie est au 106ème rang[[65]](#footnote-66). En revanche des efforts pour le développement de capital-risque dans la région, les ***Business Angels*** sont rares exceptés pour les holdings familiaux qui jouent ce rôle[[66]](#footnote-67).

* 1. ***La promotion de la création d’entreprises innovantes au MENA***

De plus en plus, les pays de MENA s’intéressent au développement des parcs technologiques et à l’amélioration des liens entre les R&D et création d’entreprises. Pour cette objectif, des initiatives ont été lancées telle que l’initiative « Smart Village » et les centres de transfert technologique et d’innovation en Égypte ; les parcs technologiques et technopôles au Maroc et en Tunisie ; les incubateurs technologiques et le réseau de centres d’innovation en Jordanie; et les parcs technologiques dans les universités et les centres de recherche en Turquie. Cependant, le niveau d’investissement en R&D par rapport au PIB est minime au MENA et le rôle des universités a évolué plus lentement où la pluparts d’entre elles sont publiques ou contrôlées pat l’Etat[[67]](#footnote-68).

* 1. ***Les initiatives en faveur de l’entrepreneuriat féminin dans la région MENA***

Dans la région de MENA ; en raison de barrières culturelles, sociales, familiales et économiques ; l’entreprenariat des femmes est une ressource sous-utilisée pour la création d’emploi, la croissance économique et la cohésion sociale. Les femmes de cette région enregistrent les niveaux relatifs à l'entreprenariat les plus bas du monde bien que soit en progression[[68]](#footnote-69). De plus, le taux d’activité entrepreneuriale des hommes est beaucoup plus supérieur que celui des femmes. Le même constat s’enregistre pour le travail indépendant féminin. Les écarts les plus marqués entre hommes et femmes se situent en Jordanie, au Liban, en Syrie et au Maroc ; il est presque égalité en Algérie ; alors qu’en Egypte, le pourcentage d’hommes actifs qui sont à leur compte est plus faible que le pourcentage des femmes.

Par ailleurs, la majorité des femmes entrepreneures opèrent dans des domaines d’activité où les coûts de démarrage et les barrières à l’entrée sont faibles. La plupart sont des entreprises similaires ayant un faible niveau d’innovation, utilisant des technologies de plus de cinq ans, et étant au service des marchés locaux et nationaux. Au Maroc, elles sont surtout dans le commerce et les services ; viennent après le BTP, les transports et communication. En Algérie, les secteurs d'activités sont au premier lieu les activités artisanales ensuite dans l’agriculture. En Tunisie, les femmes sont très présentes dans le secteur des textiles, des services et aujourd’hui elles s’intéressent de plus en plus aux nouvelles technologies de l’information.

Cependant, ce n’est que ces dernières années que les gouvernements commencent à mettre l’accent sur l’entrepreneuriat des femmes grâce surtout aux coopérations avec des autre organisations internationales comme le Programme MENA-OCDE qui a organisé le Forum des femmes chefs d’entreprises lancé à la réunion ministérielle en novembre 2007 qui a eu pour objectif de créer une tribune pour le dialogue régulier entre ce programme d’investissement et les organismes régionaux qui œuvrent à l’amélioration du statut des femmes de la région MENA[[69]](#footnote-70). Un autre programme mis en œuvre en 2009 dans le cadre Projet Carrefour du Maghreb, l’AFEM à travers son pôle développement de l’entreprenariat féminin et en partenariat avec le programme INVEST IN MED pour but de créer un network des femmes chefs d’entreprises opérant dans les TIC regroupant les deux rives. L’objectif visé est de changer les attitudes à l’égard du rôle des femmes dans l’économie, de développer des centres de développement d’entreprises destinés aux femmes, d’établir des réseaux de formation et des fonds de garantie pour prêts dédiés aux femmes et ce pour réduire les inégalités par genre[[70]](#footnote-71).

En effet, la possession d’entreprises par des femmes n’est devenue une question politique en Jordanie que lorsqu’elle a été soulevée dans *le Rapport d’évaluation par pays* établi par l’ONU et présenté au gouvernement jordanien en 2008. En 2000, le premier ministre égyptien a créé un Conseil national des femmes pour conseiller le gouvernement sur les stratégies permettant d’accroître le rôle des femmes dans les PME en créant un centre de développement des affaires pour les femmes conçu pour apporter formation, conseil et appui aux PME existantes possédées par des femmes et aux femmes qui essaient de lancer des entreprises nouvelles. Le Maroc s’intéresse à l‘entrepreneuriat des femmes mais principalement au niveau des programmes où l’Agence nationale pour la Promotion de la petite moyenne entreprise (ANPME) assure un programme de promotion de l’entrepreneuriat pour les femmes financé par la coopération technique allemande (GTZ), propose une formation aux femmes entrepreneurs en partenariat avec le programme TAAHIL ALMOKAWALAT et coopère avec l’Association des femmes chefs d’entreprises du Maroc (AFEM) au Programme de financement des femmes.

1. ***Les forces des politiques d’appui à l’entrepreneuriat au Maroc***

Le Maroc a un secteur privé plus fort que celui de nombreux autres pays de MENA où il représentait près de 90 % de la formation brute de capital en 2007 soit 27,2 % du PIB, sachant que 93 % des entreprises sont des PME qui représentent 46 % de l’emploi et 30 % des exportations avec une moyenne de 50 000 nouvelles créations par an[[71]](#footnote-72). Le Maroc a conçu plusieurs programmes qui ont trait à la compétitivité, la création et le développement des PME et l’amélioration de leur environnement dans le cadre des partenariats et des accords avec l’UE, les USA et la Chine. Ainsi, depuis les années 90, l’entrepreneuriat est traité comme l’un des principaux axes de développement économique et surtout une réponse au problème du chômage en accentuant essentiellement sur la promotion de la culture entrepreneuriale et l’accompagnement des entrepreneurs.

* 1. ***les structures et les programmes en faveur de développement entrepreneurial au Maroc***
     1. ***Les ONG et les associations professionnelles :*** ces derniers apportent un soutien actif aux PME et aux entrepreneurs. Ils se font les porte-parole de leurs préoccupations et défendre leurs intérêts auprès des autorités publiques comme la Fédération des PME, l’Union nationale des PME (UNPME), l’Association des Femmes Chefs d’Entreprises du Maroc (AFEM) et la Confédération générale des entreprises marocaines (CGEM).
     2. ***Programme MOUKAWALATI (mon entreprise)*** : ce programme lancé en 2006 est l’une des initiatives les plus marquantes au Maroc. C’est un programme national de formation en entrepreneuriat destiné aux jeunes diplômés sans travail qui veulent créer une micro-entreprise à travers la mise à disposition d’un fond de garantie et un accompagnement pré et post-création lors de l’élaboration de leur business plan par l’intermédiaire des banques associées qui traitaient les affaires des participants.
     3. ***Prêts sans intérêts aux diplômés*** : cette initiative a été lancée dans le cadre de la promotion du travail indépendant (auto-emploi). Il d’agit d’offrir des taux d’intérêt préférentiels ou des exonérations d’impôts à qui suivait un enseignement et une formation professionnels et aux étudiants de troisième cycle qui voulaient créer une entreprise.
     4. ***Initiative RAWAJ*** : ce programme visait à réduire l’importance du secteur informel en encourageant le passage au secteur formel à travers des campagnes de sensibilisation du public, des avantages fiscaux, diverses exonérations et un système d’assurance maladie et d’assurances sociales.
  2. ***L’enseignement de l’entrepreneuriat au Maroc***

La culture de l’entrepreneuriat au Maroc est forte. La réforme de l’éducation présentée dans la Charte nationale d’éducation et de formation pour 2008-2010 a mis l’accent sur la promotion d’une mentalité entrepreneuriale et stipule les mesures pour le développement des compétences entrepreneuriales dans l’enseignement technique et professionnel. Concernant la promotion de l’entrepreneuriat universitaire, un nouveau cadre juridique a été établi par la charte qui redéfinie les nouvelles missions et fonctions de l’université permettant notamment d’intégrer l’entrepreneuriat dans les missions de l’université ; de plus de former et sensibiliser à l’entrepreneuriat, il s'agit essentiellement de favoriser l’innovation et les transferts technologiques à travers *la création des réseaux de recherche* impliquant les entreprises comme vecteurs d’ancrage de la recherche universitaire dans le monde économique et de facilitation du transfert vers l’entreprise tels que le *Réseau de Diffusion Technologique (RDT), le Réseau de Génie Industriel (RGI), le Réseau Maroc Incubation et Essaimage (RMIE) et les structures d’interface université / entreprise* ; la stimulation financière de la collaboration entre l’université et l’entreprise et la création d’incubateurs universitaires innovants au sein des établissements de recherche et de formation[[72]](#footnote-73).

* 1. ***L’appui au financement***

Pour améliorer l’accès au financement, différentes mesures ont été prises :

* + 1. ***L’accès au financement bancaire***: pour aider les PME et les entrepreneurs à accéder au financement bancaire, le gouvernement marocain a mis en place onze plans de garanties de crédits notamment pour la période 2009-2012 par la Caisse Centrale de Garantie CCG qui fournit 60 à 85% des garanties des prêts bancaire en fonction des besoins et du cycle de vie de l’entreprise[[73]](#footnote-74). Parmi ces Fons nous citons : *Fonds Hassan II* (créé en 1999) et le *Fonds de Promotion de l’Investissement* « FPI ».
    2. ***Micro-finance***: ce secteur est bien développé au Maroc plus que dans les autres pays de la région MENA. La naissance de ce secteur a été en 1993 par l'Association Marocaine de Solidarité et de Développement (AMSED) et a été modernisé pour suivre les meilleures pratiques internationales en matière de micro-prêt depuis la promulgation de la loi de micro-finance de 1999 afin de développer le financement des micros-entreprises. Actuellement, ce secteur est constitué essentiellement par des associations (les IMF) il existe (jusqu’à Avril 2009) 13 associations de micro-finance mais 5 de ces associations concentrent 98% des encours de crédit et 96% des clients[[74]](#footnote-75). Il s’agit de :*Al Amana* ,  *Zakoura,* *FONDEP Fondation*, *Banque Populaire pour le Microcrédit* et *Fondation ARDI* . Ces IMF sont financées essentiellement par les bailleurs de fonds institutionnels suivants : le *fonds Jaïda*, *l'USAID*, *le PNUD*, *le fonds Hassan II pour le Développement Economique* et *Social Planet Finance Maroc*.

