

تعليم المقاولين لدى الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

oteurs au niveau de l'ANSEJ

Himrane Mohammed
Maître de conférences (A)
Université de Jijel
Chercheur associé au CREAD
Mail : himranemohamed@yahoo.fr

Keddam Djamel
Maître de Conférences (B)
Université de Jijel
Mail: keddam_djamel2002@yahoo.fr

Résumé

L'entrepreneuriat suscite un intérêt de plus en plus très fort en raison de ses bienfaits sur l'emploi et la croissance économique. En fait, la PME devient un moteur de croissance économique et se place au cœur des politiques économiques.

Notre recherche a pour objectif d'explorer le rôle de l'organisme d'accompagnement ANSEJ dans l'apprentissage entrepreneurial en Algérie. Nous avons mené une enquête du terrain sur l'apprentissage des entrepreneurs auprès des promoteurs de l'ANSEJ. Les résultats montrent que les créateurs éprouvent des besoins immenses en formation dans le monde des affaires.

Mots clés : Entrepreneuriat, accompagnement, apprentissage, création, ANSEJ.

Codes jel: M19, L 29, O57

الملخص:

تجذب المقاوله المزيد من الاهتمام بسبب فوائدها في التشغيل والنمو الاقتصادي. في الواقع ، اصبحت المؤسسات الصغيرة والمتوسطة محركًا للنمو الاقتصادي وتشكل قلب السياسات الاقتصادية. يهدف بحثنا إلى استكشاف دور جهاز دعم الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب في تعليم ريادة الأعمال في الجزائر. أجرينا مسحًا ميدانيًا لتعلم أصحاب المشاريع مع بعض مقاولي الوكالة. تُظهر نتائج البحث أن المقاولين لديهم احتياجات تدريب هائلة في عالم الأعمال.

الكلمات المفتاحية: المقاوله، المرافقة، التعلم، الانشاء، الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

الرمز JEL : M19, L 29, O57

Introduction

Le niveau d'instruction très faible de la plupart des bénéficiaires du programme de L'ANSEJ et leur méconnaissance des techniques de gestion a incité l'ANSEJ à lancer un programme pilote de formation de courte durée en gestion des entreprises. Cette formation a pour but de donner à ces jeunes entrepreneurs quelques notions de gestion indispensables pour mener à bien leurs affaires. Le programme de formation des porteurs de projet a été ainsi mis en œuvre par l'ANSEJ en 2007 afin de contribuer à l'enrichissement des compétences et connaissances entrepreneuriales.

Les entrepreneurs qui réussissent sont des apprenants exceptionnels. Ils apprennent en toutes circonstances. Ils apprennent de leurs clients, de leurs fournisseurs et tout particulièrement de leurs concurrents. Ils apprennent de leurs collaborateurs et de leurs associés. Ils apprennent des autres entrepreneurs. Ils apprennent par l'expérience. Ils apprennent par l'action. Le fait que l'entrepreneur soit capable d'apprendre signifie qu'il sait s'adapter aux situations les plus diverses qui se présentent à lui, y compris les situations inattendues. Pour y parvenir, il fait évoluer ses idées ou ses croyances en fonction des expériences vécues au cours de la conduite de son projet d'affaires.

Cette étude s'inscrit dans le cadre de l'apprentissage entrepreneurial. Elle est centrée sur les compétences des porteurs de projets accompagnés au sein d'un accompagnateur Algérien: l'agence National de Soutien à l'emploi des jeunes (Ansej). Notre but est d'explorer le niveau d'importance des compétences entrepreneuriales chez les promoteurs ainsi que d'identifier les besoins en apprentissage entrepreneurial des porteurs de projets de l'organisme d'accompagnement ANSEJ.

A ce stade, notre problématique principale se situe ainsi :

Comment les compétences requises pour l'entrepreneuriat sont-elles perçues par les promoteurs de l'Ansej quel est leur niveau de maîtrise ?

A ce titre, la question d'apprentissage entrepreneurial assurée par l'ANSEJ peut être traitée à partir de trois hypothèses:

1. Les compétences entrepreneuriales sont perçues comme importantes pour les promoteurs et leur niveau de maîtrise est appréciable.
2. Les compétences commerciales sont perçues comme importantes pour les promoteurs et leur niveau de maîtrise est appréciable.
3. Les compétences de gestion financière sont perçues comme importantes pour les promoteurs et leur niveau de maîtrise est appréciable.

Dans cet ordre d'idée, nous allons discuter de l'apprentissage qui est partie intégrante de la mission d'accompagnement. Pour ce faire, nous allons voir dans la première partie une

« مجلة إضافات اقتصادية » جامعة غرداية، الجزائر، المجلد: 3 العدد: 01، مارس 2019

présentation théorique de l'accompagnement et de l'apprentissage entrepreneurial. Dans la seconde partie, nous exposons les résultats de notre étude de terrain auprès des jeunes porteurs de projets dans le cadre de l'ANSEJ.

