

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCH SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOUD MAMMERRI DE TIZI OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES
COMMERCIALES

Département des Sciences Financières et Comptabilité

Mémoire de fin d'étude en vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
Financières et Comptabilité

Option : Finance d'entreprise

Thème

**La Finance Entrepreneuriale et la création des PME :
Cas du dispositif de l'ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou**

Présentée par :

- ADANE Cylia
- MEHAL Zohra

Encadré par :

- M^{me} ALLEK Saifa

Jury :

- | | |
|--|---|
| - M ^{me} . AMIRI Dalila | Maitre de Conférence (A), UMMTO, présidente |
| - M ^{me} ALLEK Saifa | Maitre de Conférence (B), UMMTO, rapporteur |
| - M ^{me} SADAQUI née ARBOUZ Safia | Maitre-Assistant (B), UMMTO, examinateur |

Année universitaire : 2021- 2022

Remerciements

Nous tenons à remercier Dieu, tout puissant pour nous avoir donné la santé physique et morale afin de réaliser ce modeste travail. En plus, ce travail de recherche n'aurait pas pu être mené à bien sans le soutien et les conseils de nombreuses personnes qu'on tient à remercier aujourd'hui.

*Nos remerciements s'adressent en premier lieu à notre promoteur **M^{me} ALLEK SAIFA** d'avoir accepté de diriger ce travail et nous avoir suivie, soutenue et encourager tout au long de cette recherche. On vous sera toujours reconnaissantes.*

Nous tenons aussi à adresser nos remerciements les plus sincères

*Au **Directeur de l'ANGEM** de la wilaya de Tizi-Ouzou*

*Et **M^{me} BOUBECHIR** chargée de la communication au niveau du dispositif, Ainsi que tout le personnel de la direction, qui nous ont apporté leurs aides précieuses.*

Dédicace

Je dédie mon travail à ma chère maman et mon cher papa qui m'ont soutenu tout au long de mon parcours,

Depuis l'enfance, et qui m'ont épaulé pour la réalisation de ce travail, je vous souhaite une longue vie mes chères parents.

A mon unique frère et mon fiancé pour leurs encouragements permanents, et leur soutien moral, merci d'être là pour moi.

Et aussi à mes grands-parents qui n'ont cessé de prier pour moi, et longue vie pour eux.

Et à mes tantes LYNDA, KAHINA, NAIMA, HAMIDA, et oncle NAFA qui m'ont soutenu, et encourager.

Et à mon encadreur **M^{me} ALLEK SAIFA** qui nous a accompagnés tout au long de notre travail de recherche.

ADANE CYLIA

Dédicace

Je dédie ce modeste travail

A mes parents qui m'ont soutenue et encouragée durant ces années d'études.

Qu'elle trouve ici le témoignage de ma profonde reconnaissance.

A mes frères, mes sœurs qui ont partagés avec moi tous les

Moments d'émotion lors de la réalisation de ce travail. Ils m'ont

Chaleureusement supporté et encouragé tout au long de mon parcours.

A ma famille, mes proches et à ceux qui me donnent de l'amour et de la

Vivacité.

A tous mes amis qui m'ont toujours encouragé, et à qui je souhaite plus de

succès.

A tous ceux que j'aime.

MEHAL ZOHRA

Liste des abréviations

Abréviation	Significations
AGR	Activités Génératrices de Revenus
ANADE	Agence Nationale d'Appui et de Développement
ANDI	Agence Nationale de Développement de l'Investissement
ANGEM	Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit ANGEM
ANSEJ	Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
APSI	Appui et de Supervision des Investissements
BTP	Bâtiments et Travaux Publics
BTPH	Bâtiments Travaux Publics et Hydraulique.
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
CNI	Commission Nationale de l'investissement.
DA	Dinars Algérien
E	Échec
FGMMC	Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits
FNDRA	Fonds National de Régulation et de Développement Agricole
GEM	Globale Entrepreneurship Monitor
IBS	Impôt sur le Bénéfice des Sociétés
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
ONS	Office National des Statistiques
PIB	Produit Intérieur Brut
PME	Petite et Moyenne Entreprise
PNR	Prêt Non Rémunéré
PR	Perçu et refusée
SARL	Société à Responsabilité Limitée
TAP	Taxe sur l'Activité Professionnelle
TVA	Taxe sur la Valeur Ajoutée
UTA	Unités de Travail Annuel
VA	Valeur ajoutée

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	1
Chapitre 01 : Les fondements théoriques de l'entrepreneuriat	6
Section 01 : Une vue d'ensemble sur l'entrepreneuriat	7
Section 02 : Le processus entrepreneuriale	22
Chapitre 02 : La dynamique entrepreneuriale en Algérie	34
Section 01 : Évaluation et état des lieux de l'entrepreneuriat en Algérie	35
Section 02 : Le financement de l'entrepreneuriat en Algérie	46
Chapitre 03 : Le financement et création de PME au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou par le dispositif ANGEM.....	58
Section 01 : Présentation du dispositif de l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit(ANGEM).....	59
Section 02 : Le micro crédit et le financement au niveau de l'ANGEM de Tizi-Ouzou....	65
Section 03 : Analyse de l'évolution du micro crédit à l'ANGEM de Tizi-Ouzou	76
CONCLUSION GENERALE	93
BIBLIOGRAPHIE	95
Les annexes	99
Liste des tableaux	104
Liste des figures	105
Liste des schémas.....	107
Table des matières.....	108

Introduction générale

Introduction générale

Durant cette dernière décennie, l'environnement économique national et international a été affecté par diverses mutations. L'ère de la mondialisation et l'ouverture des marchés locaux au niveau international ont remis en question la nature des produits vendus, le processus productif, la compétitivité ainsi que les facteurs clés de succès des entreprises. De ce fait, l'innovation encouragée par le processus entrepreneurial, est devenue au cœur des dialogues économiques, politiques et sociaux actuels.

L'entrepreneuriat est considéré comme un instrument clé permettant d'améliorer la compétitivité entre les nations, il permet d'accroître le niveau de vie, de favoriser la croissance économique et d'augmenter les possibilités d'emploi. Il est considéré aussi comme un déterminant majeur des performances économiques. Tant de chercheurs, les preneurs de décisions s'accordent pour dire qu'une économie entrepreneuriale est une économie dynamique et innovatrice, c'est-à-dire qui expérimente de nouvelles idées, de nouveaux produits ou processus, ce qui lui permet de se renouveler.

L'Algérie n'est pas exclue de ces nouvelles transformations. En effet, le passage à l'économie de marché et l'ouverture du marché algérien à l'international a encouragé les actions entrepreneuriales en termes de créations d'entreprises, de processus de gestion et mêmes de nouveaux produits algériens.

Ainsi, il est reconnu que l'entrepreneuriat est devenu un facteur important de la compétitivité et de la croissance des économies des pays. En effet, nul ne saurait aujourd'hui mettre en doute le rôle primordial que jouent les entrepreneurs dans le système économique mondial. Ces entrepreneurs sont aujourd'hui perçus comme étant les piliers de l'économie de marché et leurs activités, comme créatrices de valeur, d'emplois et d'avantages pour les consommateurs.

Après l'indépendance de 1962, l'Algérie a lancé des grands projets, notamment la création des entreprises publiques où l'État détient le monopole des moyens de production et la nationalisation des secteurs clés de l'économie, où la politique économique est fondée sur la nationalisation des hydrocarbures qui représentent 98% des recettes exportatrices de pays. Mais le choc pétrolier et la crise économique de 1986, a poussé l'État Algérien à adopter un autre processus économique à savoir le processus de l'économie de marché, qui se base sur la propriété privée des moyens de production.

Initialement, début 1980 l'Algérie suscite un regain d'intérêt pour la PME, comme solution en termes de création d'emploi, et la lutte contre le chômage, ainsi que la participation au processus économique.

Introduction générale

A partir de 1990, avec le contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché, l'État s'est lancé dans la libéralisation de ses marchés, par l'adoption d'un premier code des investissements 1993, qui donne à la PME et à l'initiative privée une place importante dans le développement et la modernisation économique. Une volonté qui s'est traduite par une augmentation importante du nombre des PME privées depuis le lancement de ce nouveau code à nos jours.

Pour faire face à ses difficultés de financement et à créer des emplois stables, les pouvoirs publics ont fait recours à des solutions alternatives permettant de réduire la pression sur le marché de travail et d'amorcer la perspective d'une reprise durable de la croissance économique. En effet, le gouvernement a établi des programmes afin de stimuler l'activité et créer d'emploi, à travers les différents dispositifs d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprises. En effet, depuis le début des années 90, plusieurs organismes et fonds ont vu le jour en Algérie ; Agence pour la Promotion, le Soutien et le Suivi des Investissements (APSI) (maintenant connu sous le nom de l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI)), Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ) (maintenant connu sous le nom : Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE)), Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM), Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) et d'autres organismes qui financent la création de nouvelles entreprises et qui aident les entreprises en difficulté à financer leurs croissances ou à maintenir leurs activités¹.

Ces politiques d'accompagnement complètent les vides du système financier algérien et atténuent les difficultés du financement des petites et moyennes entreprises privées en Algérie, où le marché financier est quasiment inexistant et le secteur bancaire est compliqué.

La wilaya de Tizi-Ouzou compte parmi les régions qui jouissent d'un pouvoir d'attractivité et de compétitivité grâce à sa position géographique favorable à l'investissement et la disponibilité des infrastructures de base dont l'activité économique a besoin (transport, électricité ; gaz et poste). Elle est dotée d'un tissu économique important qui la classe parmi les premières wilayas du pays en termes de nombre d'entreprises. Elle occupe la quatrième place au niveau nationale avec 1870 du nombre total des PME en Algérie.

La wilaya de Tizi-Ouzou, à l'instar des autres wilayas a bénéficié des programmes fournis par l'État. Nous avons choisi de limiter notre étude au dispositif ANGEM.

¹ André Joyal, Mohamed Sadeg, Olivier Torrès, « La PME algérienne et le défi de l'internationalisation », Edition L'Harmattan, Paris, 2010.

Introduction générale

L'Agence Nationale de gestion des micros crédits (ANGEM), qui est un dispositif mis en place depuis 1999 dans le but de permettre aux jeunes dont l'âge est compris entre 18 ans et 60 au plus, de créer des entreprises de petite taille (généralement des micros entreprises), dont le coût total ne dépasse pas 1, 000,000 DA. Il peut concerner deux types d'investissement : celui de la création ou de l'extension du projet.

Ce dispositif d'appui a été créé pour permettre l'émergence d'un tissu de PME intégré, de leur nature fonctionnelle et organisationnelle, et leur couverture des besoins financiers des PME, il représente un intérêt majeur pour permettre une meilleure adéquation avec le cadre macroéconomique globale.

Problématique de recherche

La création des PME représente aujourd'hui un enjeu économique et social important dans le monde. Elles représentent actuellement un moteur pour le développement de toute économie.

Ainsi de nombreux économistes affirment et beaucoup d'études réalisées confirment que le financement initial à la création des PME est indispensable pour assurer la performance future et la pérennité de ces entrepreneurs. A ce point, les entrepreneurs ambitieux rencontrent au moment de la réalisation de leur projet des obstacles en matière de ressources de financement, puisque leur apport personnel est insuffisant pour faire face mais aussi le financement bancaire exige des promoteurs de projets de présenter certaines garanties.

C'est dans ce contexte que nous tenterons d'analyser la problématique suivante :

« Quel est l'impact du dispositif de financement ANGEM de la wilaya de TIZI-OUZOU, sur la création et le développement des PME ? »

Pour pouvoir répondre à la question principale, il serait intéressant de soulever quelques questions subsidiaires, formulées comme suit :

- Que ce qu'est l'entrepreneuriat ? Et comment s'est-il évolué en Algérie ?
- En quoi consistent les PME ?
- Quel est l'état des lieux des PME en Algérie ?
- Quelles est la contribution du dispositif ANGEM à la création des PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou ?

Introduction générale

Hypothèses et objectifs spécifiques

Pour répondre à nos questions, nous avons avancé les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 01** : L'entrepreneuriat est un sujet d'actualité dans la vie des entreprises et en science de gestion.
- **Hypothèse 02** : La PME devient réellement le facteur de développement local ou comme moteur de développement économique et social.
- **Hypothèse 03** : Les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics, notamment l'ANGEM répondent aux besoins des entrepreneurs.

L'objectif principal visé à travers notre étude est très modestement, d'essayer d'évaluer le travail de l'ANGEM en termes de financement, et de mesurer la performance des PME créées et financées par le dispositif ANGEM.

Méthodologie de la recherche

Pour réaliser ce travail et apporter les éléments de réponse à notre problématique, nous avons en premier lieu, effectué une recherche bibliographique, et ceci par la consultation des différents documents nécessaires pour la compréhension des concepts liés à notre thématique, et exploité les divers documents fournis par l'agence ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou. En plus, des réponses de la recherche bibliographique nous avons réalisé des entretiens avec des responsables, qui ont enrichi notre travail, et nous ont permis de se rapprocher d'une étude sur le terrain.