Ces IMF offrent différents services aux différents clients : crédits pour Lancement/Développement d’activités selon 2 catégories : des prêts individuels, et des prêts solidaires (accordés à 3-5 entrepreneurs à revenus limités qui forment des groupes selon leurs affinités et qui se cautionnent mutuellement à rembourser leur prêt) ; un accompagnement personnel et un encadrement aux entrepreneurs et vulgariser les services de micro-finance au grand public.

* + 1. ***Capital-risque et Business Angels***: le Maroc a l’un des marchés de capital-risque les plus robustes de la région avec une taille de 1 % du PIB et de 18 à 20 sociétés privées de capital-risque et des branches capital-risque dans la plupart des banques[[75]](#footnote-76), ce développement est en partie grâce aux investissements de la Banque d’investissement européenne. Les plus importants capital-risqueurs sont : *Fonds Hassan II pour le Développement Economique et Social*, *AUREOS*, *VIVERIS*, *Fonds DAYAM* et *le Fonds de Promotion de l'investissement*. Concernant l’activité des Business Angels, le premier réseau a été créé en octobre 2008 dans le cadre du programme *MEDIBTIKAR*.

En conclusion, nous constatons que le Maroc ait un secteur privé plus fort que celui de nombreux autres pays MENA et montre un certain dynamisme en ce qui concerne la formation, l’accompagnement et le financement de l’entrepreneuriat.

1. ***Les forces des politiques d’appui à l’entrepreneuriat en Tunisie***

Avec un secteur privé constitué de 98% de PME, soit 75% sont composées de 100 employé au moins, la Tunisie est le pays le plus compétitif de l’Afrique et des pays de MENA[[76]](#footnote-77). L’expérience tunisienne en matière d’appui à l’entrepreneuriat avait été engagée au début des années 70 notamment dans le secteur industriel et depuis 1987 le niveau du fonctionnement des mécanismes d'aide et d'incitation à la création d'entreprise a été amélioré et diverses facilitations ont été introduites au profit de la création d'entreprise. En effet, l’environnement général est favorable à l’entrepreneuriat, les lois et les actions gouvernementales soutiennent l'entrepreneuriat. Selon les résultats de l’enquête *National Expert Survey* (NES), la Tunisie figure en première place en matière des politiques, priorité et appui à l’activité entrepreneuriale[[77]](#footnote-78).

* 1. ***Les programmes et les dispositifs d’appui à l’entrepreneuriat en Tunisie***

Les structures d’appui sont nombreuses et diverses avec près de 80 structures couvrant tous les gouvernorats du pays (25 pépinières d’entreprises, 24 centres d’affaires, 21 guichets uniques et 10 cellules d’essaimages) qui ont prodigué leurs services à prés de 10 000 promoteurs dont 2000 ont fait l’objet d’un accompagnement renforcé (en 2009)[[78]](#footnote-79). Les principales structures d’aide sont l’Agence de Promotion de l’Industrie (API), l’Agence de Promotion de l’Investissement Extérieur (APIE), l’Agence de Promotion des Investissements Agricoles (APIA), l’Agence Foncière Industrielle (AFI), l’Office National Tunisien du Tourisme (ONTT), le Centre de Promotion des Exportations (CEPEX), l’Agence Nationale de l’Emploi et du Travail Indépendant (ANETI) et l’Union Tunisienne pour l’Industrie, le Commerce et l’Artisanat (UTICA).

* + 1. ***L'Agence de Promotion de l'Industrie API***: cette agence existe depuis 1973 (restructurée en 1998) pour mettre en œuvre toutes les politiques relatives à la promotion du secteur industriel. L’API est organisée en 5 centres à savoir :
* Le *Centre de Facilitations et de Gestion des Avantages* (CFGA) : pour objet de faciliter les procédures administratives relatives à l’incorporation des entreprises (qui sont assurées par le Guichet unique avec 24 heures seulement pour fonder une entreprise) et de gérer toutes les incitations fiscales;
* Le *Centre d’Etudes et de Prospectives Industrielles* (CEPI) : il est chargé des études de l’environnement et des stratégies de l’industrie ce qui permet de disposer aux entrepreneurs des indices sectoriels constituent une banque d'idées pour les jeunes / nouveaux entrepreneurs afin de déterminer les opportunités d’affaires ;
* Le *Centre de Documentation et d’Information Industrielle* (CDII) : il élabore et publie toutes les données liées aux entreprises, aux incitations et à l’environnement industriel ;
* Le *Centre de Soutien à la Création d’Entreprises* (CSCE) : crée en 1993 afin de fournir une assistance aux entrepreneurs à travers des formations, des études de projets, l’appui logistique, l’intermédiation et le suivi auprès des autres institutions, l’organisation des concours des meilleures idées de projets et le suivi des projets des pépinières d’entreprises ;
* Le *Centre d’Appui à la Petite et Moyenne Industrie* (CAPMI) : il est dédié spécialement aux PME dans le secteur manufacturier par le biais de ses deux agences : (i) Une Task-force PME (créée en 1998) et la *Bourse Nationale de Sous-traitance et de Partenariat* (créée en 1985) pour assurer une assistance technique aux entrepreneurs et promouvoir et soutenir la sous-traitance et le partenariat industriel dans le secteur des PME.
  1. ***Politiques d’appui à l’innovation en Tunisie***

Dans le cadre de son programme de modernisation industrielle, la Tunisie a opté pour le développement d’entreprises innovantes. A cet effet, il a été mis en place différents programmes d’implantation de technopôles et de pépinières, de modernisation du système de R&D et d’amélioration du niveau de transfert des technologies où la part des dépenses en R&D est passée de 0,3% du PIB pendant les années 90 à 1% en 2004[[79]](#footnote-80).

* + 1. ***Les pépinières d’entreprises***: il existe actuellement 27 pépinières dont la première a été réée en 2001 suite à une convention entre l’API et l’Institut Supérieur des Études technologiques (ISET) comme le cas de toutes les autres pépinières qui sont créées suite aux conventions entre l’API et les universités. Toutes les pépinières comprennent des coachs provenus du secteur universitaire et des experts nationaux et internationaux où les adhérents peuvent bénéficier de leurs conseils, formation ou autres services gratuitement ou à un prix très bas de plus aux aides financières et à l’hébergement pour une durée maximale de trois ans.
    2. ***Les Technopôles (ou parcs technologiques)***: le gouvernement tunisien s’est orienté vers la création des parcs technologiques spécialisés pour encourager la recherche et l’innovation en développant les synergies entre l’industrie, la recherche et l’enseignement en particulier dans le secteur des TIC. Ainsi, en 1998, un premier parc technologique a été créé, il s’agit du *Parc Technologique des Communications Elgazala* à Tunis à la proximité d’un centre de formation en communication, d’une école technique et d’un incubateur. Actuellement, Elgazala comprend 190 entreprises et 4.500 personnes, 13 sont des multinationales ou des unités de recherche de ces multinationales[[80]](#footnote-81). Le gouvernement tunisien cherche à renouveler cette expérience en créant chaque année un nouveau parc dans un nouveau secteur. En effet, ils sont aujourd’hui du nombre 9 couvrant des secteurs stratégiques[[81]](#footnote-82).

En conclusion, nous constatons que le gouvernement tunisien a introduit des programmes et des réformes pour stimuler l’entrepreneuriat et le système d’appui est de plus en plus axé sur le développement industriel.

Enfin de cette section, il apparait que les politiques et les mesures pour le développement de l’entrepreneuriat ne traduisent pas autant leur importance cruciale dans le développement économique de la région. En effet, il est temps que le développement des PME et de l’entrepreneuriat vienne au premier plan des préoccupations des pouvoirs publics des pays du MENA pour favoriser le développement d’une société entrepreneuriale, pousser la société à considérer l’entrepreneuriat comme choix de carrière viable et fournir le soutien nécessaire aux nouvelles entreprises et à la croissance d’entreprises viables. Ces pays peuvent s’inspirer des expériences diverses des pays développés et entre eux pour la conception et la mise en œuvre des politiques, des mesures et des initiatives ayant trait à l’entrepreneuriat.

***Section 4: état comparatif entre l’Algérie et les autres pays dans le domaine d’appui à l’entrepreneuriat***

Après avoir passé en revue des pratiques de politiques entrepreneuriales dans quelques pays de l’OCDE et du MENA, nous essayons dans cette section d’effectuer un état de comparaison avec le cas de l’Algérie en matière d’appui à l’entrepreneuriat.