1. L'apprentissage par l'accompagnement entrepreneurial

1.1 Définition de l'accompagnement entrepreneurial

L'accompagnement entrepreneurial s'agit souvent d'un accompagnement qui permet un apprentissage facilitant les premières fonctions de l'entrepreneur. Il peut être ante ou post création en fonction des structures d'accompagnement telles que les incubateurs, les pépinières d'entreprises, les couveuses, les accélérateurs, etc⁽¹⁾.

La notion d'accompagnement entrepreneurial recouvre un ensemble de relations et/ou de médiations visant à apporter des ressources financières, matérielles et immatérielles nécessaires au créateur ou au repreneur d'entreprise⁽²⁾.

En outre, il existe deux dimensions fondamentales de l'accompagnement : la dimension organisationnelle et la dimension relationnelle⁽³⁾. Ces deux dimensions mettent en relation l'un des quatre figures archétypiques : le mentor, l'expert, le conseil et le coach (accompagnant), et le novice (accompagné)⁽⁴⁾. Le défi consiste donc à mettre au service de l'autre ses savoirs, son expertise et son unicité, en s'assurant toutefois de ne jamais se substituer à l'autre⁽⁵⁾.

En général, l'accompagnement est un processus qui permet à l'accompagnateur de mettre à disposition de l'accompagné des moyens, des savoirs, des compétences et des qualités entrepreneuriales en vue de lui développer son potentiel de gestion.

1.2. L'accompagnement entrepreneurial en Algérie

Dans le cadre de la lutte contre le chômage et la promotion de la petite entreprise privée, le gouvernement a mis en place quatre dispositifs d'appui à la création d'entreprises au travers d'agences publiques à savoir : l'ANGEM (Agence Nationale de Gestion du Microcrédit), l'ANSEJ (Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes), et la CNAC (Caisse Nationale d'Allocation Chômage). Ces structures sont censées apporter un appui important en matière d'accompagnement de promoteurs et de formalisation de leurs activités.

L'ANSEJ est chargée de mettre en œuvre des solutions pratiques pour lutter contre le chômage et de favoriser l'insertion économique dans le cadre de la dynamisation du secteur privé. Elle est une agence gouvernementale d'aide à la création d'entreprises; présentée sur l'ensemble du territoire algérien à travers un réseau de 48 antennes⁽⁶⁾ :

1.3. L'apprentissage entrepreneurial

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

Le créateur d'entreprise entendant créer une entreprise dans le cadre de l'ANSEJ doit savoir que le taux de survie est de 60 % dans les 5 ans qui suivent la création⁽⁷⁾. A ce titre, il lui est exigé de se former sur ses lacunes et de se faire accompagner par un spécialiste de la création d'entreprises.

Afin de mener à bien son projet, l'entrepreneur doit acquérir des compétences particulières⁽⁸⁾ et de dans ce sens, le concept de compétence sera vital aux activités entrepreneuriales. A ce stade, sur la base d'une recherche auprès de 134 propriétaires - dirigeants de PME, Chandler et Jansen⁽⁹⁾ proposent une typologie à trois catégories : les compétences entrepreneuriales, les compétences managériales et les compétences technico-fonctionnelles.

Par ailleurs, Bayad M et al⁽¹⁰⁾ ont répertorié 15 habiletés qu'attribuent les multiples recherches à l'entrepreneur. Ces types d'habiletés se regroupent en trois catégories à l'instar de Chandler et Jansen. Les auteurs montrent que la compétence est constituée d'aptitudes, d'habiletés et de connaissances⁽¹¹⁾. Les aptitudes font référence aux capacités potentielles qui influencent les apprentissages des comportements en général tandis que les habiletés sont des capacités apprises par formation ou par expérience à partir des aptitudes spécifiquement pour exécuter des tâches ou des fonctions professionnelles à un emploi donné. En d'autres termes, Les compétences sont des capacités particulières de mise en œuvre d'actifs de façon organisée dans le but d'atteindre des objectifs. Elles sont exploitées dans des actions intentionnelles et finalisées où elles se construisent et s'enrichissent par apprentissage⁽¹²⁾.

Par ailleurs, sur la base d'un référentiel théorique de compétences pour le dirigeant d'entreprise, Loué C et al⁽¹³⁾ ont validé certain nombre de compétences auprès d'une population des entrepreneurs. Ces chercheurs introduisent l'idée d'un référentiel de compétences entrepreneuriales avec des visées opératoires. Les auteurs proposent au-delà d'une liste de compétences techniques (managériales, gestion des ressources humaines, commerciales-marketing et gestion financière) des compétences entrepreneuriales dont la liste est érigée sur la base d'une dynamique temporelle à trois temps : émergence de l'idée, élaboration du projet et lancement de l'activité⁽¹⁴⁾. Notons que d'un point de vue théorique, ce phasage est en accord avec les trois conceptions majeures de l'entrepreneuriat : création d'une opportunité d'affaire par un entrepreneur qui impulse une organisation dans l'espoir de créer de la valeur⁽¹⁵⁾.