Les motifs de choix de sujet

Le choix de notre sujet est motivé par les éléments suivants :

- Notre formation universitaire en Finance d'Entreprise, riche et variée, a été la déterminante dans le choix de ce sujet.
- Le respect qu'il traduit à une problématique récente dans le fait qu'elle traite un sujet d'actualité et qui est au centre d'intérêt de tous les chercheurs, comme nous le constatons actuellement en Algérie.
- L'importance des PME dans la dynamique de relance économique et leurs caractéristiques en termes de créativité, de réactivité, de compétitivité et de performance.
- Notre objectif est d'essayer de mettre l'accent sur le phénomène de l'entrepreneuriat, et de montrer le rôle du dispositif d'ANGEM de la wilaya de TIZI-OUZOU, dans l'accompagnement des entrepreneurs.

Introduction générale

- En tant que financier, il nous semble intéressant de connaître les obstacles financiers des PME, tant dans le monde que dans notre pays.
- La finance des PME est un sujet d'actualité, il est en conséquence un outil très pertinent pour nous aider à moderniser et actualiser ce que nous avons acquis comme connaissances dans le domaine de la finance.

Structure de mémoire

Ce mémoire tente de décrire et d'expliquer la dynamique entrepreneuriale dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Pour cela nous l'avons divisé en trois chapitres.

D'abord, nous présenterons dans notre premier chapitre, les fondements théoriques de l'entrepreneuriat à travers trois sections. La première est consacrée à la notion de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur. La deuxième section est attribuée au processus de l'entrepreneuriat.

Ensuite, le deuxième chapitre est intitulé « la dynamique entrepreneuriale en Algérie » nous allons présenter dans un premier lieu, la première section intitulée l'évolution et état des lieux de l'entrepreneuriat en Algérie. La deuxième section sera consacrée aux organismes d'aide à la création des PME en Algérie.

Enfin, le troisième chapitre, portera sur l'étude du dispositif ANGEM, et l'évolution de la contribution de ce dernier au financement des PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou, illustrée par des chiffres réels collectés au niveau de cet organisme.

Chapitre 01 :
Les fondements théoriques de
l'entrepreneuriat

Introduction

Aujourd'hui l'entrepreneuriat constitue un phénomène qui est de plus en plus discuté par les chercheurs dans le domaine de l'économie.

De nos jours, l'entrepreneuriat joue un rôle très important voir même un rôle de premier plan dans le développement économique par la chose la plus importante qui est la création de nouveaux emplois.

L'entrepreneuriat se définit comme un phénomène qui s'articule autour d'une personne, en l'occurrence l'entrepreneur, et une organisation, qui est l'entreprise. Ainsi l'entrepreneuriat est le processus qui amène une personne à envisager la propriété d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable, à arriver avec des projets d'entreprise, à apprendre à devenir des entrepreneurs à lancer et à développer une entreprise.

Ce premier chapitre comporte deux sections, la première sera consacrée à un cadre théorique de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur. Alors que la deuxième section portera sur la compréhension du processus entrepreneurial.

Section 01 : Une vue d'ensemble sur l'entrepreneuriat

L'étude de l'entrepreneuriat constitue un domaine très vaste qui n'a été que partiellement exploré par les divers chercheurs. Aussi l'entrepreneuriat ne peut-il être définie qu'en faisant référence à l'entrepreneur.

Comprendre l'entrepreneuriat aujourd'hui nécessite de s'affranchir de certains mythes, comme celui de l'entrepreneur héros.

Dans cette section nous aborderons différentes définitions des deux concepts de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur, proposées par les différents auteurs.

I. Concept de base de l'entrepreneuriat

Les études menées dans le domaine de l'entrepreneuriat ont donné lieu à plusieurs définitions. En effet, la littérature relative à ce concept présente une multitude de représentations. Ces dernières s'expliquent par les mutations significatives de ce concept à travers le temps. Selon Fayolle² : « *les évolutions qu'a connues le concept de l'entrepreneuriat au cours des quinze dernières années comptent certainement parmi les plus importantes* ».

De son côté, Verstraete³ considère que « *l'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, son intelligibilité nécessitant une modélisation. Cette complexité exclue la possibilité d'une délimitation stricte et univoque de ses frontières sémantiques* ». Nous comprenons, alors, qu'il n'existe pas une représentation unique du concept de l'entrepreneuriat.

Par ailleurs, nombreux sont les chercheurs qui se sont focalisés sur l'entrepreneur, l'acteur principal du phénomène de l'entrepreneuriat. Dans ce contexte, Julien et Marchesnay⁴ précise que « *l'entrepreneuriat désigne l'état et la qualité de celui ou de ceux qui sont entrepreneurs. Cet état résulte de plusieurs facteurs plus au moins complémentaires : l'esprit d'entreprise, la création d'entreprise et l'action d'entreprendre ou de conduire une entreprise en étant entrepreneur* »

De ce qui précède, nous concluons que l'entrepreneuriat est un phénomène complexe, qui se présente sous plusieurs angles, qui renvoie à plusieurs autres concepts et qui peut être défini selon l'acte d'entreprendre lui-même, *l'entrepreneuriat*, ou selon la personne qui agit, *l'entrepreneur*.

De ce fait, nous avons choisi de présenter les diverses définitions de l'entrepreneuriat selon les deux axes suivants :

² Alain Fayolle, « L'enseignement de l'entrepreneuriat dans les universités françaises : analyse de l'existant et propositions pour en faciliter le développement », Editions d'Organisation, France, 1999., p : 4.

³Thierry Verstraete, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Editions Management et Société, Paris, 2000, p : 11.

⁴ Ibid, p: 8.

- La définition terminologique de l'entrepreneuriat.
- La définition conceptuelle de l'entrepreneuriat.

1. Définition terminologique de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un terme à l'origine issu du mot « entrepreneur ». Il semblerait qu'il ait été introduit dans la langue française à la fin du XVII^e siècle (**VERNI, 1982**)⁵. Il est passé à la langue anglaise « Entrepreneurship ». Selon l'office québécois⁶ de la langue française, l'entrepreneuriat est défini comme « *la fonction d'une personne qui mobilise et gère des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter des entreprises* ».

L'entrepreneuriat a connu plusieurs significations dans le temps, différents auteurs l'ont défini différemment dans le dictionnaire des Sciences de Gestion : « *l'entrepreneuriat désigne l'état de celui ou de ceux qui sont entrepreneurs. Cet état, résultat de trois éléments indissociables ; l'esprit d'entreprise, la création, et l'entrepreneur lui-même* »⁷.

1.1 Définition conceptuelle de l'entrepreneuriat

Avant de définir l'entrepreneuriat, il faut savoir qu'il est multidimensionnel : c'est-à-dire qu'il n'existe pas une définition unique propre à ce terme.

Alain Fayolle propose la définition suivante du concept de l'entrepreneuriat :

«L'entrepreneuriat peut être défini, simplement, par des situations particulières, créatrices de richesses économiques et sociales, caractérisées par un degré élevé d'incertitude, donc l'existence de risques, dans lesquelles des individus sont impliqués très fortement et doivent développer des comportements basés notamment sur l'acceptation du changement et des risques associés, la prise d'initiative et le fonctionnement autonome »⁸.

Dans ce contexte, l'auteur met en relief l'importance de la notion de prise de risque et de création de richesse. A ce titre, il précise que les individus doivent développer des attitudes d'initiative, d'autonomie et d'adaptation rapide par rapport à l'incertitude, pour réussir à créer de la richesse.

⁵ Ibid, P 22, 23.

⁶ <http://www.olf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/officialisation/terminologique/fiches/1298933.html>,

⁷ Henri Mahe de Boislandelle, dictionnaire de sciences de gestion, « vocabulaire, concept, outils », Edition Economica, Paris 1998

⁸ Alain Fayolle, « *L'enseignement de l'entrepreneuriat dans les universités françaises : analyse de l'existant et propositions pour en faciliter le développement* », Op.cit, p : 6.

Par ailleurs, Verstraete⁹ définit l'entrepreneuriat comme « *un phénomène combinant un individu et une organisation. L'un se définit par rapport à l'autre et vice versa. Ainsi, le terme entrepreneuriat décrit une relation symbiotique entre un entrepreneur et une organisation : l'entrepreneur agit, structure et engage son environnement à des fins socio- économiques. Son action induit du changement et conduit à une modification partielle d'un ordre existant. L'entrepreneur construit son ordre. Celui-ci ne lui est profitable que si l'ordre socio- économique, dans lequel il s'insère, y trouve également un intérêt et en tire de la valeur* ».

De cette définition nous pouvons déduire que le concept de l'entrepreneuriat relie l'entrepreneur à son entreprise par des actions structurées et engagées, dont l'objectif principal est de créer de la valeur pour l'entrepreneur, et pour son environnement socio- économique.

Knight et Drucker¹⁰ « *l'entrepreneuriat consiste à prendre des risques* ». Dans le même ordre d'idée, Julien et Marchesnay¹¹ présentent l'entrepreneuriat comme : « *l'aptitude d'un individu, d'un groupe social, d'une communauté à prendre des risques pour engager des capitaux, dans une sorte d'aventure, consistant à apporter quelque chose de neuf et créatif, en employant et en combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses* ». Dans cette perspective, les deux auteurs mettent l'accent sur la notion de prise de risque par un groupe d'individu, avec une combinaison efficiente des ressources disponibles, pour s'engager dans une activité entrepreneuriale, avec pour objectif de créer de la richesse.

Nous citons aussi la définition donnée par HIRICH et PETER : « *L'entrepreneuriat peut se concevoir comme le processus qui consiste à vouloir créer quelque chose de différent et possédant une valeur, en lui consacrant le temps et le travail nécessaires, en assumant les risques financiers, psychologiques et sociaux correspondant et à en recevoir les fruits sous forme de satisfaction pécuniaire et personnelle* »¹².

De ces définitions, on déduit que le terme d'entrepreneuriat désigne l'action de création d'entreprise pour créer de la richesse. Ce concept n'est pas seulement un phénomène économique. Il est aussi, une question socio- culturelle, c'est- à- dire une question de disposition d'esprit, de culture de valeur d'éducation, de structures sociales, d'attitudes et de comportement.¹³

⁹ Thierry Verstraete, « *Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat* », op.cit, p : 12.

¹⁰ Peter Drucker « *Les entrepreneurs* », Editions Lattés, Paris, 1985, p : 344.

¹¹ Pierre-André Julien, Michel Marchesnay, « *Economie et stratégie industrielle* », Edition Economica, Paris, 1997, p : 26.

¹² HESSAS Toufik, « *l'entrepreneuriat : les déterminants de création d'entreprise cas de la commune de Bordj Menaïel* », mémoire en sciences commerciales à l'UMMTO 2018, chapitre 01, page07.

¹³ Christian Bruyat, « *Créer ou ne pas créer : une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise* », Revue de l'entrepreneuriat, Vol 1, N°1, France, 2001, p : 10.

2. Les formes de l'entrepreneuriat

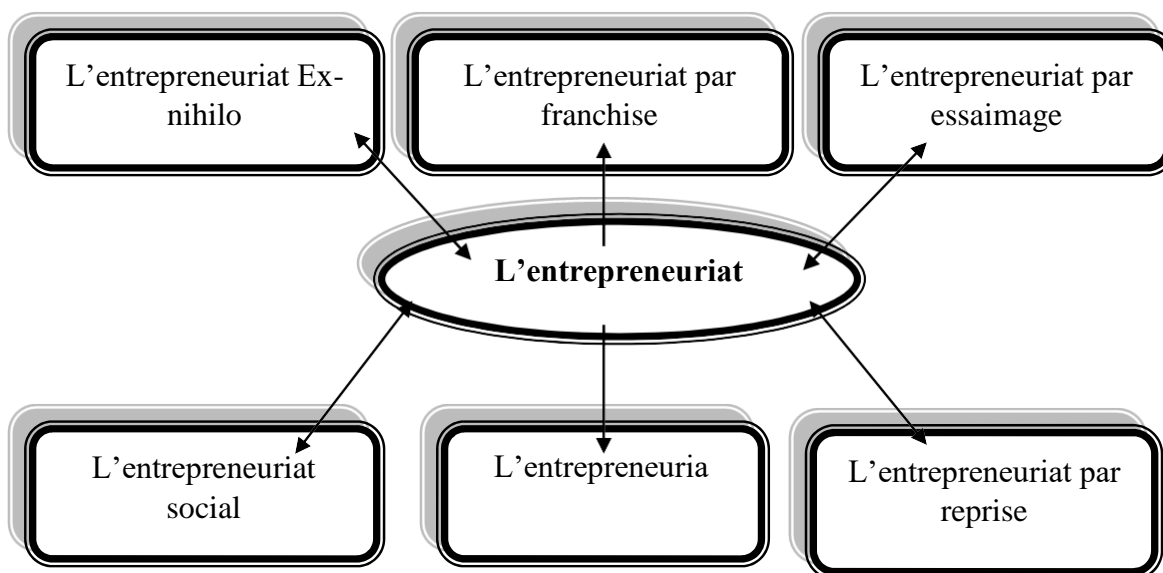
Pour Broyat, la création d'entreprise correspond surtout à des créations d'activités économiques nouvelles par des personnes n'étant pas déjà chefs d'entreprise.¹⁴

D'une façon plus large, les entrepreneurs aujourd'hui unanimement reconnue comme étant des phénomènes vitaux pour la société, par leur contribution à la régénération et au développement de l'économie.

Selon Filion, nous vivons dans un monde où existent de plus en plus de travailleurs autonomes, de micro entreprises et de petites entreprises. « Les gens sont appelés à adopter des attitudes de plus en plus entrepreneuriales, même ceux qui vont faire carrière dans les grandes organisations privées ou publiques ».