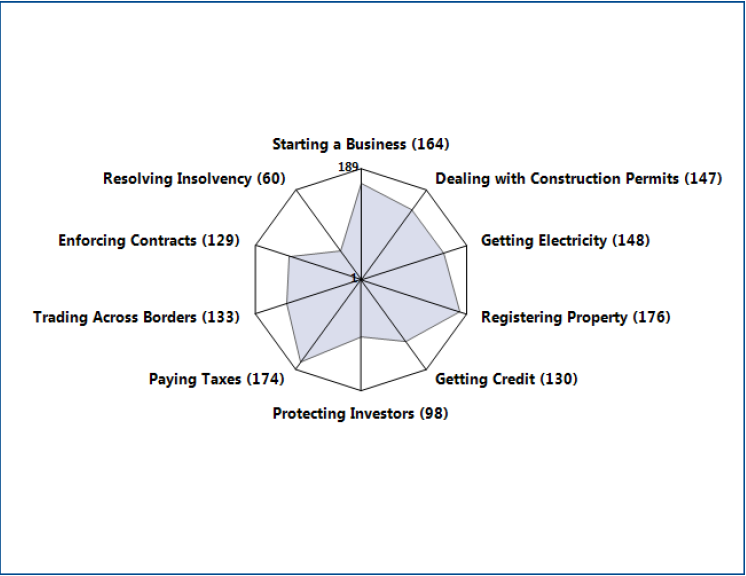
1. ***Au niveau des conditions-cadres de l’entrepreneuriat***

Les conditions-cadres entrepreneuriales concernent tous les facteurs qui ont un impact direct sur l’entrepreneuriat. Il s’agit de la présence d’une stabilité macro-économique et politique, d’institutions solides, et de systèmes juridiques et réglementaires transparents, et l’accès aux ressources et à l’assistance technique qui sont des facteurs qui façonnent le paysage entrepreneurial d’un pays. Selon les études de GEM, plus l’économie est développée, plus les conditions-cadres sont favorables à l’entrepreneuriat, plus sont prioritaires aux pouvoirs publics de ces pays. Cependant, notre pays est mal évalué en ce qui concerne la politique gouvernementale générale, la formation entrepreneuriale et le transfert des R&D. Néanmoins, notre pays a été relativement positive dans ses évaluations de financement des entrepreneurs, dans l’enseignement postsecondaire, la dynamique interne des marchés et les infrastructures physiques bien qu’il reste loin des autres pays développés et les pays voisins où la Tunisie affiche une performance très favorable à l’entrepreneuriat (voire annexe n°5).

Dans la même voie, les études de Doing Business effectue des comparaisons entre pays selon le degré de facilité qu’offre le cadre réglementaire pour la pratique des affaires notamment la création d’entreprises. Selon ces études, les entrepreneurs des pays en développement opèrent dans des cadres réglementaires en moyenne moins propices que ceux des pays développés, cela signifie des procédures plus bureaucratiques et plus coûteuses pour la création d’une entreprise, son expansion, son exploitation et le règlement de l’insolvabilité. Ainsi, le classement des études de DB est détenu par les pays développés ayant les procédures et les institutions les plus efficaces qui examinent, actualisent et modernisent régulièrement leur réglementation des affaires dans le cadre d’un programme global d’amélioration de la compétitivité tout en intégrant de nouvelles technologies par le biais d’initiatives de services administratifs en ligne.

Pour notre pays, le rapport DB 2014[[82]](#footnote-83) donne une fois une image peu flatteuse des soutiens à l’initiative entrepreneuriale notamment dans ses deux chapitres liés au climat des affaires et la création d’entreprises classant notre pays au 153ème rang sur 189 pays en 2014, en recul continu par rapport aux années précédente (151ème rang en 2013,148ème rang en 2012, 143ème rang en 2011, 136ème en 2010 et 132ème en 2008) loin derrière non seulement des pays développés mais aussi des pays de la région MENA. Dans ce même rapport, la plupart des classements de l’Algérie sont supérieurs à la 120ème position sauf pour la protection des investissements (98ème position) et le règlement de l’insolvabilité (60ème position) dont l’Algérie a pu réaliser une amélioration considérable. En effet, l’Algérie reste bien loin derrière le Maroc 87ème rang, l’Italie au 65ème rang, la Tunisie au 51ème rang, la France au 38ème rang, le Canada au 19ème rang et les USA au 4ème rang. Au fait, presque tous les indicateurs sont mauvais dans l’absolu et par comparaison avec les pays similaires (revenu, région, taille…).

***Figure n°13: comment l’Algérie est classée selon le rapport de Doing Business***

******

***Source: Doing Business 2014.***

Ainsi, le classement général relatif à la facilité des affaires est établi à partir d’un ensemble d’indicateurs : la création d’entreprise, l’obtention de permis de construire, le raccordement a l’électricité, le transfert de propriété, l’accès au crédit, la protection des investisseurs, le paiement des taxes et impôts, le commerce transfrontalier, l’exécution des contrats et le règlement de l’insolvabilité.

* 1. ***pour démarrer une nouvelle affaire***

Le rapport DB 2014 révèle que la création d’entreprise en Algérie est difficile, elle nécessite plus de procédures, plus de temps et plus d’apport en capital comme il est illustré dans ce tableau :

***Tableau n°13 : classement de l’Algérie dans le rapport Doing Business pour démarrer une nouvelle affaire***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | DB 2014 | DB 2013 | Variation | Procédure (nombre) | Délai (jours) | Coût (% du revenu/ habitant) | Capital minimum versé (% du revenu/ habitant) |
| Algérie | 164 | 159 | - 5 | 14 | 25 | 12,4 | 28,6 |
| MENA | - | - | - | 8 | 19,8 | 28,9 | 45,4 |
| OCDE | - | - | - | 5 | 11,1 | 3,6 | 10,4 |
| USA | 20 | 11 | -9 | 6 | 5 | 1,5 | 00 |
| Canada | 2 | 2 | 00 | 1 | 5 | 0,4 | 00 |
| France | 41 | 29 | -12 | 5 | 6,5 | 0,9 | 00 |
| Tunisie | 70 | 63 | -7 | 10 | 11 | 4,7 | 00 |
| Italie | 90 | 84 | -6 | 6 | 6 | 14,2 | 9,8 |
| Maroc | 39 | 53 | +14 | 5 | 11 | 9,5 | 00 |

***Source : Doing Business 2014.***

Ainsi, la création d’une nouvelle affaire en Algérie nécessite 25 jours en Algérie alors que la moyenne dans les pays de MENA est 19,8 et à l’OCDE 5 jours seulement à savoir, 6,5 en France et 6 en Italie, 11 au Maroc et en Tunisie et 5 jours au Canada ; supposant 14 procédures en Algérie contre 5 au Maroc et en France, 10 en Tunisie et une seulement au Canada). Sur le plan financier, l’entrepreneur algérien est encore pénalisé par le système comme le montre l’étude de la Banque Mondiale. En calculant le coût officiel de l’enregistrement d’une entreprise par le rapport du produit national brut par habitant (PNB/h), l’étude a montré que ce coût s’élevait à 12,4% du PNB/h en Algérie contre 9,5% au Maroc et 4,7% en Tunisie. En France et au Canada le coût d’enregistrement est quasiment nul (respectivement 0,9 % 0,4 et %). Enfin, en ce qui concerne l’apport minimum du capital de l’entreprise, le calcul est également en pourcentage du PNB/h. L’Algérie avec un apport minimum de 28,6% du PNB/h et 9,8 en Italie alors qu’il est totalement nul dans le reste des pays.

* 1. ***pour l’obtention de prêts***

l’Algérie se situe à la 130ème position en 2014 après qu’elle était au 126ème rang en 2013 avec 3 points seulement pour l’indice de *la fiabilité des droits légaux* (l’OCDE affiche une moyenne de 7 points, les USA 9 points, le Maroc, la Tunisie et l’Italie 3 points seulement), 4 points pour *l’étendue de l’information sur le crédit* (les USA et le Canada affichent un meilleur résultat de 6 points, l’Italie, la Tunisie et le Maroc affichent 5 points), 2,4% de la *couverture* par les registres publics (la France un affiche un bon résultat avec 43,6%) et 0,0% par les bureaux privés (les USA et le Canada affichent un meilleur résultat de 100%).

* 1. ***pour le paiement des taxes et impôts***

La pression fiscale en Algérie est parmi les plus élevée des autres pays avec un total de 71,9% du bénéfice brut classent l’Algérie au 174ème rang en 2014. Ce taux est aberrant pour une économie dépendante des recettes pétrolières alors que la Tunisie est au 60ème rang, le Maroc au 78ème, France 52ème et le Canada à la 8ème position. Ainsi, malgré les réformes menées en matière de fiscalité qui ont eu pour effet une réduction de l’impôt sur les bénéfices avec 6,6% seulement, soit le plus bas contre une moyenne de 12,4% dans la région de MENA et 16,1% à l’OCDE. Cependant, les charges sociales et les autres taxes pèsent encore pour l’entrepreneur algérien avec des taux de 29,6% et 35,7% respectivement, alors que le taux moyen des charges sociale au MENA ne dépasse pas 16,3% et il est de 23,1% à l’OCDE. Quant aux autres taxes, le taux est 3,6% au MENA et 2% à l’OCDE seulement. De plus, l’entrepreneur algérien paye ses impôts en moyenne 29 fois par année alors qu’au Maroc par exemple 6 fois seulement et consacre en moyenne 451 heures par année pour s’acquitter de ces impôts soit 2,5 fois plus de ce qui en est à l’OCDE et 2 fois plus qu’au MENA.

En conclusion, les études de DB nous renseignent qu’en dépit des réformes engagées par l’Etat en vue d’améliorer le climat des affaires et qui ont permis une amélioration sensible du cadre réglementaire, de la protection des investisseurs et de l’attribution des permis de construire, le climat global des affaires reste contraint, la performance comparée la plus faible étant sur le nombre de procédures pour lancer une entreprise et pour effectuer l’enregistrement dans les formes, sur les délais d’obtention des permis, sur le nombre de taxes à payer par an, le nombre d’heures passées à régler ces taxes, la rigidité de l’emploi, les cotisations et charges sociales, et l’ensemble du taux d’imposition. Ces classements signifient qu’en Algérie, le climat des affaires est moins favorable, le résultat étant qu’il y a des obstacles à la compétitivité de l’économie. Les experts expliquent cette situation par le fait que les réformes administratives tardent à se mettre en place ; par l’absence d’instance de coordination (pas de comité interministériel de réformes administratives sauf le comité de la tripartite) ; par l’absence du suivi et d’évaluation des mesures introduites et enfin par l’utilisation de la loi de finances complémentaire comme cadre juridique d’introduction de mesures (“cavaliers budgétaires”) qui n’est pas souvent très appropriée[[83]](#footnote-84).