Diverses approches décomposent les compétences en trois savoirs : des savoirs (connaissances), des savoir-faire (pratique professionnelle, expérience) et des savoir être (comportements, capacité d'adaptation). Cette décomposition va nous servir de cadre conceptuel pour définir notre travail, construire le questionnaire et présenter les résultats de la recherche.

1.4. Les principaux axes d'apprentissage entrepreneurial

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

Le service d'apprentissage chez l'ANSEJ est assuré par trois activités à savoir la formation, le montage du plan d'affaires, et le capital social (accompagnateurs).

1.4.1. La formation

Devenir entrepreneur nécessite des qualités et des compétences. En effet, l'entrepreneur requiert des connaissances sur la nature de l'adéquation entre l'offre et la demande du marché, sur les différentes approches de fixation du prix de vente, sur le calcul des coûts de revient, et sur l'assimilation des notions essentielles du marketing.

Les organismes d'accompagnement pourraient certainement combler à certain degré les lacunes des individus en matière de gestion des affaires. L'usage d'outils tels que la simulation, la pédagogie projet, ou encore le jeu de rôle, en mettant en application des méthodes telles que « problem-based approach » et « learning by doing » continue à occuper une place privilégiée dans la conception des programmes pédagogiques⁽¹⁶⁾. Le formateur devient donc le facilitateur où l'apprenant inventeur de ses propres problèmes qu'il tente de résoudre tout en contribuant à la construction de connaissances.

1.4.2. Le plan d'affaires

Le plan d'affaires doit être préparé par la personne qui entre dans la démarche entrepreneuriale, c'est-à-dire par le porteur de projet. Toutefois, le rôle de l'accompagnateur demeure incontournable.

En fait, la préparation d'un plan d'affaires est une occasion pour le créateur de bien réfléchir à tous les aspects de son entreprise, d'envisager les conséquences de différents axes de marketing, d'évaluer plusieurs stratégies financières et opérationnelles, de se fixer des objectifs et de déterminer les ressources humaines, physiques et financières nécessaires pour les atteindre⁽¹⁷⁾.

Cependant, il faut plusieurs semaines pour achever la préparation d'un bon plan. La plupart de ce temps sera consacré à la recherche et à la formulation d'idées et d'hypothèses. La longueur moyenne d'un plan d'affaires est de 20 à 50 pages⁽¹⁸⁾.

1.4.3. Le capital social

Les relations humaines pour un entrepreneur avec des amis, des collègues et des clients représentent des ressources sociales (un capital social) qui participent à l'apparition d'opportunités et de compétences.

L'accompagnement est basé sur la relation interpersonnelle entre l'accompagnateur et le créateur. Il permet de développer des compétences entrepreneuriales à l'aide d'apprentissages individuels et collectifs. A ce stade, Cuzin et Fayolle⁽¹⁹⁾ ont identifié cinq notions clés sur lesquelles s'appuie l'accompagnement : la relation interpersonnelle, la

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

durée, la fréquence des rencontres, l'apprentissage et l'accès aux ressources matérielles et immatérielles.

2. L'étude de terrain

2.1. Méthodologie

Dans cette partie consacrée à la présentation de nos résultats, nous allons aborder dans un premier temps, l'évaluation générale des compétences entrepreneuriales, et dans un second temps, l'effet de l'organisme d'accompagnement Ansej sur l'apprentissage entrepreneurial.

La population cible est les jeunes entrepreneurs qui ont créé des entreprises dans le cadre de l'ANSEJ (Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes), nous avons opté pour la population de deux wilayas, Alger et Jijel.

Un questionnaire a fait l'objet d'un test auprès de 05 entrepreneurs choisis au hasard des antennes ANSEJ de la wilaya d'Alger. Ce test nous a permis de revoir le questionnaire dans sa forme et dans son contenu, plusieurs modifications ont été apportées sur la base des remarques et des observations recueillies.

Dans sa forme finale le questionnaire compte 25 questions. Dans la présente étude, nous allons examiner les résultats de deux questions: qui évaluent, d'une part, le niveau d'importance des compétences par rapport à l'activité exercée et d'autre part le niveau de maîtrise de ces compétences.

L'échantillon de la recherche a été défini à partir de la base des données de l'ANSEJ. Nous avons tiré notre échantillon sur la base de la représentativité de l'ensemble des activités créées et contenues dans les fichiers de l'agence. A ce stade, nous avons proportionnellement sélectionnée toutes les activités. Ainsi, l'échantillon global se compose de 104 entreprises : Soit :

- 1- Antenne Alger : annexe de Birtouta : 25 entreprises.
- 2- Antenne Alger : annexe de Draria : 19 entreprises.
- 3- Antenne Alger : annexe de Zéralda : 29 entreprises.
- 4- Antenne Jijel : 31 entreprises.