D'une manière générale, le projet entrepreneurial peut revêtir plusieurs formes :

Schéma N°01 : Les formes de l'entrepreneuriat



Source : élaborer par nous-mêmes

2.1 La création d'une nouvelle entreprise ou l'entrepreneuriat ex-nihilo

C'est une expression latine signifiant « à partir de rien ». Elle est la forme la plus pur d'entrepreneuriat. Un individu, seul ou avec quelque associé, crée une entreprise indépendante ne reposant sur aucune structure préexistant. Ce type de création repose sur une idée innovante ou l'entrepreneur sera chargé de convaincre les utilisateurs et les acteurs de ce nouveau produit.¹⁵

¹⁴ Ait Said Soud, « Analyse entrepreneurial et création d'entreprise dans la wilaya de Bejaia », mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en science de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia 2015, page 09.

¹⁵ Ibid., P 09.

2.2 La création d'une entreprise par franchise

Elle met en relation un franchiseur, entreprise qui souhaite se développer en utilisant cette modalité, et un franchisé, individu qui veut créer une entreprise en appliquant une formule. Ce type de création consiste à imiter un fonctionnement qui existe dans un contexte géographique donné. La création en franchise bénéficie également d'un accompagnement important, mais payant, de la part du franchiseur. Elle peut permettre à celui qui n'a pas d'idées propres ou qui n'a pas une capacité à innover de réaliser son objectif de création d'entreprise.¹⁶

2.3 La création d'une entreprise par essaimage

C'est le fait de créer une entreprise quand on est salarié et avec l'aide de son entreprise, c'est certainement une démarche plus facile. Les projets peuvent être variés et concernant la création d'un commerce ou d'une entreprise industrielle mais l'accompagnement (matériel, intellectuel, commercial, financier) d'une entreprise peut être de nature à réduire le niveau de risque de l'entrepreneur¹⁷.

Louis Jacques Fillion, définit trois types d'essaimage :

- Essaimage interne (spin-off) : un membre du personnel de l'organisation essaimant (ou plusieurs selon Pirnay (2000)), crée une entreprise à partir d'une technologie développée au sein de l'organisation essaimante.
- Essaimage externe (spin-in) : une entreprise est créée par un chercheur externe à l'organisation essaimante mais en utilisant une technologie développée au sein de celle-ci.
- Essaimage de sortie (spin-out) : l'entreprise est créée parce que l'organisation essaimante ne veut plus de cette technologie.

¹⁶ Hesas Toufik, « L'entrepreneuriat : les déterminants de création d'entreprise cas de la commune de Bordj Mézail », Op.cit, page 10.

¹⁷ Aoudj Mohamed, « Le développement de l'esprit Entrepreneurial dans le domaine de Tourisme dans la wilaya d'Alger », mémoire de fin d'étude de cycle pour l'obtention du diplôme de master en Marketing Hôtellerie Tourisme à l'UMMTO 2018, page 11.

2.4 L'entrepreneuriat social

L'entrepreneuriat social apparaît comme une nouvelle forme d'initiative privée avec une finalité qui dépasse la recherche de la richesse et du profit. C'est un résultat d'un engagement social cherchant à satisfaire les besoins sociaux et à apporter des solutions innovantes à des problèmes souvent insolubles par l'État et l'économie marchande. L'entrepreneuriat social et particulièrement l'entreprise sociale s'aperçoivent comme une nouvelle manière de combler les insuffisances de l'intervention des pouvoirs publics qui n'arrivent pas à satisfaire tous les besoins sociaux au niveau des régions ou des territoires. Cela, en s'appuyant sur l'innovation sociale qui est perçue comme vecteur de changement social et qui renforce l'inscription territoriale des entrepreneurs sociaux.¹⁸

2.5 L'entrepreneuriat

Toute personne peut avoir l'occasion d'agir comme entrepreneur. L'entrepreneur est un agent de changement. Il agit de façon entrepreneuriale dans une organisation au sein de laquelle il travaille, mais qui ne lui appartient pas. C'est un créatif qui conçoit et fait des choses nouvelles, qui apporte des innovations à ce qui existe. Pour ce faire, il a besoin de soutien : il doit s'assurer d'un bon système de relations. Il a aussi besoin d'apprendre à concevoir des visions, à bien structurer ses projets et à se donner un cadre pour améliorer la cohérence de ses réalisations.¹⁹

L'entrepreneur prend des risques pour lesquels il n'est pas rémunéré. En revanche, c'est lui qui fait avancer les organisations. De cette façon, il apprend aussi bien le leadership que le métier d'entrepreneur. Certains entrepreneurs deviendront dirigeants d'entreprise, leaders sociaux ou politiques, ou se lanceront en affaires et exerceront à temps plein le métier d'entrepreneur. Si l'entrepreneur crée une entreprise qui se situe dans le prolongement de ce qu'il a déjà entrepris au sein de l'organisation où il travaillait, certains diront qu'il est devenu entrepreneur. Quoi qu'il en soit, les comportements entrepreneuriaux sont de plus en plus demandés dans les organisations. Ils constituent une excellente préparation à la réalisation de pratiques entrepreneuriales indépendantes.

¹⁸ Mme Allek Saifa « Polycopie pour le module ENTREPRENEURIAT » Destiné aux étudiants en M1 de la spécialité finance d'entreprise de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion, à UMMTO 2021.

¹⁹ HESSAS TOUFIK L'entrepreneuriat : les déterminants de création d'entreprise cas de la commune de Bordj Menaïl. Op.cit, page 11.

2.6 La reprise de l'entreprise

Elle se définit selon les termes de Fayolle comme un processus pour lequel une personne physique ou morale, le repreneur acquiert la propriété d'une entreprise ou d'une activité existante et occupe la fonction de direction générale.

- La reprise d'une entreprise ou d'activité en bonne santé : Dans ce cas, il faut avoir, au bon moment, l'information de vente de ce genre d'entreprise, ensuite avoir les ressources financière nécessaires pour déposer, et surtout avoir des compétences en management et ne pas perdre du temps dans l'apprentissage.
- La reprise d'une entreprise en difficulté : il est important de connaître la nature de la difficulté, et le cadre légal de la reprise.²⁰

Avoir une relation avec les acteurs de ce milieu est une condition importante.

3. Les caractéristiques de l'entrepreneuriat

De nombreux travaux ont cherché à mettre à jour les caractéristiques individuelles favorables à l'entrepreneuriat. Nous avons identifié à partir de la littérature 09 caractéristique. Nous écarterons ici des facteurs tels que la chance ou la santé pourtant déterminants dans certains projets.²¹

3.1 La tolérance à l'ambiguïté, la confiance et l'optimisme

L'ambiguïté est inhérente au phénomène entrepreneurial. Rien n'est écrit par avance et les surprises sont inévitables. L'avenir est par essence, incertain et indéterminables ou inconnu. La confiance, d'abord en soi et l'optimisme permettent de tolérer l'ambiguïté, mais il subsiste toujours des espaces incontrôlables ou inconnus.

Donalds Kuratko et Richard Hodgetts évoquent également la tolérance pour les erreurs, c'est à dire la capacité à apprendre des erreurs commises, lesquelles constituent des véritables expériences sur laquelle on peut capitaliser par la suite.

3.2 La perception et l'estimation des risques

Pratiquement il est général reconnu qu'un entrepreneur sait s'engager personnellement là où d'autres ne s'y risqueraient pas. Le projet de création d'entreprise s'insère dans un environnement organisationnel, social, culturel, économique plus au moins favorable. Une des caractéristiques clés de la situation considérée est l'existence de la perception d'un degré d'incertitude plus ou moins élevé.

²⁰ Alain Fayolle ; Louis Jacques Filion : « Devenir entrepreneur : des enjeux aux *outils* », Edition Village Mondial, 2006, page 56 et 57.

²¹ <https://zenodo.org>. Chapitre 1 : Connaissance de l'entrepreneuriat et de ses formes.

3.3 Une forte capacité de travail et la résistance au stress

Il suffit de discuter avec des créateurs pour comprendre à quel point le phénomène entrepreneurial dont-ils ont l'initiative a consommé d'énergie. L'observation du terrain confirme ainsi la proposition théorique selon laquelle le processus entrepreneurial démarre par une accumulation d'énergie, qui sera ensuite dépensée pour attirer les différentes ressources dont les créateurs ont besoin pour faire décoller leur entreprise.

3.4 La créativité

La créativité se révèle et s'apprend par des méthodes aujourd'hui éprouvées. Elle est à la base de tout le processus d'innovation.

3.5 La capacité de convaincre et de communiquer

L'exercice de conviction est permanent, il faut convaincre les processeurs de ressources d'adhérer au projet d'entreprendre en apportant leurs concours. L'échange de valeur place l'entrepreneur en perpétuelle position de négociation et ses qualités en termes de communication s'avèrent importante.

3.6 La capacité à conduire l'organisation et l'équipe vers le futur souhaité

L'entrepreneur doit présenter des qualités de leadership. Le leader est celui sachant justement guider les autres, qu'il aura acquis à sa cause, vers l'atteinte des buts et objectifs.

3.7 Une focalisation sur les opportunités d'affaires

Avant de se préoccuper des ressources de la stratégie et de la configuration organisationnelle nécessaire à la réalisation de celle-ci, tout entrepreneur a détecté ou construit une opportunité d'affaires, et ses actions, ses buts et ses objectifs sont orientés vers l'exploitation de cette opportunité.

3.8 Le sens de l'initiative, la responsabilité et l'intégrité :

Prendre l'initiative de créer une entreprise responsabilise personnellement l'entrepreneur. Sa responsabilité est engagée vis-à-vis de toutes les parties prenantes qu'il aura convaincues, au premier chef desquels sa famille, puis les salariés, les actionnaires, les prêteurs de capitaux. Une affaire en démarrage pose toujours une question d'éthique et adopter le comportement afférent constitue une ligne de conduite pour les salariés. Il en résulte un gage d'intégrité apprécié par les partenaires. L'entité créée n'ayant pas toujours une histoire accessible, ces partenaires parient sur un entrepreneur en qui ils peuvent avoir confiance.

3.9 L'ouverture d'esprit et les capacités d'apprentissage

Il n'est pas difficile d'imaginer qu'un créateur entreprenant pour la première fois doit apprendre beaucoup durant les premières années de son entreprise. Outre ses capacités

intrinsèques à l'apprentissage, son ouverture d'esprit, sa curiosité et sa capacité d'écoute le serviront.

4. L'importance de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est l'un des facteurs les plus importants pour une économie en pleine croissance, car l'importance qu'occupe l'entrepreneuriat dans les recherches et les politiques économiques revient essentiellement aux intérêts qu'il apporte à l'économie et à la société.²²

- **Entrepreneuriat et croissance économique** : Pour une économie en pleine croissance, l'entrepreneuriat est un levier très important. Puisque la création de nouvelles entreprises est un moteur essentiel de la croissance économique, il permet ainsi de dynamiser le tissu économique. De plus, la présence d'entrepreneurs permet d'accroître l'efficacité d'une économie du fait que ces derniers interviennent pour permettre et faciliter les transactions entre des acteurs dont les préférences et les disponibilités en ressources ne sont pas identiques.
- **Entrepreneuriat et création d'emploi** : la création d'entreprise est considérée comme un des remèdes au chômage, pour un grand nombre de créateurs, l'installation d'une entreprise représente ayant tout la possibilité de créer son propre emploi, et d'avoir une stable situation. En effet, l'entrepreneuriat est un moteur de la création d'emploi.
- **Entrepreneuriat et renouvellement de parc d'entreprise** : l'entrepreneuriat permet de reconstruire le tissu économique par la création des entreprises ex-nihilo ou par la reprise des entreprises et même par redémarrage d'entreprise ce qui permet de constituer une compensation aux disparitions, l'échec d'autres entreprises existantes et un contre poids.
- **Entrepreneuriat et innovation** : la fonction est très importante, les entrepreneurs constituent le moteur de l'innovation en identifiant les opportunités que d'autres acteurs ne voient pas et en développant les concepts qui vont donner naissance à des nouvelles activités économiques.

Pour synthétiser, ce centre d'intérêt s'explique par le fait que l'entrepreneuriat est :

- Un moteur très important de développement économique et social dans le monde entier.
- Une source des nouveaux emplois et stimule la croissance économique.
- Les nouvelles entreprises améliorent la compétitivité des économies des pays industrialisés ou en voie de l'être.
- Restructure plusieurs régions et favorise le développement local.

²² Mme Berbar Née Berrached Wafaa :« *Polycopie pour le module entrepreneuriat* » Destiné aux étudiants en M1 de toutes les spécialités de la faculté des sciences économiques, commerciales et de gestion, Université Abou Bakr Belkaid Tlemcen 2022, page 29.

- Contribue au renouvellement des économies, contrairement à plusieurs grandes entreprises qui travaillent trop souvent en raison du soutien massif des gouvernements.