1. ***Au niveau de l’activité entrepreneuriale***

La position dominante des micro-entreprises en Algérie signifie que la taille moyenne des entreprises est inférieure à celle des autres pays. Dans 27 entreprises, une seulement a en moyenne 3 employés (2009) contre une moyenne de 6,4 dans l’UE[[84]](#footnote-85). D’autres études affichent une moyenne de 96,15% des PME qui emploient moins de 10 salariés en Algérie pour 92% en Europe et 70% à 90% dans l’ensemble des pays de l’OCDE[[85]](#footnote-86). Par ailleurs, le rythme de création d’entreprises demeure faible (10% annuellement) avec un ratio de 20 entreprises pour 1000 habitants en Algérie contre 73 pour 1000 habitants aux USA par exemple.

De sa part, pour mesurer l’activité entrepreneuriale, GEM propose dans ses études l’indice TEA. Il apparait que dans les pays à faible revenu, le TEA a tendance à être élevé. GEM justifie ce constat par la présence dominantes des grandes entreprises dans les économies à haut revenu ce qui offre une alternative pour un emploi stable dans ces économie. Ainsi, l’Algérie affiche un TEA plus élevé par rapport aux autres pays. Le tableau suivant synthétise l’implication dans des activités entrepreneuriales à différents stades du processus pour un ensemble de pays (voir le tableau dans son intégral en annexe 6).

***Tableau n° 14:******classement******GEM******(2012) des pays selon le niveau de l'activité entrepreneuriale***

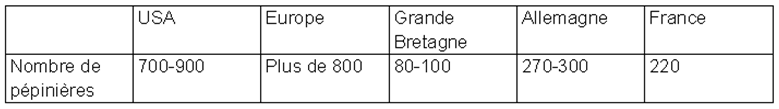
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Economy | Nascent  entrepreneurship  rate | New business  ownership | Early-stage  entrepreneurial  activity (TEA) | Established  business  ownership rate | Discontinuation of  businesses | Necessity-driven  (% of TEA) | Improvement-driven  opportunity  (% of TEA) |
| Algeria | 2 | 7 | 9 | 3 | 7 | 30 | 47 |
| Tunisia | 2 | 2 | 5 | 4 | 4 | 35 | 42 |
| France | 4 | 2 | 5 | 3 | 2 | 18 | 59 |
| Italy | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 16 | 22 |
| USA | 9 | 4 | 13 | 9 | 4 | 21 | 59 |

***Source : GEM 2012***

* Les principaux indices mesurés dans ce tableau sont le taux d’entrepreneurs émergeants (Nascent entrepreneurship rate) et le taux d’entrepreneurs nouveaux (New business ownership), leur addition donne le taux d’activité entrepreneuriale TEA (Early-stage entrepreneurial activity). L’Algérie avec un taux de 9% se situe en dernier dans le groupe des pays axés sur les ressources juste un peu mieux que l’Egypte et au dessus de la Tunisie (5%), de l’Italie (4%), de la France (5%) et de la plupart des pays axés sur l’innovation à l’exception des USA (13%). Au fait, c’est la tendance des économies en développement en générale. Le TEA est influencé également par la croissance de la population à travers son impact sur la demande ou sur la taille du groupe d’entrepreneurs.
* Cependant, il y a un certain indicateur de la non durabilité de l’activité entrepreneuriale, il s’agit du taux des entreprises établies (Established business ownership). Il est de 3% en Algérie, en France et en Italie contre 9% aux USA, 15% au Maroc (en 2009) et 4% en Tunisie. Ainsi, l’écart entre TEA et le taux des entreprises établies est élevé dans tous les pays axés sur les ressources et il se rétrécit dans les économies axées sur l’innovation.
* Nous pouvons expliquer la différence entre le TEA et le taux des entreprises établies par le taux de la cessation d’activité (Discontinuation of businesses) qui s’élève à 7% en Algérie, 4% en Tunisie et aux USA contre 2% en France et en Italie. Le taux de cessation d'activité diminue généralement avec l'augmentation du développement économique : Il est en moyenne de 7,2% dans les économies axées sur les ressources, il diminue à 4,9% dans celles axées sur l’efficacité et à 2,5% dans celles axées sur l’innovation. Le financement et la non rentabilité des projets sont considérés comme principales raisons pour l’abandon des activités en Algérie et les autres pays en développement, par contre, aux Etats-Unis et l'Union européenne on citait d’autres raisons comme le changement d’emploi pour une activité salariale ce qui indique une grande mobilité sur le marché du travail dans ces pays.
* le nombre d’emplois créés par les entreprises à un stade précoce et leurs attentes relatives à la croissance de l’emploi sont d’un grand intérêt pour la croissance économique. Bien que généralement les pays basés sur l’innovation présentent un niveau élevé d’activité de création d’entreprises à forte croissance, l’Algérie est en tête du peloton des aspirations de croissance poussant vers le haut la taille moyenne des entreprises dont la majorité qui sont à un stade précoce créent entre 1 et 5 emplois, mais la part des entreprises qui ne créent pas d’emplois est faible, et la part de celles qui créent plus de 20 emplois est la plus élevée.
* En termes d’innovation, les théories du développement économiques mettent souvent le lien entre la création d’entreprises innovantes et le développement de la recherche. Bien qu’il semble que l’Algérie attache une grande importance à la recherche, le succès de la commercialisation de la R-D a été limité en raison de la faible implication du secteur privé dans les recherches, du sous-développement des infrastructures de commercialisation notamment les fonds de capital-risque et l’expertise dans le domaine de la commercialisation où il n’existe que l’Agence de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique (ANVREDET), cette dernière ne joue pas son rôle pleinement dans la dynamisation de l’innovation. Par ailleurs, nous soulignons sur la faiblesse de l’information scientifique et des publications et le nombre limité des équipes de recherche recensées en Algérie par rapport aux autres pays.

De plus, nous citons l’insuffisance des dépenses globales de recherche estimées à près de 0,3% du PIB en moyenne durant les années 1990 et à 0,5% au début des années 2000 ce qui très faible par rapport aux pays développés (2,9% pour le japon, 2,7% pour les Etats-Unis, 2,7% pour l’Allemagne, 2,24% pour la France et 1,9% pour le Royaume –Uni). Une des conséquences de cette importance accordée aux R&D est l’expansion de l’activité des pépinières d’entreprises, d’incubateurs et des technopôles.

***Tableau 15 : estimation du nombre de pépinières d’entreprises d’origine publique***

******

***Source : Albert P. & all., Avril 2002.***

De sa part, GEM considère trois thèmes pour évaluer le niveau d’innovation dans les activités entrepreneuriales[[86]](#footnote-87) :

* *Le degré de concurrence du marché*: en Algérie, la majorité des entreprises à un stade précoce sont sur des marchés caractérisés par de nombreuses entreprises offrant des produits et services similaires. Le même constat est fait pour le Maroc où le degré de nouveauté des entreprises est faible, même par rapport aux autres pays du MENA. Au fait, au Maroc et en Algérie, plus de 60 % des entreprises à un stade précoce rencontreront de nombreux concurrents.
* *La nouveauté du produit ou service*: l’Algérie et le Maroc présentent la plus faible proportion d’entreprises à un stade précoce sans concurrents, cela suggère un faible niveau d’innovation dans les offres de produits et services, cette situation est plus améliorée en Tunisie avec 14,5% des entrepreneurs émergents offrent un produit ou service qu'ils jugent nouveau à certains ou à tous les clients et croient qu'il y’a aucune ou peu d’entreprises qui offrent le même produit sur le marché.
* *La nouveauté des technologies utilisées*: en Algérie, plus de la moitié des entreprises utilisent une technologie datant de plus de cinq ans, mais environ 30 % utilisent une technologie de pointe ce qui représente la part la plus importante des pays du MENA. Ce taux diminue à 12% au Maroc ce qui est inférieur à la moyenne pour les pays du MENA.
* Le niveau d’orientation internationale permet également de mesurer l’impact des nouvelles entreprises en fonction de leurs clients provenant d’autres pays. Plus de deux tiers des entrepreneurs à un stade précoce en Algérie n’ont aucune orientation internationale et seulement 14 % s’attendent à ce que plus de 25 % de leurs clients soient extérieurs. Les entreprises établies sont légèrement plus ouvertes aux marchés internationaux : seulement 47 % n’ont pas de clients à l’extérieur du pays. Alors qu’au Maroc, les entreprises à un stade précoce ont une orientation plus internationale que celles des autres pays du MENA.

1. ***Au niveau des caractéristiques des entrepreneurs***

Le niveau d’activité entrepreneuriale varie fortement selon les caractéristiques des entrepreneurs.

* 1. ***En termes d’âge***

L’activité entrepreneuriale est relativement une affaire d’individus jeunes et tende à diminuer dans les groupes plus âgés conformément à la tendance dans tous les pays du GEM. Généralement, le groupe 24-34 ans a le taux le plus élevé, le deuxième groupe est celui de 35-44 ans. Ces deux groupes présentent 50% de tous les entrepreneurs. Cette prédominance s’explique par l’importance du degré de maturité des entrepreneurs pour développer leurs compétences, expériences, ressources financières et leurs réseaux qui seront déployé pour une activité entrepreneuriale.