L'enquête de terrain a été réalisée durant le mois de Décembre 2017 et Janvier 2018.

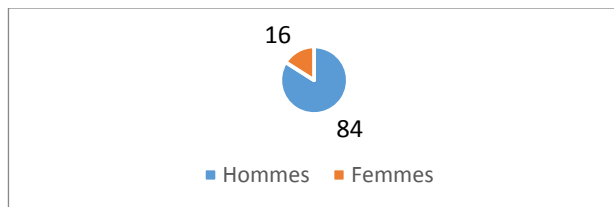
En plus du guide d'entretien avec les promoteurs suivis par l'Ansej (31 promoteurs), un questionnaire a été distribué auprès d'autre échantillon de 73 porteurs dans les annexes de l'Ansej suscitées. Soit, un échantillon total de 104 promoteurs.

Dans l'échantillon de l'Ansej, il y a 84% d'hommes et 16% de femmes.

« مجلة إضافات اقتصادية » جامعة غرداية، الجزائر، المجلد: 3 العدد: 01، مارس 2019

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

Figure 1 : Répartition selon le sexe



Concernant l'âge des entreprises, la durée d'existence ne dépasse pas 05 mois d'activité depuis le début d'activité de toutes les entreprises. Et le secteur le plus demandé par les promoteurs est le secteur des services.

Tableau 1 : Les secteurs d'activités

Secteur d'activité	Nombre d'entreprise
Services	26
Transport	20
Artisanat	19
Agriculture	3
Industrie	13
bâtiments et travaux publics	7
professions libérales	7
Maintenance	6
Pêche	3

Dans cet esprit, la majorité des créateurs d'entreprises ont un niveau d'enseignement secondaire (53%), suivi par un niveau moyen (33%). Les universitaires sont encore minoritaires dans le dispositif de l'Ansej.

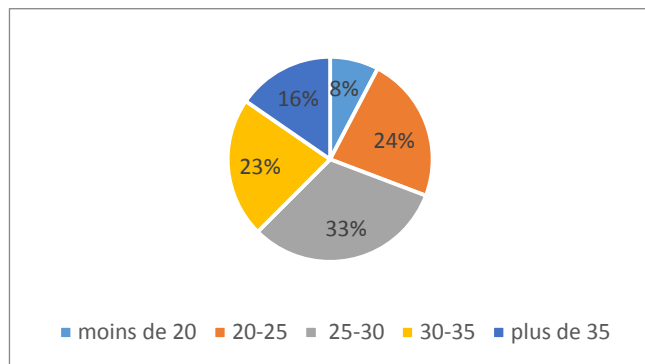
Tableau 2: Niveau intellectuel

Niveau intellectuel	%
Enseignement Moyen	33
Enseignement secondaire	53
Universitaire	14

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

Enfin, l'âge des entrepreneurs varie entre 19 ans et 40 ans. Ils sont pour la plus part entre l'âge de 28 et 33 ans, et 50% sont âgés moins de 29 ans.

Figure 2 : Tranches d'âges



Loué et al.,(2010)⁽²⁰⁾ ont identifié six axes de compétences. De notre part, nous avons retenu celles que nous estimons adaptées au contexte algérien. Ainsi, trois axes de compétences ont été sélectionnés: l'axe de compétences entrepreneuriales, l'axe de compétences commerciales et l'axe de compétences en gestion financière (*voir annexe 1*). Deux questions ont été posées afin d'évaluer d'une part, le niveau d'importance des compétences par rapport à l'activité exercée et d'autre part le niveau de maîtrise de ces compétences.

La première question : Quel est le degré d'importance de chaque compétence pour votre activité ? Selon une échelle de type Likert variant de « pas du tout importante » à « absolument importante » à l'activité exercée, il a été question de mesurer l'importance de chacun des trois axes de compétences vis-à-vis de l'activité exercée de chaque porteur de projet.

5	4	3	2	1
Absolument importante	Importante	Plutôt importante	Plutôt pas importante	Pas importante

La seconde question : Quel est le niveau de maîtrise de chaque compétence ?

Nous rappelons que l'objectif principal de cet instrument est de permettre de savoir le niveau de compétences actuelles des chefs de petites entreprises interrogés. Ainsi, chaque dirigeant doit juger le niveau de maîtrise des aptitudes et capacités managériales

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

présentées selon une échelle de 5 niveaux variant de «pas du tout maîtrisée » à « absolument maîtrisée ».

5	4	3	2	1
Absolument Maîtrisée	Maîtrisée	Plutôt Maîtrisée	Plutôt pas Maîtrisée	Pas maîtrisée

Le résultat obtenu dépend de la manière dont le dirigeant s'auto-évalue, de sa réponse aux autres questions ayant de liens avec cette question d'auto-évaluation, et de l'estimation de la validité de sa réponse par son accompagnateur. Chaque type de compétences a été expliqué d'une manière détaillée afin de permettre au porteur de projet de se situer et répondre facilement aux questions. Par ailleurs, nous avons pris soin du langage employé en tenant compte du niveau d'instruction des porteurs. C'est ainsi que notre questionnaire a été rédigé en deux langues en l'occurrence l'arabe et le français.