II. L'entrepreneur

L'entrepreneur est l'agent central de l'entrepreneuriat, sa définition reste à nos jours difficiles à cerner, on remarque cela à travers les différentes définitions existantes à différentes époques. D'une époque à une autre le concept est revisité. Nous allons définir l'entrepreneur selon plusieurs auteurs :

1. Définitions de l'entrepreneur

L'entrepreneur fut entré dans la pensée économique par Cantillon (1726), bien avant Smith (1776), Say (1800) et Schumpeter (1935). En effet, pour cet auteur, l'entreprise est pilotée par son créateur, qui ne peut prévoir ni les ventes, ni les prix, pas plus que les aléas du marché et leurs conséquences sur le comportement d'achat des clients. De ce fait, Cantillon²³ définit l'entrepreneur par son exposition au risque, autrement dit, il n'existe aucune garantie pour l'entrepreneur de ce qu'il va recevoir suite à sa décision d'entreprendre. Dans ce contexte, l'auteur précise : « *l'entreprise est dirigée par un entrepreneur, elle est caractérisée par une incertitude fondamentale et irréductible* ».

Selon Schumpeter²⁴, l'entrepreneur est un agent économique dont la fonction consiste à innover et mettre en place de nouvelles combinaisons des facteurs de la production. D'après l'auteur « *l'entrepreneur est une personne capable de transformer une idée en une innovation réussie* ». Selon l'auteur, seuls les individus capables d'innover, qui sont doués d'imagination et font preuve d'initiative et de volonté, méritent l'appellation d'entrepreneurs. Il perçoit l'entrepreneur comme celui qui centralise son énergie et risque son argent pour produire et vendre un nouveau produit, d'une manière différente, en comparaison avec les entreprises en place. Il est, par conséquent, le moteur du progrès technique et du développement économique.

Par ailleurs, Verstraete et Fayolle²⁵ présentent l'entrepreneur comme la pierre angulaire de l'activité entrepreneuriale, puisqu'il est l'auteur principal de l'impulsion d'une organisation pouvant créer de la valeur nouvelle pour les parties prenantes. Ces auteurs précisent que « *l'entrepreneuriat est l'initiative portée par un individu, l'entrepreneur, construisant ou saisissant une opportunité d'affaires, dont le profit n'est pas forcément d'ordre pécuniaire par*

²³ Richard Cantillon, « *Essai sur la nature du commerce en général* », op.cit, p : 195.

²⁴ Joseph Schumpeter « *Théorie de l'évolution économique* », Edition Dalloz, Paris, 1935, p : 371.

²⁵ Thierry Verstraete, Alain Fayolle, « *Paradigmes et entrepreneuriat* », Revue de l'entrepreneuriat, Vol.4, n° 1, Paris, 2005, p : 42.

L'impulsion d'une organisation pouvant faire naître une ou plusieurs entités, et créant de la valeur nouvelle, pour des parties prenantes auxquelles le projet s'adresse ».

Pour finir, selon le Grand Dictionnaire, l'entrepreneur est défini comme « *une personne, ou groupe de personnes, qui crée, développe et implante une entreprise dont il assume les risques, et qui met en œuvre des moyens financiers, humains et matériels pour en assurer le succès et pour réaliser un profit* ».

A la suite de toutes ces définitions, qui relatent l'évolution de l'activité entrepreneuriale, nous pouvons conclure que l'entrepreneur est un agent économique qui s'engage dans un effort visant à transformer ses idées et innovations en biens économiques. Cela peut aboutir à de nouvelles organisations en réponse à une opportunité perçue. L'entrepreneur est une personne qui sait identifier, sélectionner et saisir une opportunité pour créer une organisation et l'exploiter. Il contribue, par conséquent, à la création de valeur nouvelle. De ce fait, il agit sur son environnement socio-économique pour un objectif de capitaliser du profit. Ce dernier, n'est pas toujours de niveau économique, il peut être, aussi, de niveau social.

1.1 Les approches liées à l'entrepreneur

La littérature entrepreneuriale permet de distinguer trois principales approches : L'approche par les traits de personnalité, appelée également (approche psychologique), elle répond à la question « qui est l'entrepreneur ? », l'approche comportementale (ou approche par les faits) souligne les insuffisances de l'approche fondée sur les traits de personnalité, elle répond à la question « que fait l'entrepreneur ? » et la troisième approche (approche processuelle) répond à la question « comment ? ».²⁶

1.1.1 Approche par les traits de personnalité

L'approche psychologique appelée également, approche par les traits (Stevenson et Jarillo, 1990) est une approche centrée sur l'individu. Elle consiste à repérer les traits de personnalité et les caractéristiques qui définissent la personnalité de l'entrepreneur. L'hypothèse principale derrière cette école de pensée est que les entrepreneurs possèdent des traits de personnalité, des attributs personnels et un système de valeurs qui les prédisposent à une activité entrepreneuriale et les distinguent des autres individus (les non-entrepreneurs).

Jusqu'à la fin des années 80, de nombreux chercheurs ont essayé de mettre en avant les caractéristiques psychologiques et les traits de personnalité qui caractérisent les entrepreneurs qui réussissent. « *L'approche par les traits de personnalité a essayé d'établir le profil*

²⁶https://www.researchgate.net/publication/311738962_Les_approches_dominantes_de_la_recherche_en_entrepreneuriat

*psychologique typique de l'entrepreneur, en partant du principe que les personnes qui possèdent les mêmes caractéristiques que les entrepreneurs auront une tendance supérieure ou un potentiel à agir de manière entrepreneuriale, ce dont seront dépourvues les personnes qui ne possèdent pas ces caractéristiques. Les chercheurs ont donc procédé par la recherche de déterminants du comportement (besoins, attitudes, croyances et valeurs spécifiques). L'entrepreneur et le non entrepreneur doivent pouvoir être différenciés par des tendances entrepreneuriales et des traits psychologiques distincts ».*²⁷

Parmi les traits de personnalité cités dans la littérature : le goût de risque, le besoin d'accomplissement, le besoin de pouvoir, la créativité, l'innovation, le besoin d'indépendance et d'autonomie.

Les critiques soulevées à l'égard de cette approche ont été très nombreuses. « Selon Vesper (1985) et Gartner (1990), la recherche du profil de l'entrepreneur ne répond pas à la question fondamentale, à savoir : comment une entreprise voit-elle le jour ? L'entrepreneur type est un mythe. Par conséquent, toute typologie qui tenterait de catégoriser les entrepreneurs à partir des traits de personnalité paraît illusoire ».²⁸

Dans son célèbre article « Who is an entrepreneur ? Is the wrong question », Gartner soulève plusieurs critiques à l'égard de l'approche par les traits. Il propose de se focaliser sur ce que fait l'entrepreneur (approche par les faits) et non ce qu'il est (approche par les traits). En d'autres termes il s'agit de remplacer la question « qui est l'entrepreneur ? » Par « que fait l'entrepreneur ? ».

1.1.2 Approche comportementale (Approche par les faits)

Nous parlons souvent de l'entrepreneur mais nous oublions que sa réussite ne dépend pas uniquement de ses traits de personnalité et de ses caractéristiques psychologiques. En effet, « *l'entrepreneur se forme graduellement, influencé d'abord affectivement par sa famille, ensuite symboliquement par le milieu du travail et ses modèles entrepreneuriaux, et enfin sociologiquement par son implication graduelle dans un milieu, son enracinement et son intégration dans ce dernier* ».²⁹ En d'autres termes, la dimension individuelle de l'entrepreneur n'est rien sans un environnement adéquat.

De nombreuses publications ont montré l'importance de l'environnement socioculturel, du réseau personnel et professionnel, du contexte familial et du cadre politique et économique dans l'explication des comportements entrepreneuriaux.

²⁷ Olivier Basso, « Le manager entrepreneur : entre discours et réalité, diriger en entrepreneur », Education France, 2006

²⁸ Boubacar Diakite, « Facteurs socioculturels et création d'entreprise en Guinée », thèse pour l'obtention du grade de philosophie Docteur (PhD), Université LAVAL QUEBEC, 2004.

²⁹ Christophe Schmitt, « L'entrepreneuriat comme une activité à projet », Editions ESKA, 2008.

Dans les années 1990, les recherches en entrepreneuriat se sont orientées vers l'étude des comportements des entrepreneurs (approche comportementale). La logique sous-tendant cette approche veut que l'on puisse prédire la performance des entrepreneurs en observant le « faire entrepreneur » et non « l'être entrepreneur ». Autrement dit, l'approche comportementale s'est orientée vers la définition de l'entrepreneur par ce qu'il fait, c'est-à-dire par les actions et les comportements qu'il engage tout au long du processus de création d'entreprise plutôt que par ses traits de personnalité.³⁰

Selon Gartner (1993), la meilleure manière d'étudier le comportement entrepreneurial est de suivre la logique adoptée par Mintzberg pour étudier le comportement managérial : « Je crois que la recherche sur les comportements entrepreneuriaux doit être fondée sur le travail de terrain selon le modèle de l'étude de Mintzberg sur le travail managérial. Les chercheurs doivent observer les entrepreneurs lorsqu'ils sont en train de créer des organisations. Ce travail doit être décrit en détail et les activités systématisées et classifiées. La connaissance des comportements entrepreneuriaux dépend du travail de terrain.»³¹

Vers le début des années 90, un grand débat a animé la communauté des chercheurs en entrepreneuriat. Il concernait la critique des approches focalisées sur les traits de personnalité (approche descriptive) et celles centrées sur les comportements (approche comportementale).

Stevenson et Jarillo (1990) affirment « qu'il est réducteur d'expliquer un comportement complexe (l'entrepreneuriat) en se référant à quelques traits psychologiques ou sociologiques ». En effet, « *La création d'entreprises cesse d'être analysée comme la photographie instantanée d'un événement où le créateur est d'abord seul, puis n'est plus seul, mais joue toujours le rôle principal. Elle devient un film dont le créateur est un des acteurs ; c'est l'approche axée sur le processus entrepreneurial* ». ³²

1.1.3 Approche processuelle

Gartner est le premier auteur à remettre en cause l'approche par les traits avec un article intitulé : « Who is an entrepreneur ? Is the wrong question »³³. En tant qu'alternative possible à l'approche par les traits, le processus permet, d'une certaine façon, de prendre davantage en compte les actes et les activités, en s'intéressant à la question du « comment ? ». En effet,

³⁰Jean-Charles Cachon, « Entrepreneurs, Pourquoi ? comment ? Quoi ? », Revue du Nouvel Ontario, n° 13,-56. 1992.

³¹Azzedine Tounès, « L'intention entrepreneurial. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAE », Unpublished doctoral dissertation, Université de Rouen. 2003.

³² Emile-Michel Hernandez, « L'entrepreneuriat comme processus ». Revue internationale PME : Economica et gestion de la PME 107-119. 1995.

³³Jean- Michel Degeorge, « Le déclenchement du processus de création ou de reprise d'entreprise : Le cas des ingénieurs français », université Jean Moulin Lyon3, 2007, p : 45.

Fillion³⁴ déclare : « *la fin des années quatre-vingt a connu une remise en cause des théorisations traditionnelles de l'entrepreneuriat en présentant le phénomène entrepreneurial comme un processus* ».

Dans le même ordre d'idée, Coster³⁵ précise : « *L'axe central du phénomène est le processus créatif qui mouvemente et structure la dynamique homme/projet pour l'entraîner vers une configuration entrepreneuriale susceptible d'exploiter avec succès l'opportunité visée* ».

Dans une autre perspective, selon les travaux de Kirzner, le champ de l'entrepreneuriat est défini comme le domaine de recherche qui permet de comprendre comment les opportunités prennent naissance et comment les futurs produits ou services sont découverts, créés, exploités, par qui et avec quelles conséquences.

Par ailleurs, le processus entrepreneurial est fortement lié au processus d'innovation dont l'entrepreneur est l'acteur principal. En effet, l'innovation est portée par l'entrepreneur, il en est le premier initiateur. Selon Schumpeter, l'entrepreneur crée, prend des initiatives et invente des rapprochements nouveaux liés au procédé de fabrication, des innovations de produit, des innovations organisationnelles, des innovations de marché et des innovations dans les sources d'approvisionnement.

L'étude de l'entrepreneuriat revient, aussi, à étudier la naissance de nouvelles organisations, c'est-à-dire les activités permettant à un individu de créer une nouvelle entité. L'entrepreneuriat ne se réfère donc pas, uniquement à un comportement, mais plutôt à un processus et un ensemble d'actions qui se déploie au fil du temps. Le processus entrepreneurial peut être alors vu comme une succession d'étapes que l'entrepreneur subit à travers le cycle de création d'une organisation.

Selon Coster, le processus entrepreneurial est accompagné de trois principales transformations qui touchent l'individu jusqu'à la création d'une organisation. La première transformation concerne le porteur de projet qui, à travers l'influence de sa personnalité et de son environnement, se transforme en entrepreneur. Vient ensuite, une prise de conscience fait surface et apparaît la volonté de se voir entrepreneur. A cette issue, l'entrepreneur transforme son idée en une opportunité d'affaire rentable qu'il va valoriser à travers un business plan dans une dynamique et logique économiques, en identifiant les facteurs clés de succès de sa future entreprise et en la valorisant dans le marché. La troisième, et dernière transformation se déroule dans une dynamique de l'action collective ou commence la phase de la planification

³⁴ Louis Jacques Fillion, « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances », 1988, Revue internationale PME, vol 10, no. 2, 1997, P.138.

³⁵ Michel Coster, « Entrepreneuriat », Edition Pearson Education, Paris, 2011., p : 20.

avec un groupe d'hommes et la mise en œuvre pour aboutir à une organisation entrepreneuriale.