* 1. ***En termes de genre***

Les résultats de GEM mettent en évidence l’écart du niveau de l’entrepreneuriat entre les hommes et les femmes. L’entrepreneuriat masculin est à peu près 2 fois plus élevé que celui féminin. Ces disparités (*gender cap*) sont plus accentuées dans les pays de l’OCDE que ceux du MENA. Pour ces derniers, les hommes sont 2,8 fois plus que les femmes. Cette variation est due à des raisons culturelles liées à la place des femmes dans l’activité économique. Pour l’Algérie, on peut relever un taux de 19,9% pour les hommes contre 13,4% pour les femmes c'est-à-dire que le TEA masculin est presque 1,5 fois plus élevé que le taux féminin. La part des femmes dans l’activité entrepreneuriale à un stade précoce est d’environ 40 %, soit le taux le plus élevé des pays du MENA, et un taux supérieur à la part des femmes parmi les propriétaires d’entreprises établies (30 %). Cela suggère une implication encore plus forte des femmes algériennes dans l’activité entrepreneuriale et un rétrécissement de l’écart entre les genres.

* 1. ***Pour le niveau d’instruction***

Contrairement à la règle générale de GEM où le TEA augmente avec le niveau d’éducation, en Algérie, à l’exception des adultes les moins instruits, le taux TEA ne semble pas autant affecté pour le niveau d’éducation. Le TEA est plus de 20% dans les groupes ayant fait des études secondaires et ayant un diplôme secondaire et décline jusqu’à 17% pour les adultes ayant reçu un enseignement postsecondaire. En revanche, au Maroc et en Tunisie, le TEA est élevé chez les diplômés des universités ce qui confirme les nouvelles orientations de l’université tunisienne et marocaine vers le travail indépendant et développement de l’esprit d’entreprendre chez les étudiants. Par conséquent, en Algérie, des efforts pour élever le niveau moyen d’éducation de la population sont susceptibles d’avoir un impact positif sur le niveau d’activité entrepreneuriale et le niveau de compétence entrepreneuriale au sein de la société algérienne.

* 1. ***En termes de perceptions, intention et attitudes entrepreneuriales***

La décision d’un individu de démarrer une nouvelle entreprise et de devenir entrepreneur dépend entre autres de ses perceptions quant à l’opportunité et la faisabilité de créer une entreprise, et de l’influence de ses attitudes sociétales envers la valeur de l’entrepreneuriat. C'est-à-dire, même si une personne manifeste une perception positive à l’égard de l’entrepreneuriat, cela n’implique pas certainement qu’elle va créer une entreprise puisque il existe toujours d’autres alternatives comme le statut de salarié et la considération du risque estimé pour passer au statut d’entreprendre. Dans cette perspective, en dépit de son taux élevé de TEA, l’Algérie présente une faible performance sur les indicateurs relatifs aux perceptions et aux attitudes entrepreneuriales mesurées par les indicateurs suivants : la perception des opportunités, et des capacités, l’attitude envers l’échec, l’intention de création une entreprise, l’évaluation du choix de l’entrepreneuriat comme une bonne carrière, la bonne réputation des entrepreneurs et l’attention positive des médias envers l’entrepreneuriat comme il est illustré dans ce tableau :

***Tableau n°16 :******classement******GEM******(2012) des pays selon les attitudes******et les perceptions******entrepreneuriales***

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Economy | Perceived opportunities | Perceived capabilities | Fear of failure | Entrepreneurial intentions | Entrepreneurship as a good career choice | High status to successful entrepreneurs | Media attention for entrepreneurship |
| Algeria | 46 | 54 | 35 | 21 | 79 | 81 | 47 |
| Tunisia | 33 | 62 | 15 | 22 | 88 | 94 | 48 |
| France | 38 | 36 | 43 | 17 | 65 | 77 | 41 |
| Germany | 36 | 37 | 42 | 6 | 49 | 76 | 49 |
| Italy | 20 | 30 | 58 | 11 | 67 | 70 | 51 |
| United States | 43 | 56 | 32 | 13 | - | - | - |

***Source : GEM 2012***

Les trois dernières colonnes mesurent les attitudes nationales à l’égard de l’entrepreneuriat et reflètent ainsi les aspects du contexte culturel. En Algérie, 79% des personnes interviewées considèrent que l’entrepreneuriat est un bon choix de carrière, ce taux est élevé par rapport à la moyenne du même groupe 77% et a évolué depuis 2009 après qu’il était 57% seulement. De plus, 81% pensent que les entrepreneurs ont un statut et un niveau de considération élevés après qu’ils étaient 58% seulement en 2009. Une même amélioration concerne l’impression du rôle des médias dans la diffusion du succès des entrepreneurs à 47% en 2012 après qu’il était le troisième niveau le plus bas en 2009 soit 39 %. Ceci confirme que la culture entrepreneuriale en Algérie semble avoir connu une certaine amélioration après des décennies d’économies étatisées mais, reste encore plus faibles que nos voisins Marocains et Tunisiens. Cependant, il semble que ces mesures affichent des taux élevés dans les économies axées sur les ressources (Algérie, Maroc) et sur l’efficacité (Tunisie) mieux que les économies axées sur l’innovation (France et Italie) : il est probable que dans les pays développés, les individus trouvent d'autres alternatives d'emploi attrayantes comme le travail pour les grandes entreprises et la fonction publique.

Par ailleurs, les trois premières colonnes évaluent les perceptions entrepreneuriales c’est à dire le potentiel entrepreneurial des individus. En Algérie, près de la moitié (46%) de la population adulte identifie de bonnes opportunités pour démarrer une entreprise, ce qui est comparable à la moyenne des économies similaire et supérieur en comparant avec la Tunisie et le groupe des pays basés sur l’innovation (France, Italie, USA). Cela est conforme aux résultats de GEM qui montrent que les opportunités et les compétences perçues ont tendance à être d’autant plus faible que le développement économique des pays est élevé. Cependant, l’Algérie possède un faible pourcentage d’adultes qui pensent posséder les connaissances et les compétences nécessaires pour démarrer une entreprise en comparent avec les Tunisiens (54% contre 62%), alors que cette situation est plus flagrante au Maroc où environ 75% (GEM 2009) estiment qu’ils ont les capacités contre 52% en Algérie (GEM 2009). La peur de l’échec est relativement faible en Algérie 35% contre 43% en France, 58% en Italie mais au dessus du cas des USA 32% et seulement 15% en Tunisie.

La quatrième colonne nous renseigne sur l’intention entrepreneuriale. Ces intentions sont élevées dans les économies axées sur ressources 48% et diminuent significativement à 26% dans les économies axées sur l’efficacité et à 11% de celles axées sur l’innovation. En effet, la croyance d’un individu qu’il possède les compétences requises produit la plus grande différence sur l’intention de démarrer une entreprise chez les adultes, suivie par de bonnes opportunités, une faible peur de l’échec, et un bon choix de carrière.

* 1. ***les motivations entrepreneuriales***

Les attitudes entrepreneuriales influencent les motivations des personnes à s’engager dans l’entrepreneuriat. GEM fait la différence entre «entrepreneuriat d’opportunité» dicté par un choix réel de carrière et par la volonté de l’individu de poursuivre des opportunités de marché, et «entrepreneuriat de nécessité» dépendant de l’environnement social et économique caractérisant l’état de l’économie en particulier, le taux de chômage élevé, l’instabilité de l’emploi, le niveau de rémunération faible et l’exclusion sociale. Il s’avère que la part de l’entrepreneuriat de nécessité est beaucoup plus élevée dans les pays en développement alors que la création par opportunité est une conséquence de l’évolution des innovations dans les pays développés.

En Algérie, 47% des entrepreneurs disent avoir monté une affaire pour profiter des opportunités, contre 30% par nécessité. Cela explique que l’Algérie, parmi les pays qui se basent sur les ressources, a le taux d’entrepreneuriat d’opportunité le plus élevé. De même, Plus de 80 % des entrepreneurs en phase de démarrage sont motivés par l’opportunité plutôt que par la nécessité ce qui représente la part la plus élevée parmi les pays de MENA. Cependant, L’écart est beaucoup plus important dans les pays basés sur l’innovation, en 59% motivation d’opportunité contre 21% motivation de nécessité aux USA, 59% contre 18% en France par exemple.

1. ***Au niveau des aides aux entrepreneurs***

Les attitudes et les ambitions qu’ont les entrepreneurs envers l’entrepreneuriat ne suffisent pas pour passer à l’acte d’entreprendre puisque les individus évalueront également les coûts d’opportunité et les risques et récompenses relatifs à la création d’une entreprise, par rapport aux préférences et aux options d’un autre emploi. De plus, ces individus pourront considérer que la création d’une entreprise n’est pas envisageable s’ils perçoivent de trop nombreux obstacles. Il apparait qu’en Algérie, ces obstacles à la création d’entreprise sont plus fortement ressentis qu’ailleurs, ils résident principalement dans le manque de soutien financier, la complexité des procédures administratives, le déficit d’information sur les modalités de création d’une entreprise, le manque de compétences et d’esprit d’entreprises.