Comme il est déjà évoqué, c'est à l'aide du référentiel de Loué et ail (2010) que nous avons retenu trois axes de compétences jugées adaptées au contexte algérien à savoir l'axe de compétences entrepreneuriales, l'axe de compétences commerciales et l'axe de compétences en gestion financière.

2.2. Les compétences entrepreneuriales

Le tableau suivant montre que cette compétence est moins importante pour les transporteurs (de voyageurs et de marchandises) car ils sont généralement des transporteurs de lignes courtes. Selon eux, les stratégies, la vision et l'innovation, tous cela ne les intéressent pas, car ces notions ne font partie de leur management. Par contre, ils donnent de l'importance à la détection d'opportunités (une nouvelle ligne, etc.) afin de contourner la forte concurrence que connaît le secteur. Le même constat est signalé auprès des professions libérales (avocat, pharmacien, etc.).

Force est de constater un manque flagrant des projets innovants, du moins à court terme. Pis encore, les entreprises créées sont, dans la plus part du temps, évoluent dans des secteurs saturés ou la concurrence fait rage, tels que: le transport, les bâtiments, la restauration et cafeteria. Cela confirme malheureusement la volonté de l'Etat de financer des projets sans se soucier de la qualité. Aussi, le plus frappant est que plus de 90% des promoteurs n'ont jamais entendu parler de plan d'affaires. Ceci s'explique par le fait que les formateurs ont un programmes standard qui n'est pas adapté aux besoins des entrepreneurs et des secteurs d'activité car ils font un travail routinier, qui est loin d'être efficace. Par ailleurs, les porteurs de projets productifs signalent l'importance de la vision stratégique et de l'innovation pour leurs activités.

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

Par ailleurs, il est remarque que les universitaires comme ils se sont dans des activités innovantes et productives, ils éprouvent plus d'intérêt à ce type de compétences, d'autant plus ils ont déjà l'intention d'étendre leur activité.

Tableau 04 : Importance des compétences entrepreneuriales

	Pas importante (1)	Plutôt pas importante (2)	Plutôt importante (3)	Importante (4)	Absolument importante (5)	TOTAL
Services		6	14	3	3	26
Artisanat		3	6	10		19
Transport	2	8	10			20
Agriculture				3		3
Production			3	4	6	13
B T P			7			7
professions libérales	4	3				7
Maintenance			6			6
Pêche				2	1	3
Total	6	20	46	22	10	104

Les artisans et les producteurs se considèrent disposant d'une vision lointaine de leurs projets et sont aussi capables d'innover. De même, certains porteurs de projets dans le domaine de services tels que l'attraction et loisir, restaurationetc, estiment avoir acquis des habilités commerciales à partir de leurs expériences antérieures.

Tableau 05 : maitrise des compétences entrepreneuriales :

	Pas maitrisée (1)	Plutôt pas maitrisée (2)	Plutôt maitrisée (3)	Maitrisée (4)	Absolument maitrisée (5)	TOTAL
Services	7	10	9			26
Artisanat		8	3	8		19

« مجلة إضافات اقتصادية » جامعة غرداية، الجزائر، المجلد:3 العدد:01، مارس 2019

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

transport de marchandises	14	6				20
Agriculture		3				3
Producteurs			9	4		13
B T P		7				7
professions libérales		1	6			7
Maintenance		3	3			6
Pêche			3			3
Total	21	38	33	12	0	104

Le niveau moyen de l'importance de cet axe de compétence se situe à 3,32 ; entre importante et plutôt importante. Ceci signifie que le degré d'importance est bien requis pour des activités comme : les artisans, les prestataires de services et les producteurs. Néanmoins, le niveau de maîtrise générale des compétences entrepreneuriales est seulement de 48% (2,41/5) et le niveau de maîtrise par rapport à l'importance s'évalue à 72% (2,41/3,32).

Tableau 06:Le besoin de compétences entrepreneuriales :

Compétences entrepreneuriales	
Importance Moyenne	Maitrise Moyenne
3,32/5	2,41/5
Besoin moyen= 0,90/5	

2.3. Les compétences commerciales et marketing

Il est constaté une faible demande de ces compétences par les artisans et les transporteurs les considérant très souvent comme non intéressantes: Ceux qui ont investi des secteurs tels que : les fast- food, les cafés maures, les salons de thé, le transport, croient qu'ils ne nécessitent pas une grande maîtrise de mécanismes du marché. A vrai dire, cette catégorie de compétences est la moins importante par rapport aux deux autres compétences. Ceci est essentiellement attribué à deux facteurs à savoir : la taille et la nature des entreprises.