Par ailleurs, Gartner décrit le phénomène entrepreneurial à travers un processus composé de plusieurs étapes : environnementale, individuelle, processuelle et organisationnelle. A cet effet, l'entrepreneur détecte une opportunité dans son environnement, il prend conscience de sa volonté entrepreneuriale et il entre ensuite dans une dynamique de création d'entreprise à travers un processus de création d'entreprise avec pour principal objectif la création de la valeur.

L'approche centrée sur le processus entrepreneurial tente de répondre aux questions suivantes :

- Qu'est ce qui permet de percevoir les opportunités d'une manière efficace et performante ?
- Quelles sont les tâches clés pour créer avec succès de nouvelles organisations ?
- Dans quelles mesures ces tâches sont-elles différentes de celles mises en œuvre pour diriger avec succès ?
- Quelles sont les contributions spécifiques de l'entrepreneur à ce processus ?³⁶

Pour résumer, l'approche descriptive cherche à comprendre le rôle de l'entrepreneur dans l'économie. Par ailleurs, l'approche comportementale explique les actes et les comportements des entrepreneurs en les situant dans leurs contextes spécifiques. Enfin, l'approche processuelle analyse dans une perspective temporelle, les variables pouvant influencer l'acte d'entreprendre.

A l'issue de cette section, nous avons mis en relief les différents aspects du concept de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur à travers une revue de la littérature des auteurs ayant travaillé sur ce domaine.

L'entrepreneuriat prend de plus en plus d'importance dans notre société. Les attentes sont multiples et revêtent des formes différentes et complémentaires. En tant que phénomène économique et social, l'entrepreneuriat est censé dynamiser les entreprises, participer à la création d'emplois, augmenter la productivité, mais aussi lutter contre la pauvreté.

La dernière décennie est marquée par l'esprit d'entreprendre et le comportement entrepreneurial, lesquels affectent tous les pays dans tous les domaines de la vie économique et sociale. En effet, l'entrepreneuriat est considéré comme un déterminant majeur des performances économiques.

³⁶ Jean-Michel Degeorge, Albéric Hounounou, Jeanne-Marie Pierre, Olivia Rousset, « 100 fiches sur l'entrepreneuriat », Edition Bréal, 2010, p. 20.

Section 02 : Le processus entrepreneuriale

Au début des années quatre-vingt-dix, la nouvelle orientation des travaux dans le domaine de l'entrepreneuriat remet en cause les théorisations traditionnelles en s'intéressant aux actions de l'entrepreneur. Il ne s'agit plus de s'intéresser aux traits de l'entrepreneur mais plutôt à son activité. Dans ce contexte, le phénomène de l'entrepreneuriat est désormais présenté comme un processus, en fonction des variables endogènes et exogènes qui influencent son déroulement.

Sur cette base, nous allons tenter de mieux comprendre la notion de processus à travers différentes points de vue et définitions, et les étapes qui le composent. Plusieurs auteurs ont développé les modèles du projet entrepreneurial. Certains se sont intéressés aux étapes du déroulement du processus, on les nomme « *Les modèles processuels* ». Nous avons choisis de mettre en relief la revue de la littérature traitant les modèles processuels du projet entrepreneurial, dans ce qui suit.

1. La notion de processus

De nombreuses définitions du concept de processus peuvent être trouvées dans la littérature commune. Certains font ressortir la notion d'étape, comme la définition du dictionnaire Hachette : « *Développement temporel de phénomènes marquant chacun une étape* ». D'autres insistent sur la notion d'ordre. C'est le cas, par exemple, des définitions du Larousse : « *Enchaînement ordonné de faits ou de phénomènes, répondant à un certain schéma et aboutissant à un résultat déterminé* » et du Petit Robert : « *Ensemble de phénomènes, conçu comme actif et organisé dans le temps* ». L'acception du Larousse évoque, par ailleurs, un certain déterminisme.

Dans la littérature scientifique, le processus est assez souvent constitué d'activités, comme cela apparaît dans la définition de Lorino : « *Ensemble d'activités reliées entre elles par des flux d'informations (ou de matière porteuse d'information) significatifs, et qui se combinent pour fournir un produit matériel ou immatériel important et bien défini* »³⁷. Le processus regroupe et agence, ici, les activités selon une logique de finalités et de produits. La régulation est faite par des flux d'information, ou de matière. Cette régulation par les flux se retrouve dans une définition appliquée dans les sciences de l'automatisme, qui introduit la notion de système : « *Un processus est un système dynamique, c'est-à-dire un système évolutif pour lequel le temps joue un rôle fondamental. Dans le cas général, un processus est un système*

³⁷René Demeestère, Philippe Lorino, Nicolas Mottis, « Pilotage de l'entreprise et contrôle de gestion », Editions Dunod, 2017., pages 223 à 269.

*traversé par des flux d'information, d'énergie et de matière, tout en étant soumis à des perturbations ayant l'une des trois formes citées »³⁸. La vision systémique a inspiré d'autres auteurs et nous retrouvons toute son influence dans la définition de **Jacquet-Lagreze et Al** : « *Le processus est un déroulement de configurations ou d'interactions concomitantes et/ou successives sous l'effet de régulations compensatrices et amplificatrices propres au système concerné ».*³⁹*

Les visions que l'on peut avoir du processus, une succession d'étapes, un enchaînement ordonné de faits ou de phénomènes, un ensemble organisé d'activités, un système en interaction avec son environnement, ont des conséquences importantes du point de vue de sa modélisation, dans une perspective d'accompagnement des entrepreneurs. D'autres conceptions du processus sont, bien évidemment envisageables et ont été retenues, mais pour ce qui nous concerne, nous retenons cette idée de flux, d'échanges et d'interactions qui vont amener un système à connaître différentes configurations depuis un état initial jusqu'à un état final possible.

2. Les étapes de l'entrepreneuriat

Le processus entrepreneurial est considéré comme étant l'élément essentiel de la démarche entrepreneuriale. Au cours de ce processus, plusieurs étapes peuvent être distinguées⁴⁰. Nous proposons une schématisation des principales étapes :

Figure N°01 : Le Processus entrepreneurial



Source: Degeorge; A-Hounounou; J-M. Pierre ; O. Rousset : « 100 fiches sur l'entrepreneuriat » Edition Bréal, 2010, p. 22.

A. L'idée et l'opportunité

L'idée est un point de départ qui peut amener un projet à sa réalisation, c'est-à-dire à l'action. L'entrepreneur a ou reconnaît une idée et l'exploite. Trouver une idée de création d'entreprise est parfois un problème difficile à résoudre. Elle peut provenir de la créativité de l'individu ou alors tout simplement d'une analyse de l'environnement. Les idées qui sont à la base de la création de nouvelles entreprises sont plus ou moins originales. Cela va des idées les plus

³⁸ Jean-Pierre Richard ,Pierre Borne ,« Modélisation et identification des processus », Editions TECHNIP, 1992 ,P 309.

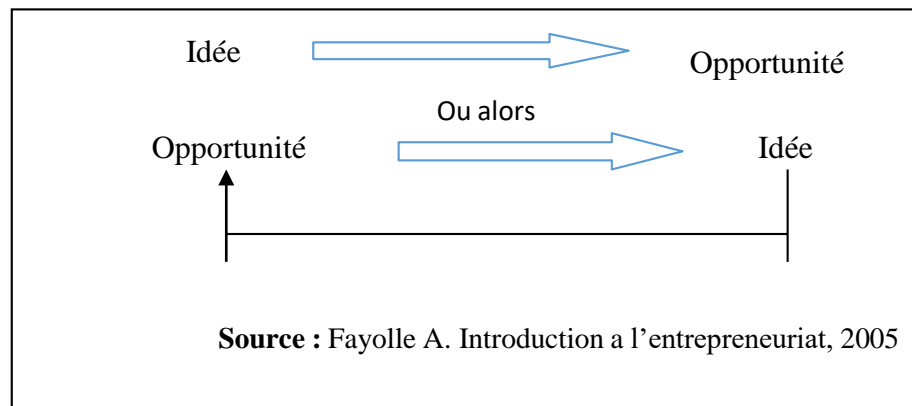
³⁹ Alain Fayolle : « Entrepreneuriat : Théories et pratiques, Applications pour apprendre à entreprendre » Chapitre 2 L'entrepreneuriat : conception et cadre théorique. Editions Dunod, 2017.

⁴⁰Jean-Michel Degeorge, Albéric Hounounou, Jeanne-Marie Pierre, Olivia Rousset, « 100 fiches sur l'entrepreneuriat »Op.cit. p :22-23.

traditionnelles aux plus innovantes. L'idée provient fréquemment de son expérience de travail.

L'idée peut être conçue uniquement à partir de l'imaginaire de l'individu. Il n'y a pas encore de notion de marché ou d'opportunité. A l'inverse, une opportunité inhérente à un environnement singulier peut entraîner une idée dans l'esprit d'un individu. Il peut donc, dans ce cas, y avoir synchronisme entre l'idée de l'individu et une opportunité liée à un marché quelconque. Fayolle retrace ces deux modes d'apparition de l'idée :

Figure N°02 : Mode d'apparition d'idée



B. Le projet

Un projet est l'image d'une situation, d'un état que l'on pense atteindre. Il s'agit de ce que l'on se propose de faire à un moment donné.

Le projet et sa mise en œuvre avant la création d'entreprise semblent être une condition de réussite. Le projet d'entreprendre est un concept évolutif puisque tout projet initial d'entreprendre se concrétise, s'il y parvient, sous la forme d'une organisation qui le modèle en partie pour l'adopter aux exigences de l'environnement. La stratégie entrepreneuriale est à la fois délibérée et émergente : délibérée dans son orientation et émergente dans ses détails pour permettre les adaptations en cours de route.

C. Le business- model

La conception de business-model ou modèle économique est indissociable de la notion de valeur. Cette valeur est relative au marché et aux partenaires avec lesquels la relation d'échange est instaurée.

D'où Thierry Verstraet et Estèle Jouisson explique que : « Le business-model est la représentation d'une affaire exprimant comment la valeur est générée, rémunérée et partagée avec, pour ces trois dimensions, des questions relatives aux volumes (de génération, rémunérée, partagée ?) Et aux canaux (par quelles voies la valeur est-elle générée, partagée ?). C'est en cela que cette représentation doit devenir une convention, c'est-à-dire une conception collective forcément influencée par les attentes des parties prenantes (notamment les porteurs du projet, les clients, les financiers, etc.) ».

D. Le business plan

Le business plan est un dossier synthétique de présentation de projet entrepreneurial. Il est issu d'une démarche d'analyse de la part de l'entrepreneur. C'est à la fois un outil de communication avec les différentes parties prenantes (financeurs, associés, clients...) et un outil de réflexion stratégique. Au travers de son contenu et des réflexions et analyses qui ont conduit à sa rédaction, il permet de réduire l'incertitude émanant de l'environnement.

3. Les modèles processuels

La démarche processuelle a pour objet d'analyser, dans une perspective temporelle et contingente, les variables personnelles et environnementales qui favorisent l'esprit d'entreprise, les actes et les comportements entrepreneuriaux. Dans la notion de processus l'entrepreneuriat n'est plus envisagé uniquement à travers son acteur principal, l'entrepreneur, mais comme faisant partie d'une globalité.⁴¹

Selon Shane, cette approche cherche à analyser et à expliquer les phases complexes et dynamiques de l'activité entrepreneuriale, qui vont de la génération de l'idée, en passant par la création de l'entreprise et son développement dans le temps, entant que résultat de l'interaction de différentes variables, notamment les aspects socio- contextuels et les aspects personnels.

Plusieurs modèles théoriques cherchent à décrire et à expliquer le processus entrepreneurial. Ils s'appuient sur les deux approches : descriptive et comportementale, en les intégrant dans une optique temporelle et complexe. Parmi ces modèles, nous présentons les suivants :

3.1 Le Modèle de Bruyat (1993)

Dans ses travaux épistémologiques dans la création d'entreprise, Bruyat note que nombreux chercheurs négligent la prise en compte conjointe de deux variables dans l'évaluation du changement dans le processus entrepreneurial, l'environnement et l'individu qui sont des éléments « *indissociables* ». Pour l'auteur, tout modèle de recherche doit prendre en compte l'entreprise créée, le créateur, l'environnement et le processus.

Le modèle de Bruyat est un modèle canonique du processus de création d'entreprise qui a pour objectif de décrire et comprendre le phénomène de création d'entreprise. Il est offert comme cadre théorique pour toutes les recherches et aussi comme guide méthodologique pour la pratique.

⁴¹ Melle Meriem Atoussi : « Les Facteurs Clés de Succès d'un Projet Entrepreneurial Cas des entreprises adhérentes au Forum des Chefs d'Entreprise Algérie » Mémoire de fin d'études En vue de l'obtention d'un diplôme de Magister en Sciences de Gestion à École Supérieure de Commerce – Koléa 2016, Chapitre 03, page 45-54.