* 1. ***le soutien financier***

Selon les résultats de GEM, les Algériens sont plus optimistes concernant le financement bancaire et les programmes gouvernementaux que les entrepreneurs naissants dans les autres pays du MENA. La majorité des entrepreneurs naissants qui ont reçu ou s’attendent à recevoir un financement extérieur l’obtiendront de membres de leur famille immédiate (59 %) et des banques (48 %). Environ 25 à 30 % ont reçu ou s’attendent à recevoir un financement d’autres proches, de quelqu’un avec qui ils travaillent, ou d’un programme gouvernemental. De plus, 6,6 % de la population des 18–64 ans, ont fourni des fonds pour la création de l’entreprise de quelqu’un d’autre au cours des trois dernières années (7,6 % des hommes et 5,6 % des femmes). Ce sont les taux de prévalence des investisseurs informels les plus élevés parmi les sept pays du MENA. Ainsi, Le pourcentage planifiant de s’autofinancer entièrement s’échelonne à 31 % en Algérie. Cependant, très peu utilisent la micro-finance ou le capital-risque. Au fait, il est clair qu’il y a beaucoup plus de formes ou de sources de financement pour les nouvelles entreprises dans les pays de l’OCDE où il y a une plus longue histoire de prêts bancaires qu’en Algérie, en Tunisie et au Maroc.

* 1. ***Les sources de conseils***

Un entrepreneur obtient généralement des informations et des conseils d’autres personnes pendant le processus de création ou de gestion d’une jeune entreprise. Ces conseils peuvent être sollicités auprès de personnes appartenant à leur relations sociales (famille et amis), professionnelles (collègues de travail et chefs), leur contacts ayant une expérience (une autre personne qui a lancé son entreprise, un investisseur ou un mentor), des experts (comptables, avocats, institutions financières et organisations de développement des entreprises), ou quelqu’un appartenant à la sphère du marché sur lequel ils vont créer leur entreprise (fournisseur, client ou concurrent). Ces sources de conseils sont susceptibles d’apporter différents types de conseils, de soutien et de connaissances.

Les sources les plus fréquemment utilisées de conseils pour les entrepreneurs en phase de démarrage en Algérie sont les parents et les amis (avec un taux de 60%). Très peu reçoivent des conseils de professionnels (comme les banques, les avocats, les comptables, et les prestataires de services de développement), bien que les Algériens soient légèrement plus susceptibles d’utiliser les banques (9 %) et les associations professionnelles (5 %) que dans les autres pays. Enfin, les entrepreneurs naissants sont légèrement plus susceptibles que les nouveaux propriétaires d’entreprises de solliciter des conseils auprès de clients, d’une autre personne lançant son entreprise, d’avocats et des banques.

* 1. ***Formation et enseignement de l’entrepreneuriat***

GEM suggère que si le niveau de participation à l’enseignement postsecondaire était le seul facteur utilisé pour prédire l'activité entrepreneuriale, il représente 40 pour cent de la différence entre les pays. L’observation des expériences professionnelles des étudiants créateurs d’entreprises a révélé que l’un des facteurs déterminants dans leur engagement entrepreneurial était d’avoir eu un contact dans le cadre de leurs études avec le monde de l’entreprise. Cependant, en Algérie, environ 4 % de la population adulte a déjà reçu une formation sur la manière de créer une entreprise à l’école primaire, au collège ou au lycée, et environ 13 % après leur scolarité officielle. L’incidence de la formation à la création parmi les entrepreneurs en phase de démarrage est légèrement plus élevée (6 % à l’école primaire, au collège ou au lycée ; et 14 % après avoir terminé leur scolarité officielle). Les sources les plus répandues de formation informelle pour les entrepreneurs en phase de démarrage sont un établissement d’enseignement supérieur (8 %), un employeur actuel ou passé (environ 7 %), ou l’auto-apprentissage par la lecture de livres, en observant d’autres personnes dans les affaires ou en travaillant dans l’entreprise de quelqu’un d’autre (12 %)[[87]](#footnote-88).

1. ***Quelles conclusions et quels enseignements pour l’Algérie***

En Algérie, l’expérience de la politique d’entrepreneuriat est relativement récente. Or, dans les pays qui ont déjà un niveau élevé d’activité entrepreneuriale comme le Canada et les USA, les gouvernements n’ont pas de politique entrepreneuriale clairement identifiable puisque la culture entrepreneuriale est profondément enracinée, les entrepreneurs dans ces pays sont célébrés comme des modèles, l'échec est considéré comme une expérience d'apprentissage et le choix de carrière entrepreneuriale est considéré comme attractif comme ils ont déjà et depuis longtemps des politiques de PME avec peu d’obstacles à la création d’entreprises[[88]](#footnote-89). Donc, l’objectif de ces pays est d’améliorer le niveau de prestation et de programmation des structures de soutien aux PME existantes pour répondre aux besoins des start-up et des nouvelles entreprises et leurs efforts sont accentués sur le développement de leur niveau d’innovation.

Les domaines des mesures entreprises dans ces pays concernent :

* Le financement de la R&D et les processus de transfert des technologies notamment au niveau des universités et y promouvoir la culture d’innovation ;
* Stimulation de l’industrie du capital-risque en particulier en phase de démarrage ;
* La simplification des procédures pour les brevets d’invention et la protection de la propriété intellectuelle.

En revanche, le Maroc, la Tunisie et l’Algérie sont caractérisés par des taux de chômage assez élevé, une économie informelle importante, des secteurs des PME faibles et des cultures d’entrepreneuriat relativement faibles. De plus, l’activité entrepreneuriale dans ces pays est prédominée par les micros et les très petites entreprises. Ceci est expliqué par les facteurs suivants :

* Le faible niveau d’instruction et de compétences des entrepreneurs ;
* L’insuffisance des dispositions d’infrastructures pour l’entrepreneuriat ;
* L’accès limité au financement ;
* La complexité de la réglementation et le coût élevé pour accéder à l’information.

A cet effet, les gouvernements de ces pays se sont fixés comme objectif de pallier ces obstacles. Or, il semble que la Tunisie a bien su stimuler l’entrepreneuriat mieux que les deux autres pays grâce essentiellement aux mesures et aux actions de l’API (agence de la promotion de l’industrie), dans le domaine de formation et enseignement de l’entrepreneuriat, le financement des nouvelles entreprises et l’instauration des pépinières dans les universités, les conseils et l’appui au niveau national et régional.

Pour notre pays, bien que le gouvernement se soit fixé comme objectif la création de nouvelles entreprises dans ses plans de ses stratégies de développement, les efforts d’appui et de soutien ne sont pas suffisant pour faciliter l’accélération de l’activité entrepreneuriale puisque il est toujours difficile d’obtenir un financement au départ pour les nouvelles entreprises ; les formalités de lancement sont souvent lourdes ; les services d’appui (conseil, information, accompagnement) ne sont pas suffisants et faibles ; difficulté d’installation et d’accéder aux fonciers industrielles ; insuffisance et absence d’infrastructures pour l’innovation et de capital-risque...etc.. Se sont ainsi les sources de difficultés majeures pour les entrepreneurs algériens.

* 1. ***concernant le contexte d’émergence entrepreneurial***

L’Algérie possède un taux d’activité entrepreneuriale comparable aux autres pays compte tenu de son passé fondé sur l’économie administrée, toutefois, la durabilité de ces activités indiquée par le taux de discontinuité reste élevé. Ceci traduit un dysfonctionnement dans le processus global d’encadrement de l’activité entrepreneuriale. Il semble que la dynamique entrepreneuriale en Algérie soit bloquée par l’insuffisance de coordination entre les différentes phases de l’activité entrepreneuriale. C’est pourquoi il est indispensable pour l’Algérie de promouvoir un entrepreneuriat de qualité, c'est-à-dire se concentrer sur des politiques entrepreneuriales qui assurent la concrétisation et la pérennité des projets et non pas seulement se focaliser sur les premières phases du démarrage de la création d’entreprises.

Au fait, il s’agit de non pas seulement d’établir un ordre économique stable qui favorise toute forme d’initiative individuelle tels que la fiscalité et système juridique, mais, surtout d’établir des conditions-cadres favorables à l’entrepreneuriat concernant tout le processus de création de nouvelles entreprises. A cet égard, les politiques d’appui à l’entrepreneuriat doivent considérer la création d’entreprise comme un processus. Ceci implique de ne se focaliser uniquement sur le seul passage à l’acte d’entreprendre mais d’envisager également les étapes allant de l’éveil entrepreneurial au développement d’un potentiel entrepreneurial, puis à la décision d’entreprendre. Cette perspective permet de résoudre le contraste qui caractérise notre société qui, à la fois valorise l’entrepreneuriat mais qui ne possède pas les compétences, les perceptions, les motivations et le goût de risque nécessaires pour parachever la voie entrepreneuriale.

* 1. ***concernant la consolidation des caractéristiques entrepreneuriales au sein de la société***

Il s’agit de mettre en équilibre la désirabilité et la faisabilité de l’acte d’entreprendre comme cible des politiques à l’entrepreneuriat. La faisabilité d’une activité entrepreneuriale repose tout d’abord sur la coexistence d’opportunités et de capacités à entreprendre. Les opportunités renvoient au fait de percevoir des occasions d’affaires et de bénéfices économiques associés à la création d’entreprises. Les capacités renvoient quant à elles aux perceptions individuelles en matière de compétences entrepreneuriales. Ainsi, les efforts de l’Etat algérien doivent se concentrer sur : la sensibilisation à l’entrepreneuriat et la culture entrepreneuriale, la formation et l’enseignement de l’entrepreneuriat, le transfert des R&D, le financement, l’accompagnement et le conseil dans les différentes phases de création.

Actuellement, contrairement aux autres pays, le système éducatif n’encourage pas l’esprit d’entreprise, de créativité, d’initiative et du goût de risque. Notre système ne dispense pas les notions nécessaires du domaine des affaires et ne sensibilise pas à l’entrepreneuriat. De plus, les contacts entre le monde de l’enseignement et le monde de l’entreprise étant quasi inexistants. Toutefois, l’enseignement assure un approvisionnement continu des personnes qui créent de nouvelles idées, de la technologie et des connaissances - au sens large - ce qui conduit à de nouvelles occasions d'affaires capables de lancer avec succès les entreprises innovantes. Cela appuie fortement l'idée d'intégrer les programmes d'entrepreneuriat spécifique à tous les niveaux du système éducatif en Algérie.