Tableau 07: Importance des compétences commerciales et marketing

« مجلة إضافات اقتصادية » جامعة غرداية، الجزائر، المجلد:3 العدد:01، مارس 2019

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

	Pas importante	Plutôt pas importante	Plutôt importante	importante	Absolument importante	TOTAL
Services	3	9	10	4		26
Artisanat	7	4	8			19
transport de marchandises	5	11	2	2		20
Agriculture			3			3
Industrie			3	10		13
BTP		5	2			7
professions libérales	3	4				7
Maintenance		3	3			6
Pêche			3			3
Total	18	36	34	16		104

Force est de constater que le secteur de transport représente la catégorie la moins compétente en matière de gestion commerciale car il suffit de posséder un permis de conduire pour devenir un chef d'une entreprise de transport (voyageurs ou de marchandises) dans le cadre du dispositif Ansej !!. Ces transporteurs sont aussi caractérisés par un très bas niveau par rapport aux autres activités. Pour les artisans, ils ne sont pas en reste, ils gèrent quotidiennement leurs affaires en satisfaisant les commandes des clients. Seuls les producteurs affichent des compétences dans le domaine commerciale et de marketing, en raison de la nature de leur activité, ils sont appelés à connaître tous les détails sur l'évolution du marché et de la concurrence.

En outre, il est observé que les promoteurs ayant un niveau moyen et secondaire éprouvent plus d'intérêt à cause des lacunes subies en ce qui concerne les compétences commerciales.

Tableau 8 : Maitrise des compétences commerciales et marketing

	Pas maitrisée	Plutôt pas maitrisée	Plutôt maitrisée	maitrisée	Absolument maitrisée	TOTAL
Services	3	9	8	6		26
Artisanat		7	9	3		19

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

Transport	8	12				20
Agriculture		3				3
Producteur		4	4	4	1	13
BTP	4	3				7
professions libérales		1	6			7
Maintenance			3	3		6
Pêche			3			3
Total	15	39	33	16	1	104

Le niveau moyenne de l'importance de cette compétence se situe bien au milieu, en l'occurrence 2,5 soit, entre plutôt important et plutôt pas important, ceci s'explique par le fait que les activités sont dans la plupart des cas des activités qui ne nécessitent pas beaucoup de connaissances et de qualités relatives aux marchés. En effet, la création d'une micro-entreprise de menuiserie par exemple, dont le porteur jouissait d'une expérience, il se considérait comme étant compétent pour gérer ladite entreprise. Il en est de même pour les transporteurs et les activités estimées non innovantes. Néanmoins, le niveau de maîtrise générale des compétences entrepreneuriales est seulement de 43% (2,19/5) et le niveau de maîtrise par rapport à l'importance s'évalue à 88% (2,19/2,58).

Tableau 9: Le besoin de compétences commerciales et marketing

compétences commerciales	
importance moyenne	maîtrise moyenne
2,580/5	2,19 / 5
Besoin moyen= 0,387 / 5	

2.4. Les compétences en gestion financière

La quasi-totalité des porteurs manifestent un intérêt pour ce type de compétences. A titre d'exemple, il faut bien savoir déclarer une G50 et lire des bilans car dans les premières années, les jeunes promoteurs sont tenus de déposer des bilans auprès des services fiscaux dans la mesure où ils sont suivis au régime du réel. Par ailleurs, une bonne gestion financière des affaires est fondamentale pour les affaires.

Tableau 10: Importance des compétences en gestion financière

	Pas importante	Plutôt pas importante	Plutôt importante	Importante	Absolument importante	TOTAL

« مجلة إضافات اقتصادية » جامعة غرداية، الجزائر، المجلد: 3 العدد: 01، مارس 2019

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

Services		1	12	9	4	26
Artisanat		3	3	13		19
transport de marchandises	0	15	5			20
Agriculture	1			2		3
Industrie		2	3	5	3	13
bâtiments et travaux publics			3	1	3	7
professions libérales				4	3	7
Maintenance			2	4		6
Pêche		1	1		1	3
Total	1	22	29	38	14	104

Cependant, pour ce domaine de compétences, il est relevé une faiblesse de connaissances en matière comptable, fiscale et parafiscale. En effet, sur 104 entreprises, seulement 22 chefs d'entreprise s'évaluent comme étant maîtrisant ou plutôt maîtrisant des compétences en gestion financière. Donc, un grand besoin en apprentissage est signalé dans cet ensemble de compétences.

Par ailleurs, il est observé que les promoteurs non universitaires souffrent plus de faiblesses au niveau de ce type de compétences. Les universitaires se sentent mieux connaître certains aspects financiers surtout ceux qui ont fait une spécialité économique ou financière à l'université. De même, pour les non bacheliers qui ont eu des cours soit au lycée, soit après une formation professionnelle.