De ce fait, ce modèle vise deux types de communauté :

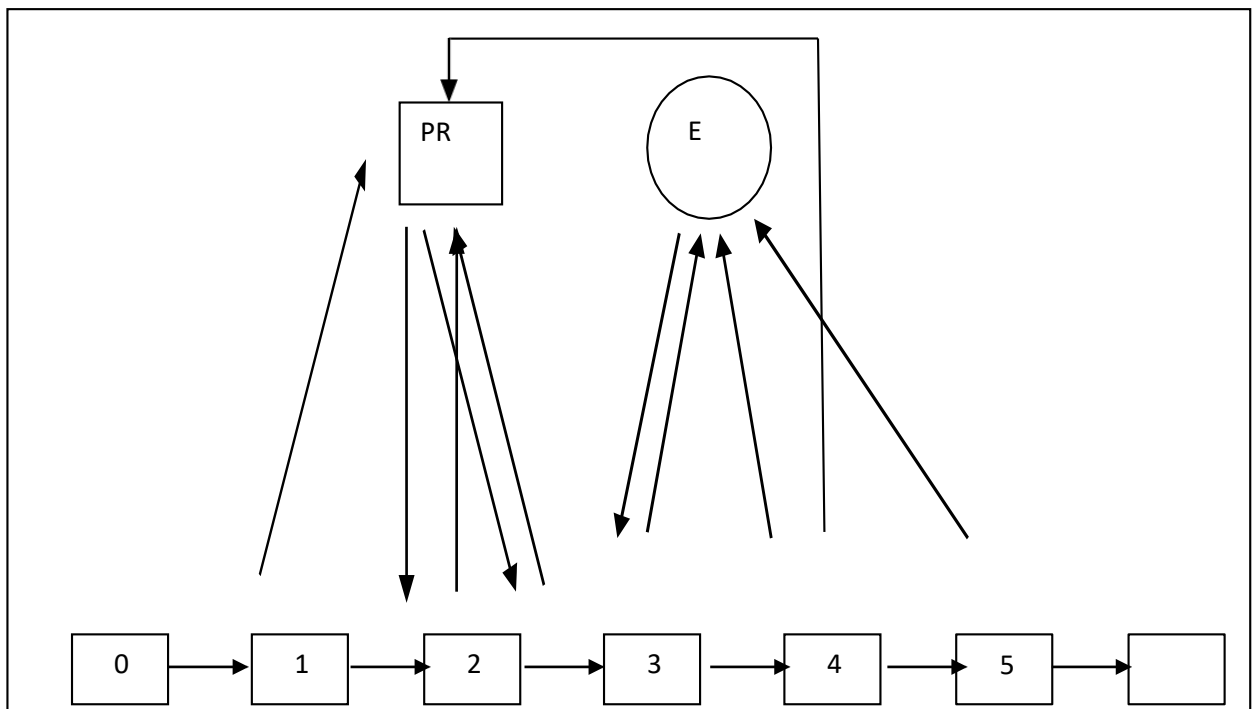
- Les chercheurs scientifiques en entrepreneuriat.
- Les praticiens du domaine de la création d'entreprise.

Par ailleurs, ce modèle concerne les créations d'entreprises animées par une personne unique et non pas par un groupe de personnes. Le profil du créateur d'entreprise comprend les caractéristiques suivantes :

- Le créateur d'entreprise entreprend pour la première fois.
- Le métier de l'entrepreneuriat est son seul moyen de vie. Il ne doit pas, de ce fait, l'envisager comme un investissement ou comme une activité supplémentaire.
- L'entreprise est nouvelle et indépendante. Ce modèle ne concerne pas les entreprises franchisées ou les reprises d'entreprises.

L'auteur définit son modèle général canonique comme « *un outil pour systémographier des processus de création d'entreprise dans un espace de temps précis. Il peut, également, servir de base, dans des situations particulières, pour la construction de modèles instrumentés, encore plus « locaux », destinés à l'intervention* ». Dans ce contexte, il schématise le processus de création d'entreprise sous une forme générique comme suit :

Figure N° 3 : La forme générique du processus de création d'entreprise de Bruyat (1993)



Source : Bruyat C, « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France, Grenoble II, ESA, 1993, p : 80.

Étape 0 : "l'action de créer n'est pas perçue" du fait de l'éducation, de la personnalité ou de l'environnement de l'individu. La création d'entreprise n'est pas intégrée dans les schémas

cognitifs de l'individu.

Étape 1 : "*l'action de créer sa propre entreprise est perçue*". L'individu a l'information nécessaire pour comprendre plus ou moins ce qu'est la création d'entreprise, sans pour autant qu'une quelconque réflexion et action ne soient entreprises.

Étape 2 : "*l'action de créer est envisagée*". Elle est prise en compte par l'individu comme étant une alternative possible. Il a un projet flou de ce que pourrait être sa future entreprise. Il commence à rechercher une idée de création en y consacrant un peu de son temps.

Étape 3 : "*l'action est recherchée*", car l'individu investit activement une idée et tente de l'évaluer. Cette étape se distingue de la précédente par l'engagement réel de l'individu dans le processus en consacrant du temps et de l'argent. C'est pendant cette phase que sont réalisées l'étude de marché et l'élaboration du plan d'affaire. L'individu a un statut hybride où il garde son ancienne activité s'il est salarié, ou continue à rechercher un emploi s'il est chômeur.

Étape 4 : "*l'action est lancée*". Les négociations avec les clients et les fournisseurs sont en cours, les procédures financières et juridiques sont déclenchées, le matériel nécessaire à la production est commandé et les premières commandes sont livrées. Si l'entreprise parvient à atteindre son seuil de rentabilité et à assurer son équilibre financier, elle passera à la dernière étape.

Étape 5 : "*l'action est réalisée*" et l'entreprise devient une entité reconnue par ses partenaires quand elle atteint son équilibre d'exploitation. Le créateur est devant une problématique de dirigeant de PME.

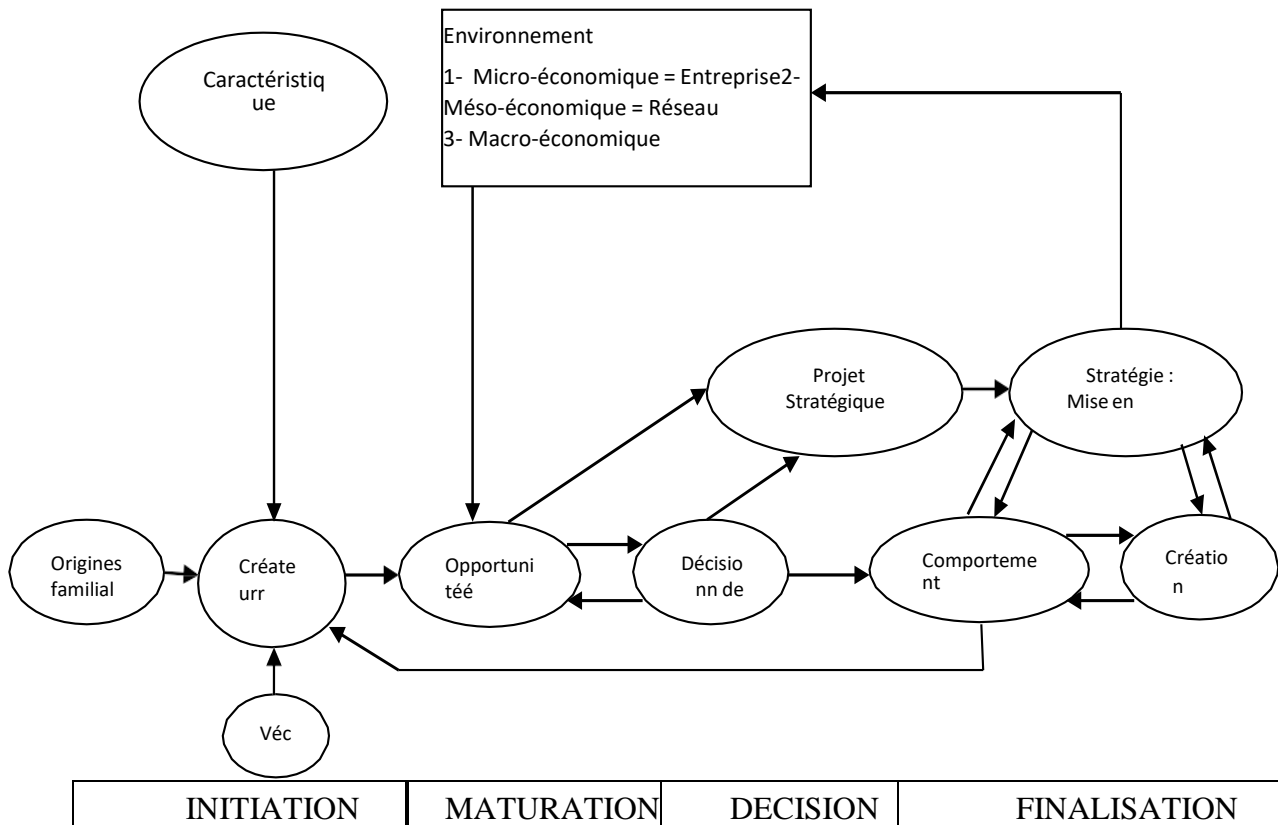
PR : "*l'action est perçue et refusée*". Ce refus peut être définitif ou temporaire. L'individu a développé un projet, a recherché de l'information, mais il a renoncé pour des raisons psychologiques ou autres.

E : "*l'échec de la création*". L'individu peut prendre du recul pour mieux réfléchir à son idée de création de l'entreprise ou renoncer à l'idée.

3.2 Le modèle d'Hernandez (1999)

Hernandez présente un modèle stratégique où elle accorde une place importante à l'individu et à l'opportunité d'affaire. Elle distingue quatre phases où l'entrepreneur potentiel est influencé par son origine familiale, ses traits psychologiques et son histoire personnelle. Elle présente son modèle selon le schéma suivant :

Figure N° 4 : Le modèle stratégique de l'entrepreneuriat par Hernandez (1999)



Source : Hernandez E M, « Le processus entrepreneurial : vers un modèle stratégique de l'entrepreneuriat », Editions Harmattan, Paris, France, p : 72.

A. L'étape d'Initiation

Reflète essentiellement la recherche d'opportunité. Celle-ci exprime pour l'auteur l'écoute permanente et l'anticipation de l'environnement sur les évolutions démographique, technologique et les modes de vie. Selon l'auteur les causes susceptibles de provoquer l'acte d'entreprendre sont :

- Les origines familiales : Le créateur potentiel peut avoir des origines familiales entrepreneuriales, par conséquent, il a une idée sur le processus entrepreneurial et peut le suivre.
- Les caractéristiques psychologiques :

Elles concernent la personnalité du créateur potentiel. Ces caractéristiques sont diverses :

- Appétit pour le risque ;
- L'autonomie ;
- La passion pour l'innovation ;
- La recherche du pouvoir ;
- Créatif ;
- Audacieux, etc.
- *Le vécu* : Le créateur peut avoir déjà vécu un cas similaire en créant une entreprise, mais il est animé par l'envie d'en créer une autre.

B. La phase de Maturation

Cette étape est caractérisée par la présence d'opportunités provenant de l'environnement. Le créateur prend en considération les opportunités et les transforme en idées concrètes. Cette étape doit permettre de vérifier la cohérence entre le créateur et son projet. Lorsqu'il y a inadéquation totale, l'abandon constitue la voie la plus sage.

C. La phase de Décision de Créer

Le créateur décide de créer son entreprise. Cette décision implique des comportements entrepreneuriaux en élaborant des stratégies et des études en vue de concrétiser le projet d'entreprise.

D. La phase de Finalisation

Qui représente le démarrage effectif de l'entreprise.

3.3 Le modèle de Baron (2007)

Baron propose un modèle dans lequel il suggère que l'entrepreneuriat est un processus continu. Ce dernier évolue dans le temps à travers une série de phases majeures qui se déroule dans un laps de temps plus ou moins long. Aussi, il peut suivre une grande diversité de trajectoires s'articulant autour de trois phases : la phase de déclenchement (pré-lancement), la phase de l'engagement total du créateur (lancement) et la phase de survie et développement de l'entreprise (post-lancement).

A. La phase de déclenchement :

L'auteur déclare qu'il est difficile de déterminer avec exactitude quand naît l'idée de créer et quand la personne adopte le rôle d'entrepreneur. En effet, l'envie d'entreprendre se développe progressivement dans l'esprit et rétrospectivement dans les actions de l'individu, à moins que la personne, au fur et à mesure de l'évolution de sa pensée, la consigne quelque part ou la partage avec des proches.

Selon Baron et Shane cette phase regroupe toutes les activités se produisant avant le lancement effectif de l'entreprise. Ces activités vont de la reconnaissance de l'opportunité au développement d'une intention future de se lancer dans une activité de création d'entreprise en passant par l'évaluation initiale de cette opportunité. Elles englobent également les démarches liées à la recherche d'information, de ressources financières et humaines.

B. La phase d'engagement :

Une fois les ressources nécessaires acquises et rassemblées, la personne se lance dans des activités techniques de l'entreprise, telles que le développement du plan marketing, le choix du statut juridique de l'entreprise, la protection de la propriété intellectuelle des produits ou services développés.