* 1. ***concernant les besoins spécifiques des types d’entrepreneurs***

Les chômeurs et les jeunes constituent les groupes fréquemment ciblés par les actions de la politique d’entrepreneuriat en Algérie. Cette initiative, considérée comme une alternative sérieuse à l’emploi pour un certain pourcentage de chômeurs. Les politiques destinées à aider les jeunes à devenir entrepreneurs reposent sur le constat qu’ils n’ont pas conscience que l’entrepreneuriat peut offrir une possibilité de carrière, qu’ils manquent d’expérience et de savoir-faire dans ce domaine et qu’ils ont des difficultés d’accès au financement extérieur. La réponse que les pays développés ont apportée à ces problèmes a été de promouvoir l’entrepreneuriat auprès des jeunes, d’instituer des centres d’entreprises pour jeunes, de créer des plans de financement spéciaux pour jeunes entrepreneurs et de soutenir la formation de réseaux de jeunes entrepreneurs. Alors qu’en Algérie, où la plupart des structures d’appui ont vu le jour dans les années 90 ne se concentre que sur l’aspect financier de l’appui des jeunes.

Pour l’entrepreneuriat des femmes, nombreux pays ont mis en place des politiques spéciales pour la formation des femmes à l’entrepreneuriat, certains datant du début des années 80. Alors qu’en Algérie ce n’est que très récemment qu’on aborde le sujet de l’entrepreneuriat des femmes. Or, c’est un autre domaine où plus d’efforts pour atteindre les jeunes femmes à travers la promotion de l’entrepreneuriat et pour encourager leur participation croissante à l’activité entrepreneuriale doivent être envisagés.

Enfin, pour développer une politique d’appui à l’entrepreneuriat en Algérie, les mécanismes à mettre en œuvre doivent se focaliser à la fois sur : (i) les caractéristiques individuelles concernant notamment les attitudes, les perceptions et les motivations ; (ii) les caractéristiques collectives comme le statut d’entrepreneur au sein de la société, en d’autres termes promouvoir la culture entrepreneuriale ; et enfin sur (iii) l’environnement pour entreprendre (financements, barrières administratives, aides publiques, éducation et formation, etc.) et le contexte national (infrastructures, marché du travail, etc.).

***Conclusion du chapitre 3***

Ce chapitre avait pour objet de comparer l’état des lieux de l’appui à l’entrepreneuriat en Algérie et d’autres pays développés et pays voisins. Au-delà des différences réglementaires, culturelles et de politiques économiques, l’analyse des différents travaux de comparaison notamment ceux de GEM révèle deux caractéristiques essentielles :

* Les niveaux d’activité entrepreneuriale sont plus élevés dans les pays en développement que dans les pays développées ;
* La qualité de l’activité entrepreneuriale et sa contribution à la croissance sont supérieures dans les pays développés.

De ce faite, promouvoir l’entrepreneuriat demeure très important pour la diversification et la croissance future de notre pays et des pays en développement. Cependant, les résultats restent au-deçà de ceux des pays développés et des pays voisins pour différentes raisons. D’abord, l’histoire de l’entrepreneuriat est très récente en Algérie et l’accent sur son développement n’a été mis que ces dernières années. De plus, les différentes mesures entreprises sont focalisées sur l’appui financier aux micro-entreprises sous forme de microcrédit et fonds de garantie. Alors que la diversification des sources de financement, l’appui à l’innovation, l’accompagnement, la formation et l’enseignement, l’appui aux besoins spécifiques des types d’entrepreneurs n’ont pas encore (ou peu) suscité l’intérêt des pouvoirs publics qui n’ont pas encore une efficace stratégie d’appui à l’entrepreneuriat.

En revanche, les pays développés et plus en moins les pays voisins, attachent une grande importance à diversifier et faciliter l’accès au financement, à renforcer la création d’entreprises innovantes, à encourager l’internationalisation des activités entrepreneuriales comme ils accordent de plus en plus d’attention à la formation (générale et professionnelle) dans le domaine de l’entrepreneuriat, à la simplification administratives par l’utilisation des TIC, des portails internet et des guichets uniques et enfin, à promouvoir l’entrepreneuriat chez les femmes, les jeunes, les minorités ethniques et les entreprises sociales.

Toutefois, il n’existe pas de modèle d’action unique pour promouvoir l’entrepreneuriat. Au fait, comme les contextes économiques, sociaux et culturels dans lesquels sont définis les dispositifs d’appui à l’entrepreneuriat diffèrent d’un pays à l’autre, ces dispositifs d’appui sont conçus pour appuyer à certaine phase du processus entrepreneurial afin de remédier certaine défaillance du contexte entrepreneurial. Ainsi, l’appui à l’entrepreneuriat se caractérise par la diversité de son contenu et ses mécanismes à mettre en œuvre selon le niveau du développement entrepreneurial de chaque pays.