Tableau 11: Maîtrise des compétences en gestion financière

	Pas maîtrisée	Plutôt pas maîtrisée	Plutôt maîtrisée	Maîtrisée	Absolument maîtrisée	TOTAL
Services	13	8	2	3		26
Artisanat	9	7	3			19
transport	5	15				20

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

Agriculture		3				3
Production	4	9				13
bâtiments et travaux publics	7					7
professions libérales	7					7
Maintenance	3	3				6
Pêche			3			3
Total	48	45	8	3	0	

La moyenne des 104 réponses des entrepreneurs donnent par ailleurs les résultats suivants sur les compétences en gestion financière. Le plus fort besoin de compétence chez les porteurs était observé dans cet axe de compétences. Le niveau de maîtrise moyenne des entrepreneurs se situe au milieu entre pas maîtrisée et plutôt pas maîtrisée, or, le niveau d'importance est supérieur à « plutôt importante » et moins que « importante ». Cette faiblesse dans la maîtrise est essentiellement due à l'absence d'une formation antérieure en gestion et un impact très faible de l'Ansej sur la gestion financière des petites entreprises. En fait, la formation technique dispensée par l'Ansej est loin d'être suffisante. En effet, une durée de trois heures consacrée pour le cours de la comptabilité est très courte.

Donc, un pourcentage avoisinant les 50% (1,58/3,35) n'est pas maîtrisé par les entrepreneurs par rapport à l'importance de ces compétences pour les activités. Cependant, le pourcentage de maîtrise des compétences est de 30% (1,58/5) par rapport au contexte général algérien.

Tableau 12: Le besoin de compétences en gestion financière

compétences en gestion financière	
Moyenne importance	Moyenne maîtrise
3,35	1,58
Ecart moyen = 1,7741	

Conclusion

« مجلة إضافات اقتصادية » جامعة غرداية، الجزائر، المجلد: 3 العدد: 01، مارس 2019

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

Les jeunes éprouvent des besoins immenses en formation dans le monde des affaires, notamment pour les non bacheliers. Encore, il est insuffisant, voire impossible de prodiguer des compétences en trois jours comme c'est le cas pour l'Ansej. Pour comprendre des cours de gestion d'entreprise (comptabilité, fiscalité, etc), il est conseillé de consentir une durée minimum d'environ d'un mois pour la formation afin d'acquérir des compétences de base.

En Algérie, il semble très nécessaire de se pencher sur l'instauration d'un système d'information national, de banques de données et d'organismes professionnels capables de mener de véritables études de marché et des étude technico-économiques, qui vont renforcer et enrichir les connaissances des entrepreneurs sur l'environnement économique d'une façon générale et leurs marchés d'une façon particulière.

De même, une spécialisation sectorielle des accompagnateurs est préconisée afin de mieux accompagner et servir les porteurs de projets.

Il est par ailleurs proposé, la création d'un fond bibliothèque réservé aux porteurs de projets (dans le domaine de fiscalité, d'assurances, de stratégie, de ressources humaines, de comptabilité...etc), et l'encouragement des porteurs de projets à suivre des formations dans des écoles et instituts de gestion.

Les entrepreneurs peuvent par le biais de mentors, de conseillers ou de brainstorming parvenir à identifier des opportunités d'affaires qu'ils n'auraient pu identifier autrement. Les organismes d'accompagnement des porteurs de projets doivent recourir à des sessions pour créativité.

En plus, il faut définir une forme de projet dont une cohérence entre le porteur et son projet est recherchée. Pour y arriver, nous proposons de prendre appui sur les compétences du porteur de projet par rapport à son projet, de définir ses buts et ses motivations dans la création de l'entreprise puis de définir ses domaines de compétences et ses potentialités.

Une autre préconisation vise la définition des objectifs d'apprentissage durant la période d'accompagnement du projet, et donc la définition des compétences à développer en priorité. Il convient de définir un processus d'évaluation sur la période d'accompagnement pour mesurer sa progression par rapport aux objectifs d'apprentissage préalablement définis.