C. La phase de survie et de développement :

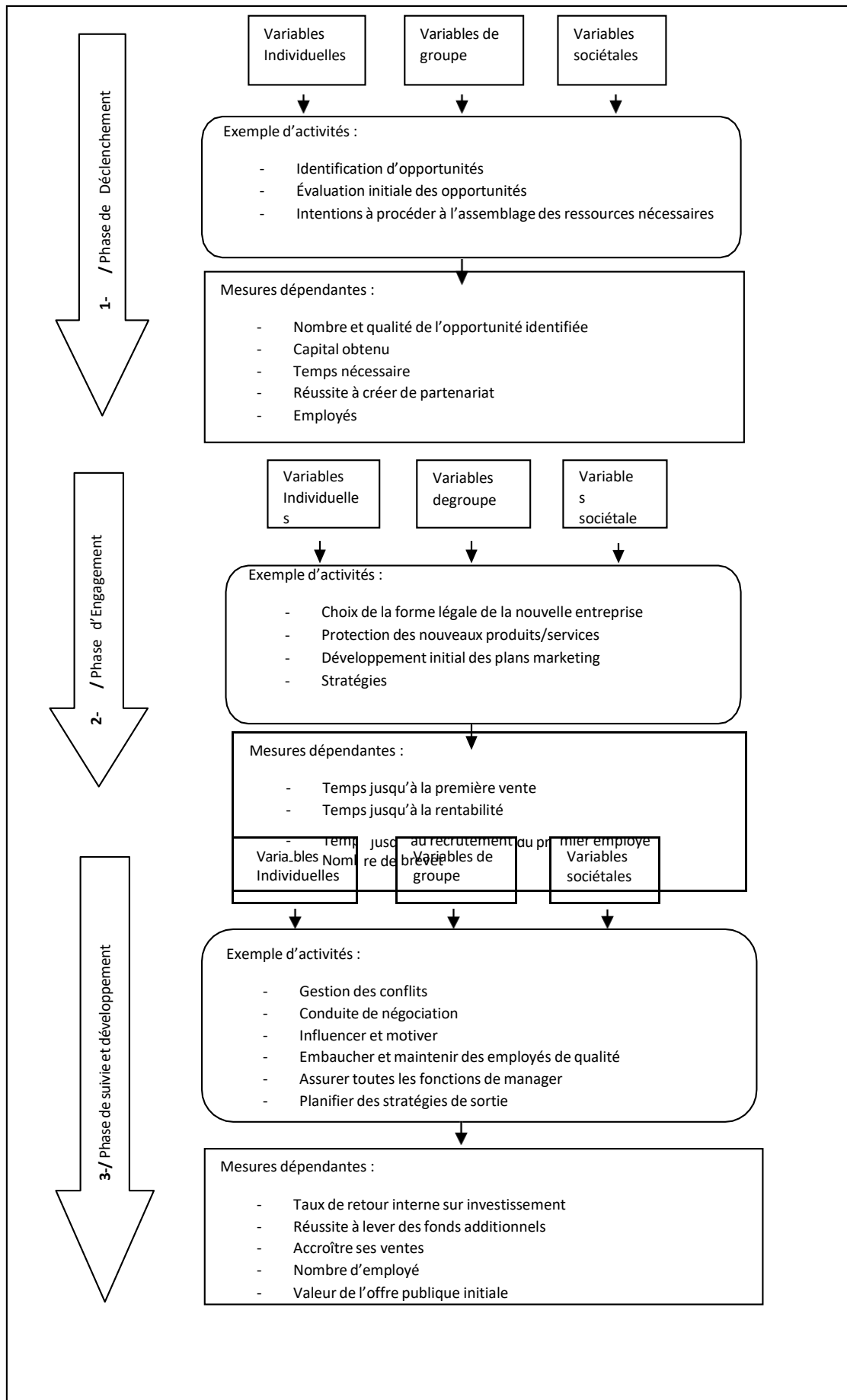
L'entrepreneur s'attèle aux activités de planification pour faire fonctionner son entreprise. Il s'agit généralement de la gestion du personnel et des relations avec l'extérieur (clients et fournisseurs). Ces activités exigent de l'entrepreneur des capacités interpersonnelles (résoudre les conflits, négocier, influencer et motiver les autres).

La décomposition du processus entrepreneurial en phases fait apparaître des changements observables d'une phase à l'autre. Cependant, les changements impliqués dans ce processus concernent uniquement des activités et des tâches à accomplir ainsi que des compétences spécifiques pour réaliser les diverses activités qui y sont incluses. La durée de chaque phase varie selon les individus. En outre, à l'intérieur de chacune d'elle, trois sortes de facteurs jouent un rôle primordial dans les résultats obtenus à chaque phase. Il s'agit des facteurs individuels, interpersonnels et organisationnels :

- **Les variables individuelles** : regroupent, les comportements, la cognition, les connaissances, les compétences, les caractéristiques et l'habileté des entrepreneurs.
- **Les variables interpersonnelles** : font référence aux facteurs qui influencent les relations directes et indirectes de l'entrepreneur avec les autres. Il s'agit des éléments suivant :
 - Le capital social, tels que la capacité de l'individu à tirer profit des structures, les réseaux sociaux auxquels il appartient, l'aide et l'encouragement de son entourage, etc.
 - Le capital humain, comme les connaissances propres acquises par la formation initiale et les expériences dans un domaine précis.
 - La compétence sociale, par exemple la compétence utilisée au cours des interactions avec les autres à savoir la capacité à percevoir les autres tels qu'ils sont, la capacité à exprimer ses émotions, à être persuasif ou à faire bonne impression.
- **Les variables organisationnelles** : correspondent aux facteurs liés à l'environnement politique, économique et social dans lequel l'entrepreneur opère. Il s'agit des conditions spécifiques de la société, des conditions qui permettent d'exploiter ou non les opportunités existantes et aussi de recueillir les informations sur la situation socio- économique et les politiques en vigueur liées à la création d'entreprise

On présente le modèle de Baron dans le schéma suivant :

Figure N° 5 : Les phases du processus entrepreneurial de Baron (2007)



L'approche processuelle est une vue dynamique de la création d'entreprise. Les recherches menées dans le domaine de l'entrepreneuriat, plus précisément, ont identifié plusieurs variables qui ont une influence sur la réussite ou l'échec de l'activité entrepreneurial que l'entrepreneur devrait prendre en considération pour la concrétisation de son projet entrepreneurial.

La décomposition du processus entrepreneurial en méthodes fait apparaître des changements observables d'une phase à l'autre. Ces changements impliquent la maîtrise de certaines tâches à accomplir ainsi que des compétences spécifiques pour réaliser les diverses activités qui y sont incluses.

Conclusion

L'entrepreneuriat, dont la création d'entreprise est l'expression la plus courante, est aujourd'hui devenu un enjeu pour plusieurs sociétés. La capacité des nouvelles entreprises à générer de la croissance économique, des emplois et de l'innovation justifie d'ailleurs amplement l'intérêt qu'elles suscitent.

Ce chapitre vise à cerner ce qu'est l'entrepreneuriat et ce qu'est l'entrepreneur. Définir l'entrepreneuriat constitue un exercice difficile, car les entrepreneurs et les activités entrepreneuriales sont hétérogènes, complexe et équivoque. Il n'existe donc pas de définition unique.

La création d'entreprise est un acte qui naît au sein d'un processus en construction. Cependant, la dimension processuelle n'est intégrée dans le champ de l'entrepreneuriat que depuis une dizaine d'années. La notion de processus, tout en reposant sur les approches descriptives et comportementales, fait appel à des variables psychologiques, culturelles, sociales, politiques et économiques.

Chapitre 02 :
La dynamique entrepreneuriale en
Algérie

Introduction

La petite et moyenne entreprise occupe aujourd'hui la pointe de l'actualité. Elle fait l'objet de sollicitudes intéressées de la part des autorités politiques. Les études scientifiques relatives à ce type d'entreprise se sont multipliées.

La PME occupe une fonction centrale dans le développement économique. Diverses études ont progressivement permis de mettre en exergue le rôle de ce type d'entreprises. Elles sont d'abord un facteur déterminant d'économies en mutation.

Même si l'amplitude de leur rôle est parfois difficile à cerner, on peut dire que la PME a une fonction déterminante tant en matière d'emplois que d'innovation ou encore d'adoption des technologies nouvelles.

Ceci confirme le rôle des PME du point de vue économique, de l'intérêt général et justifie les politiques économiques à leur égard.

Le problème financier des PME est perçu comme étant similaires à ceux des grandes entreprises. La théorie financière moderne développée sur la base du modèle de la grande entreprise leur était appliquée tout au plus moyennant certains aménagements. Cette analyse se révèle cependant impropre au regard des caractéristiques spécifiques aux PME.

Aujourd'hui, nombre de chercheurs reconnaissent la spécificité financière des PME et doutent de l'applicabilité, du moins directe, de l'ensemble de la théorie financière aux PME.

L'Algérie fait partie des pays qui ont véritablement contribué à encourager les petites et moyennes entreprises à travers certain nombre de réformes économiques visant à augmenter le taux de croissance économique et à orienter les dépenses publiques de manière appropriée, cette démarche a eu un impact sur la croissance de nombre des petites et moyennes entreprises.

Nous avons scindé ce chapitre en deux sections. Dans la première section nous avons traité la réalité des PME algériennes ; leur développement, leurs caractéristiques et leur rôle. Dans la seconde section, nous avons présenté les différentes structures d'accompagnement et d'aide à la création des petites et moyennes entreprises.

Section 01 : Évaluation et état des lieux de l'entrepreneuriat en Algérie

Depuis les années 90, l'entrepreneuriat occupe une place très importante dans le paysage économique algérien. L'échec des nombreuses politiques économiques des années 70 et 80 a poussé l'État algérien à promouvoir les entreprises de petite et moyenne dimension.

1. La définition de la PME

En Algérie, il n'existe pas de définition officielle des PME, L'Office National des Statistiques (ONS) définit les PME comme des entreprises produisant des biens et des services qui emploient entre 1 et 250 personnes. Concernant cette définition, seule la norme est calculée.

Ce n'est qu'en 2001 que l'Algérie a adopté la "Charte de Bologne pour les petites et moyennes entreprises" et a clarifié la structure des petites et moyennes entreprises algériennes. En fait, cette définition repose sur trois critères : l'effectif, le chiffre d'affaires et l'indépendance de l'entreprise.

La PME⁴² est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et /ou de services : employant une (1) à deux cent cinquante (250) personne, dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens, et qui respecte le critère d'indépendance.

Au titre de la présente définition, il est entendu par :

- Personnes employées : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier étant des fractions d'unité de travail-année ;
- Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan : ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois ;
- Entreprise indépendante : l'entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% ET plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

⁴² La loi N°01-18 du 12/12/2001.

Tableau N°1 : Définition des PME en Algérie

Critères	Micro	Petite	Moyenne
Critère de l'emploi	1-9 Employés	10 -49 Employés	50-250 Employés
Critères financier	Chiffre d'affaires annuel < 40 m DZD	Chiffre d'affaires annuel< 400 m DZD	Chiffre d'affaires annuel< 4 m DZD
	Bilan de fin d'exercice <20m DZD	Bilan de fin d'exercice < 200m DZD	Bilan de fin d'exercice < 1m DZD
Critères d'indépendance	Les PME ne doivent pas être détenues à plus de 25 % par une autre Société		

Source : Tiré de la loi sur les PME 17-02 publiée dans le Journal Officiel 2017, n°02.

2. Cadre institutionnel des PME en Algérie

La grande majorité des PME en Algérie sont nées à la fin des années 1980, et avant cela, les PME n'étaient qu'un acteur mineur. L'étude montre que le développement des PME en Algérie est passé par trois périodes principales.

▪ La première étape : période allant de 1962 à 1982

A la veille de l'indépendance, la plupart des PME qui existaient, étaient aux mains des colonais. A son indépendance, l'Algérie s'est retrouvé avec tous les problèmes de la guerre et une machine économique en panne, un secteur agricole moderne abandonné, une machine administrative à l'arrêt et un potentiel industriel mangé par la rouille.⁴³

La seule solution réaliste et à laquelle on ne pouvait échapper était celle des décrets de mars 1963 portant biens vacants : tous biens meubles ou immeubles abandonnés par ses propriétaires étaient nationalisés de fait en attendant peut-être une promesse d'indemnisation.⁴⁴ Mais ce code des investissements qui a été promulgué n'a pas eu d'effets notables sur le développement du secteur des PME, et ce, malgré les garanties et les avantages qui comptait accorder aux investisseurs nationaux et étrangers.

Cette période a également été caractérisée par l'adoption d'une économie planifiée et d'une industrialisation dominée par la propriété publique basée sur des industries qui produisaient des biens d'équipement et des produits intermédiaires.

La nouvelle loi n° 66/284 du 15 septembre 1966 sur les investissements vise à donner au secteur privé un rôle dans le développement économique tout en assurant au secteur public une position dominante dans les secteurs stratégiques de l'économie. Le code exige que les projets

⁴³ André Joyal, Mohamed Sadeg, Olivier Torrès, « La PME algérienne et le défi de l'internationalisation », op.cit P :100.

⁴⁴ Ibid. P 118

des entrepreneurs privés soient approuvés par la Commission nationale de l'investissement (CNI). La complexité du processus d'agrément a conduit à la dissolution de la CNI en 1981.

De 1962 à 1982, seulement 600 unités par an ont été créées avec des chances de survie incertaines et un impact économique limité. Les premiers codes d'investissement favorisaient le monopole de l'État.

Pour être honnête, les PME ont toujours été considérées comme un « ajout » au secteur public pendant cette période, car toutes les politiques étaient axées sur le développement de ce dernier. En conséquence, les promoteurs privés investissent dans des marchés de niche nécessitant peu de maîtrise des compétences et de la main-d'œuvre qualifiée, à savoir le commerce et les services.

Des impôts lourds, une législation du travail sévère et la fermeture du commerce extérieur ont été les principaux obstacles à la libération des PME privées au cours de cette période.