1. Ce taux est calculé sur la base de deux indicateurs : le pourcentage de la population adulte qui travaille sur des projets d’entreprises en gestation (le taux d’entrepreneurs émergents) et le pourcentage de la population adulte engagée dans de jeunes entreprises qui ont versé des traitements et des salaires depuis plus de trois mois et moins de 42 mois (propriétaires dirigeants d’entreprises naissantes). Le troisième indicateur porte sur le pourcentage de population adulte engagée dans des entreprises établies depuis plus de 42 mois (propriétaires dirigeants d’entreprises établies). [↑](#footnote-ref-2)
2. Pour plus de définitions de ces notions, voir annexe n°2 [↑](#footnote-ref-3)
3. Voir annexe n°3 [↑](#footnote-ref-4)
4. Rapport de Global Entrepreneurship Monitor: *Rapport Regional GEM-MOAN (Moyen-Orient & Afrique du Nord)*, 2009. [↑](#footnote-ref-5)
5. La « frontière » représente la note la plus élevée observée pour chacun des indicateurs de DB dans l’ensemble des économies et sur l’ensemble des années étudiées, c’est-à-dire elle mesure à quel point l’économie s’est rapprochée (ou écartée) des pratiques les plus efficaces et des réglementations les plus rigoureuses dans les domaines examinés par DB. En d’autres termes la frontière est une valeur représentative de la pratique optimale à l’échelle mondiale pour tous les indicateurs. Cela permet d’apprécier les réformes et l’amélioration du cadre réglementaire applicable aux entrepreneurs. [↑](#footnote-ref-6)
6. STEVENSON L., *développement du secteur privé et des entreprises : favoriser la croissance au Moyen Orient et en Afrique du Nord*, édition ESKA, Paris, 2010, page 103. [↑](#footnote-ref-7)
7. Ibidem, page 180. [↑](#footnote-ref-8)
8. Idem. [↑](#footnote-ref-9)
9. Rapport de LEED de l’OCDE sur les qualifications et les compétences en entrepreneuriat, *promouvoir l’entrepreneuriat dans les universités tunisiennes*, 2012, page 75. [↑](#footnote-ref-10)
10. Rapport de l’OCDE, op.cit, 2001. [↑](#footnote-ref-11)
11. Rapport de GEM, *l’entrepreneuriat en comparaison internationale*, 2009, page 8. [↑](#footnote-ref-12)
12. En juin 2004, la conférence de l’OCDE était sous thème : Financer les PME innovantes dans une économie mondialisée, en mars 2006, Mieux financer l’entrepreneuriat et la croissance des PME, en 2007-2008 des activités sur le thème du Financement des PME innovantes et à forte croissance. Afin de poursuivre le débat sur les réponses à apporter à la crise, une Table ronde à Turin consacrée à l’Impact de la crise mondiale sur le financement des PME et de l’entrepreneuriat en mars 2009...etc. [↑](#footnote-ref-13)
13. SCHMIEMANN M., *Les entreprises par classe de taille -tour d'horizon des PME dans l'UE*, rapport de Eurostat, 2008, page 4. [↑](#footnote-ref-14)
14. Rapport de l’OCDE, *l’entrepreneuriat et le développement économique local : quelles programmes et quelles politiques* ?, 2003, page 9. [↑](#footnote-ref-15)
15. Rapport de l’OCDE, *Perspectives de l’OCDE sur les PME et l’entrepreneuriat*, 2005, page 56 [↑](#footnote-ref-16)
16. Ibidem, page 408. [↑](#footnote-ref-17)
17. Ibidem, page 62. [↑](#footnote-ref-18)
18. Cahiers LEED, *Encourager les jeunes à entreprendre : Les défis politiques*, No 29, 2001, page 90. [↑](#footnote-ref-19)
19. Rapport de l’OCDE, op.cit, 2005, page 72. [↑](#footnote-ref-20)
20. Ibidem, page 256. [↑](#footnote-ref-21)
21. Rapport de l’OCDE, op.cit, 2005, page 73. [↑](#footnote-ref-22)
22. Ibidem, page 410. [↑](#footnote-ref-23)
23. Rapport de LEED, *Pôles de compétitivité, innovation et entrepreneuriat*, 2009, page 31. [↑](#footnote-ref-24)
24. Rapport du groupe de travail du premier ministre sur les femmes entrepreneurs, Canada, octobre 2003, page 149. [↑](#footnote-ref-25)
25. Rapport de l’OCDE, op.cit, 2005, page 250. [↑](#footnote-ref-26)
26. Ibidem, page 55. [↑](#footnote-ref-27)
27. Rapport de l’OCDE, op.cit, 2005, page 257. [↑](#footnote-ref-28)
28. Rapport de l’OCDE, *encourager l’entreprenariat en tant que moteur de la croissance dans une économie mondialisée*, 2004, page 56. [↑](#footnote-ref-29)
29. GASTINE L., *L’entrepreneuriat en France et dans le Grand Lyon*, rapport du Centre Ressources Prospective du Grand Lyon, France, 2006, page 13. [↑](#footnote-ref-30)
30. Rapport de l’OCDE, op.cit, 2005, page 258. [↑](#footnote-ref-31)
31. Rapport de l’OCDE, *les pépinières d’entreprises à travers le monde : Études de cas*, 1999, page 184. [↑](#footnote-ref-32)
32. ABETTI P., BEN RAYANA N., DURGEE J., EL ABASSI M., HASAN I., *entrepreneuriat et innovation dans les pays du Maghreb*, rapport de l’Initiative de Partenariat du Moyen-Orient (MEPI) publié par le Département d’État des États-Unis d’Amérique, 2011, page 82. [↑](#footnote-ref-33)
33. Rapport de l’OCDE, op.cit, 2005, page 256. [↑](#footnote-ref-34)
34. Idem. [↑](#footnote-ref-35)
35. Le Canada se classe 10e au monde selon l’indice de compétitivité mondiale (ICM) de 2010-2011, une position que lui valent l’efficience de ses marchés des biens, du travail et des capitaux, le bon fonctionnement et la transparence de ses institutions (11e rang) et l’excellence de son infrastructure (9e rang) et est le premier au monde sur le plan de l’orientation internationale : 80 % de ses entreprises ayant des clients à l’extérieur du pays. [↑](#footnote-ref-36)
36. Rapport de la direction générale de la petite entreprise et du tourisme, Industrie Canada, *L'état de l'entrepreneuriat au Canada*, Février 2010, page 11. [↑](#footnote-ref-37)
37. Cahiers LEED, *op.cit*, page 77. [↑](#footnote-ref-38)
38. Rapport du ministère du Développement économique, de l’Innovation et de l’Exportation, *Stratégie Québécoise de l’entrepreneuriat***,** Québec, novembre 2011, page 24. [↑](#footnote-ref-39)
39. Rapport du Secrétariat à la jeunesse, *Plan d’action triennal**2004-2005-2006*, Québec, 2004, page 21. [↑](#footnote-ref-40)
40. Selon le classement de l’organisation mondiale de la propriété intellectuelle : voir : [http://www.wipo.int/pressroom/fr/articles/2014/article\_0010.html consulté le 02/02](http://www.wipo.int/pressroom/fr/articles/2014/article_0010.html%20consulté%20le%2002/02) 2015 à 13H00. [↑](#footnote-ref-41)
41. Rapport de l’OCDE, op.cit, 2005, page 222. [↑](#footnote-ref-42)
42. Idem. [↑](#footnote-ref-43)
43. Rapport de l’OCDE, op.cit, 2005, page 299. [↑](#footnote-ref-44)
44. Le district industriel est la principale forme de regroupement d’entreprises en Italie où chaque district de production se caractérise par une grappe d’entreprises intégrées et un certain nombre d’acteurs du secteur public. [↑](#footnote-ref-45)
45. Cahiers LEED, *op.cit*, page 49. [↑](#footnote-ref-46)
46. Cahiers LEED, *op.cit*, page 86. [↑](#footnote-ref-47)
47. Rapport de l’OCDE, op.cit, 2005, page 303. [↑](#footnote-ref-48)
48. Idem. [↑](#footnote-ref-49)
49. Cahiers LEED, *op.cit*, page 52. [↑](#footnote-ref-50)
50. Rapport de l’OCDE, op.cit, 1999, page 96. [↑](#footnote-ref-51)
51. CHATOT M., *faciliter l’accompagnement et le financement des TPE et de l’entrepreneuriat : Une priorité pour les territoires et l’emploi*, rapport de la Fondation Concorde, Paris, Décembre 2011, page 8. [↑](#footnote-ref-52)
52. BOUTILLIER S., UZINIDIS D., *Création d’entreprises, pauvreté, inégalités, de la société salariale à la société entrepreneuriale*, Colloque « Inégalités et pauvreté dans les pays riches », IUFM Auvergne, Chamalières, 20 janvier 2012, page 15. [↑](#footnote-ref-53)
53. MOREAU R., op.cit, page 152. [↑](#footnote-ref-54)
54. Rapport de l’inspection générale des finances et des affaires sociales, évaluation du régime de l’auto-entrepreneur, France, Avril 2013, page 3. [↑](#footnote-ref-55)
55. DARBUS F., *L'accompagnement à la création d'entreprise. Auto-emploi et recomposition de la condition salariale*, revue des Actes de la recherche en sciences sociales, N° 175, V° 5, p. 18-33, édition Le Seuil, Paris, 2008, page 19. [↑](#footnote-ref-56)
56. Rapport régional de Global Entrepreneurship Monitor, Op.cit, Dec. 2010, page 75. [↑](#footnote-ref-57)
57. STEVENSON L., op.cit, page 94. [↑](#footnote-ref-58)
58. Rapport de Doing Business, 2010. [↑](#footnote-ref-59)
59. STEVENSON L., op.cit, page 161. [↑](#footnote-ref-60)
60. Rapport de Global Entrepreneurship Monitor, op.cit, 2009. [↑](#footnote-ref-61)
61. STEVENSON L., op.cit, page 187. [↑](#footnote-ref-62)
62. Ibidem, page 61. [↑](#footnote-ref-63)
63. Rapport de GEM, 2009. [↑](#footnote-ref-64)
64. STEVENSON L., op.cit, 2010, page 67. [↑](#footnote-ref-65)
65. ABETTI P. & all., op.cit, 2011, page 88. [↑](#footnote-ref-66)
66. Ibidem, page 82. [↑](#footnote-ref-67)
67. Ibidem, page 20. [↑](#footnote-ref-68)
68. De 19 % contre 3% dans le reste du monde entre 1990 et 2003 selon le plan d’action de l’OCDE-MENA, *favoriser l'entreprenariat et l’emploi des femmes dans la région MENA*, 2009, page 3. [↑](#footnote-ref-69)
69. Le Forum des femmes entrepreneurs OCDE-MENA, op.cit. [↑](#footnote-ref-70)
70. Rapport de l’Association des Femmes Chefs d’Entreprises du Maroc, *Guide d’appui au développement de l’entrepreneuriat féminin au Maghreb*, N° 23, Septembre 2010, page 7. [↑](#footnote-ref-71)
71. ROUGGANI K. & NABIL BOUAYAD A., *Esquisse d’Analyse de la Problématique de Financement des Petites et Moyennes Entreprises au Maroc*, 14ème EADI General Conference : Responsible Development in a Polycentric World Inequality, Citizenship and the Middle Classes, Bonn, 23-26 juin, 2014, page 3. [↑](#footnote-ref-72)
72. BOUSLIKHANE A., MAJDOULINE I., *regards sur l’enseignement de l’entrepreneuriat au Maroc*, Recueil de travaux Workshops « Pratiques entrepreneuriales », Février 2006, page 11. [↑](#footnote-ref-73)
73. STEVENSON L., op.cit, 2010, page 219. [↑](#footnote-ref-74)
74. ATALLAH C., EL HYANI O., *Micro-finance : Quelles perspectives de développement pour les IMF, Cas du Maroc*, mémoire de Master en Management, Ecole ESCP Europe, Paris, MAI 2009, page 35. [↑](#footnote-ref-75)
75. ELAMRY A., *financement des PME au Maroc : contraintes et perspectives*, Editions Universitaires Européennes, Paris, 2012, page 32. [↑](#footnote-ref-76)
76. Rapport de Global Entrepreneurship Monitor, Tunisia executive report, 2009, page 5. [↑](#footnote-ref-77)
77. Ibidem, page 41. [↑](#footnote-ref-78)
78. Ibidem, page 12. [↑](#footnote-ref-79)
79. Rapport de Doing Business in the Arab world, 2012. [↑](#footnote-ref-80)
80. Rapport de LEED de l’OCDE, op.cit, 2012, page 80. [↑](#footnote-ref-81)
81. Il s’agit de Technopole des communications d'El Ghazala à l'Ariana, d’« Energie renouvelable, eau et environnement et biotechnologie végétale » à Borj Cédria, de « biotechnologie, industrie pharmaceutique » à Sidi Thebet, de « Mécanique, électronique et informatique » à Sousse, de « Informatique et multimédia » à Sfax, de « Textile et Habillement » à Monastir, de « Industrie agro-alimentaire » à Bizerte, de « Industrie cinématographique » à Gammarth (Tunis) et celle « des technologies marines » réseau de l'Institut National des Sciences et Technologies de la Mer (INSTM). [↑](#footnote-ref-82)
82. [http://francais.doingbusiness.org/rankings consulté le 29/01/2015](http://francais.doingbusiness.org/rankings%20consulté%20le%2029/01/2015) à 12h00. [↑](#footnote-ref-83)
83. BELMIHOUB M.C., *Le Classement Doing Business de l’Algérie : Comment l’Améliorer* ?, journée d’étude Think-tank “Défendre l’Entreprise”, Alger, 1décembre 2011, page 23. [↑](#footnote-ref-84)
84. STEVENSON L., op.cit, 2010, page 84. [↑](#footnote-ref-85)
85. Selon le 10e Symposium international du MDI Alger Business School, sous le thème l’impératif du développement de la PME en Algérie, 22 et 23 mai 2011. Voir : [http://mdi-alger.com/mdi/index.php/flash-infos/111-26-05-2014 consulté le 05.03.2015](http://mdi-alger.com/mdi/index.php/flash-infos/111-26-05-2014%20consulté%20le%2005.03.2015) à 15H00. [↑](#footnote-ref-86)
86. Rapport de GEM 2012. [↑](#footnote-ref-87)
87. Rapport de GEM 2012. [↑](#footnote-ref-88)
88. STEVENSON L., op.cit, 2010, page 182. [↑](#footnote-ref-89)