Bibliographie

- 1-ElamraniA,LemtaouiM,KabbaM, El ouazzani K,(2016), **Etude exploratoire de l'écosystème d'accompagnement à l'entrepreneuriat social au maroc**. 13e Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME CIFEPME2016, 23-26 Oct,TroisRivieres-Canada.
- 2-Pluchart ,J.(2012). **L'accompagnement entrepreneurial. Quels biais psychologiques ?**, Revue internationale de psychosociologie et de gestion des comportements organisationnels 45/2012 (Vol. XVIII) , p. 217-238 .
- 3-Taktak-Kallel, I.(2018).« **De la pertinence de l'éthique professionnelle dans la régulation de l'accompagnement entrepreneurial. Une étude exploratoire en Tunisie** ». *Marché et organisations*, 33(3).
- 4-Philippart, P. (2017). « **L'accompagnement de l'entrepreneur en difficulté : questions autour d'un phénomène complexe** ». *Projectics / Proyéctica / Projectique*, 16(1), 11-29.
- 5- Charpentier, C. Duchène, M.(2009). « **L'accompagnement, un certain rapport des hommes entre eux** », sciences croisées, numero5,<http://www.sciences-croisees.com/articles-2/numro-5-contributions-libres>.
- 6- www.ansej.org.dz.(date d'accès :17-03-2019).
- 7-Berg G, LindeboomM, Lissdaniels.J,Sundquist.JSundquist K (2017), “**Mortality and the business cycle: Evidence from individual and aggregated data**”, *Journal of Health Economics*, Volume 56,2.2017,
- 8- SirelkhatimF.GangiY., (2015), “**Entrepreneurship education: A systematic literature review of curricula contents and teaching methods**”, *Cogent Business & Management*,2:1
- 9- Chandler,G.N.Jansen,E. (1992).”**The founder's self-assessed competence and venture performance**”, *Journal of Business Venturing*, Vol 7, pp 223-236.
- 10- Bayad,M.Boughattas,Y.Schmitt,C.(2007). « **Démarche d'identification et évaluation : approche par référentiel de compétences** »,5 congrès international de l'académie de l'entrepreneuriat.Canada.
- 11- Bayad,M.Boughattas,Y. Schmitt,C.(2006). « **Le métier de l'entrepreneur : le processus d'acquisition des compétences** », 8 ème CIFEPME, Fribourg.
- 12-TARONDEAU J C. (1998). *Analyse de Le management des savoirs*, Paris, Puf- Collection Que sais- je.
- 13-Loué C, Baronet J, Laviolette E, (2010). **Les compétences de l'entrepreneur, validation qualitative d'un référentiel auprès d'un échantillon de 29 entrepreneurs: France, Québec,Algérie** ; Colloque GRH, PME et entrepreneuriat : regards croisés 1er avril 2010, Montpellier, France.

L'apprentissage des prom Entrepreneurial Learning at ANSEJ

14-Verstraete T. Saporta B. (2006), *Création d'entreprise et Entrepreneuriat*, éditions de l'ADREG.

15-Fayolle A. &Verstraete T. (2005). *Paradigmes et entrepreneuriat*, Revue del'entrepreneuriat, vol. 4, n° 1.

16-Toutain,O.Salgado,M.(2012).**Comment améliorer la performance des pédagogies entrepreneuriales par la mise en action.** 11 Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME), Oct 2012, BREST, France.

17- Françoise Sigot(2013).*Comment établir un bon business plan*, La Semaine Vétérinaire n° 1541 du 24/05/2013,France.

18- Verstraete T., Saporta B.(2006). *Création d'Entreprise et Entrepreneuriat*, Éditions de l'ADREG ((<http://www.adreg.net>).

19-Masmoudi M , (2007).**Etude exploratoire des processus et des modèles d'incubation en entrepreneuriat :cas des pépinières tunisiennes.** Thèse de doctorat,Université du Sud Toulon-Var.

20- Loué C, Baronet J, Laviolette E, (2010). **Les compétences de l'entrepreneur, validation qualitative d'un référentiel auprès d'un échantillon de 29 entrepreneurs: France, Québec,Algérie** ; Colloque GRH, PME et entrepreneuriat : regards croisés 1er avril 2010, Montpellier, France.

Annexe : Le référentiel de compétences :

1- Compétences entrepreneuriales

- Impulser une organisation en mobilisant des ressources humaines, matérielles et financières
- Détecter une opportunité d'affaire
- Avoir une vision stratégique, déterminer les axes stratégiques les plus porteurs pour l'entreprise
- Formaliser un business plan
- Innover, faire preuve de vision entrepreneuriale, positionner son entreprise par rapport à la concurrence en concevant de nouveaux produits
- Connaître et appréhender le marché
- Être visionnaire, avoir du flair, du feeling, de l'instinct

2- Compétences commerciales et marketing

- Déployer un argumentaire de vente dans le but de convaincre un client
- Démarcher, prospecter lors de salons, faire du e-mailing, du phoning, utiliser des portails professionnels sur internet.
- Développer une stratégie commerciale, des moyens pour attirer des nouveaux clients (plans d'action hebdomadaires, mensuels...).
- Adapter les produits à la demande du client, « cibler », le bon produit pour le bon client.
- Faire une étude de marché, une analyse SWOT, analyser les prix pratiqués par l'entreprise et les comparer à ceux de la concurrence.
- Faire du benchmarking, une veille concurrentielle.

3- Compétences en gestion financière

- Savoir lire un bilan, le décrypter, l'analyser et en tirer des pistes d'action, des

conclusions.

- Savoir lire un compte de résultat, un compte de résultat prévisionnel, le décrypter, l'analyser et en tirer des pistes d'action, des conclusions.

- Utiliser des ratios, des indicateurs, des tableaux de bord pour analyser, diagnostiquer l'entreprise, faire un audit qualitatif et quantitatif de l'entreprise.

- Calculer les coûts, les prix de revient, la marge- Remplir un état déclaratif : fiscal, parafiscal, social.