▪ **La deuxième étape : période allant de 1982 à 1988**

Après 20 ans de prédominance du secteur public, l'État accorde au secteur privé un rôle complémentaire en 1982 dans certaines activités, avec un niveau d'investissement très limité.

Parallèlement, un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé a été promulgué (loi du 21 août 1982), prévoyant une série de mesures en faveur des PME, telles que :

- Le droit de cession nécessaire à l'achat d'équipements et, dans certains cas, de matières premières ;
- Accès, même limité, à l'Autorisation Globale d'Importation (A.G.I) et au système d'importation sans paiement. (CNES 2002) ;
- Cette période a également été caractérisée par certaines barrières pour les PME, telles que :
 - Le financement bancaire ne dépasse pas 30% de l'investissement total ;
 - Plafond d'investissement de 30 millions de DA pour une société à responsabilité limitée (SARL) ou par action, et de 10 millions de DA pour une entreprise individuelle ou en nom collectif ;
 - Posséder plus d'une entreprise est interdit.

▪ **La troisième étape ; période allant de 1988 à nos jours**

A partir de 1988, l'Algérie est passée par une phase de transition vers une économie de marché, qui l'a amenée à établir des relations avec les institutions internationales telles que le Fonds monétaire international et la Banque mondiale, d'une part pour atténuer la crise de sa dette extérieure et pour appliquer les monnaie, d'autre part, les régimes de politique financière, économique et commerciale ont dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques et, dans certaines activités économiques, ont favorisé le développement des petites et moyennes entreprises. Ces activités impliquent la transformation des industries des métaux et de la petite machinerie et de l'électronique.

Le pays a institué un nouveau cadre législatif et plusieurs réformes liées aux plans de relance économique, au développement de l'investissement et au système juridique de promotion des PME, telles que la nouvelle loi sur l'investissement 10/1993, promulguée le 05/, relative à la promotion de l'investissement. Le code a pour objet de favoriser l'investissement, l'égalité entre promoteurs privés nationaux et étrangers, remplacer l'agrément obligatoire des investissements dans les administrations compétentes par une simple déclaration, raccourcir la période d'étude des documents, renforcer les garanties, etc.

En fait, la mise en œuvre de la réglementation de 1993 a eu des résultats mitigés, ce qui a conduit les autorités à promulguer en 2001 une réglementation sur l'investissement dans le développement (Règlement n° 01/03 du 20 août 2001) et la loi d'orientation portant sur la loi n° 01/ 18 du 12).

L'ordonnance mise en place en même temps que la loi d'orientation de la PME définit et fixe, entre autres, les mesures de facilitation administratives dans la phase de création de l'entreprise qui pourraient être mises en œuvre. Elles prévoient également la création d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME, la création du Conseil National de l'Investissement (CNI) et la suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés. (CNES, 2002).⁴⁵

L'État algérien a lancé un nouveau projet en 2003, autour de la « mise à niveau des entreprises privées », dans le cadre de l'accord d'association de l'Algérie avec l'Union européenne, et ses intérêts se concentrent sur l'adhésion à l'OMC. La mise à niveau vise à préparer les entreprises aux exigences du libre-échange et à les adapter à leur environnement. Ce processus implique des entreprises privées prospères pour améliorer la compétitivité et la performance de leur industrie, leur permettant de rivaliser avec les entreprises étrangères. Il

• ⁴⁵ Chelila Abdelatif, Ayad Sidi Mohamad, « PME en Algérie, réalité et perspectives », université de Tlemcen, 2008.

permet aux entreprises de moderniser leurs équipements et surtout de les amener à un niveau compétitif.

Des cadres institutionnels établis ou en cours permettent l'émergence de PME privées qui, malgré les contraintes et les obstacles, occupent une place importante dans l'économie nationale.

3. L'évolution de la création des PME en chiffres en Algérie

L'ouverture de l'économie algérienne et la mise en place progressive d'une économie de marché ont entraîné une augmentation significative du nombre de petites et moyennes entreprises créées. Les chiffres disponibles révèlent l'évolution de la création des petites et moyennes entreprises en Algérie entre les années 2015 et 2019.

3.1 L'évolution de la population globale des PME en nombre

Depuis l'adoption du nouveau code des investissements en 1993, l'Algérie est rentrée dans une nouvelle politique de promotion de l'investissement. Le nombre connaît une croissance continue comme l'indique le tableau (2) :

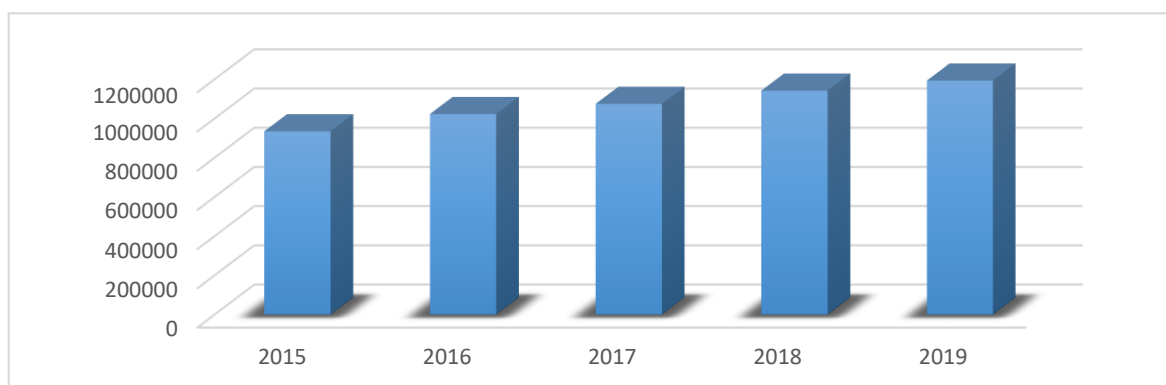
Tableau N° 2 : L'évolution de la population globale des PME en nombre entre 2015 et 2019

Année	Nombre des PME
2015	934 569
2016	1 022 621
2017	1 074 503
2018	1 141 863
2019	1 193 339

Source : Préparé par nous-mêmes Algérie (2015-2019)

Les chiffres du tableau (2) peuvent être illustrés dans la figure suivante :

Figure N°6 : Évolution du nombre des petites et moyennes entreprises en Algérie (2015-2019)



Source : Réalisé par nous à partir des données de ministère de la PME

D'après le tableau (2) la figure (6), nous notons que le nombre de PME a augmenté, passant de 934 569 en 2015 à 1 193 339 à la fin de 2019, et cette croissance est le résultat de réformes nationales.

Les travaux menés dans le secteur, notamment la liquidation des entreprises publiques, la privatisation de certaines d'entre elles, l'encouragement des entreprises privées et leur rôle dans l'économie nationale à travers des dispositifs d'accompagnement et de financement des PME et un ensemble de lois et législations visant à promouvoir la création et le soutien de ces entreprises, dont beaucoup ont été créées après la promulgation de la loi directive de 2001 pour la promotion des petites et moyennes entreprises, a été promulguée.

3.2 L'évolution des emplois par type de PME

L'évolution de la population globale des PME, du secteur public et privé, entre les années 2015 et 2019, est présentée dans le tableau suivant :

Tableau N °3 : L'évolution des emplois par type de PME entre 2015 et 2019

Année	2015	2016	2017	2018	2019
Poste d'emploi	2 371 020	2 540 698	2 655 470	2 724 264	2 885 651

Source : Réaliser par nous-mêmes, à partir des bulletins d'information statistique du Ministère de l'industrie et des mines sur PME pour les années 2015 à 2019.

A travers le précédent tableau, nous observons une augmentation des postes d'emploi créés par les petites et moyennes entreprises d'une année à l'autre. Le nombre d'employé étant passé de 2 371 020 en 2015 à 2 885 651 en 2019, ces chiffres reflètent les efforts déployés par l'État à travers les agences mises en place pour soutenir ce secteur en vue de lutter contre le chômage et créer des emplois.

3.3 L'évolution des PME par secteur d'activités

L'évolution des PME par secteur d'activité entre 2015 et 2019, est synthétisée dans le tableau suivant :

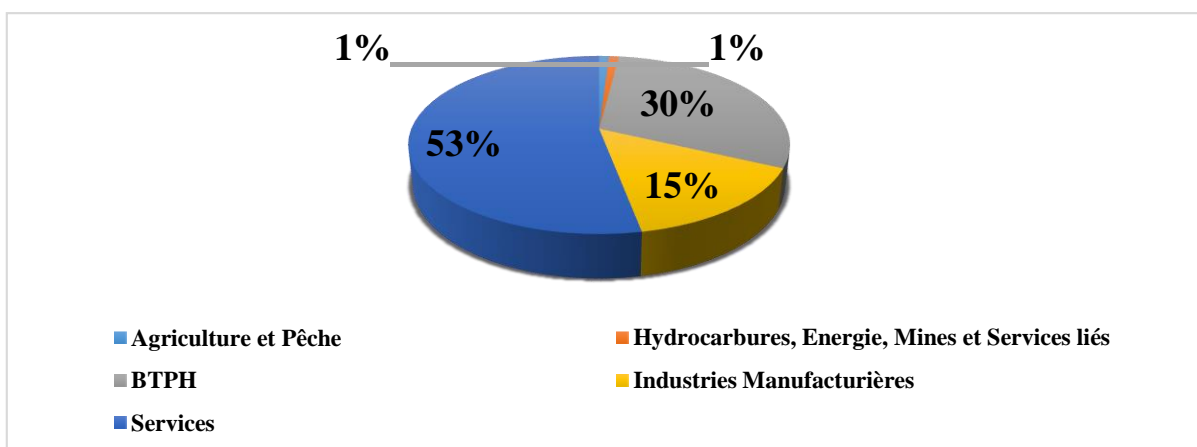
Tableau N°4 : L'évolution des PME par secteur d'activité entre 2015 et 2019

	2015	2016	2017	2018	2019	Total	Part%
Agriculture et Pêche	5805	6311	6687	7168	7481	33452	1%
Hydrocarbures, Energie, Mines et Services liés	2647	2770	2890	2985	2985	14358	1%
BTPH	168595	174876	179326	185137	185137	898104	30%
Industries Manufacturiers	83862	89694	95010	99938	99938	472197	15%
Services	277524	302645	325698	348526	367100	1621493	53%

Source : Préparé par nous-mêmes, à partir des bulletins d'information statistique du Ministère de l'industrie et des mines sur les PME pour les années 2015 à 2019.

Les données du tableau ci-dessus permettant de construire la représentation graphique suivante :

Figure N°07 : L'évolution des PME par secteur d'activité



Source : Préparé par nous-mêmes, à partir des données du tableau (5)

La répartition par secteur d'activité montre que les PME s'orientent principalement vers les PME privées (Personnes Morales), et sont présentes en force dans les Services, suivies par le secteur du BTPH et les industries manufacturières. Ces derniers totalisent respectivement 53% et 30%. Malgré les efforts du gouvernement qui visent à encourager l'industrie, les PME sont créées principalement dans les services et le BTP. Ceci ne confirme pas la saturation de ces deux secteurs.

Bien au contraire, le besoin en matière d'investissement dans ces secteurs reste d'actualité car leurs poids dans la richesse nationale est insuffisant comparativement aux pays voisins.

On peut dire, généralement, que les trois grandes catégories d'entreprises qui ont connu la plus forte croissance (celle des services fournis aux entreprises, celles de BTP et les branches Industrielles liées à la construction) ont un poids considérable dans l'économie nationale. En effet, depuis la mise en place des différents dispositifs d'aides à l'emploi et suite à des vastes programmes d'investissements massifs dans le domaine des BTP, le nombre d'entreprises dans les trois secteurs (services, BTP et industrie) n'a pas cessé d'augmenter.

3.4. L'évolution des PME par région

L'évolution des PME privées - Personnes Morales - par secteur région entre 2009 et 2012, est résumé dans le tableau suivant :

Tableau N°5 : L'évolution des PME par région entre 2015 et 2019

Année	Nord	Haut-plateaux	Sud
2015	373 337	118 039	46 525
2016	400 615	125 696	49 595
2017	424 659	133 177	51 508
2018	447 817	141 465	54 211
2019	830 438	262 340	100 561
TOTAL	2 476 866	780 717	302 400
Part%	70%	22%	8%

Source : ONS, « Bulletin d'Information Statistiques de la PME », n° 20, n°30, n°32 et n°36, relatifs respectivement aux années 2015, 2016, 2017, 2018 et 2019.

Il est clair que, sur le plan du nombre de PME, la répartition est inégale ; il reste marqué par la prédominance de la région du Nord avec 2 476 866 PME, soit un taux de 70%, La région des hauts plateaux se situe en 2ème position avec 780 717 PME, soit un taux de 22%. En 3ème position, se trouve la région du Sud avec 302 400 PME, soit un taux de 8%.

La raison de cette répartition tient à la spécificité géographique du pays et la situation économique de chaque wilaya.

4 La place des PME dans le tissu économique

L'économie algérienne a connu une profonde restructuration et les PME sont devenues des acteurs économiques majeurs.

4.1 Contribution des PME en matière de PIB

Afin d'être dans une optique claire du rôle joué par les PME dans le développement économique, il est évident de voir sa part dans la constitution de PIB.

Le tableau suivant présente le produit intérieure brute des secteurs privé et public del'année 2009 et 2013.

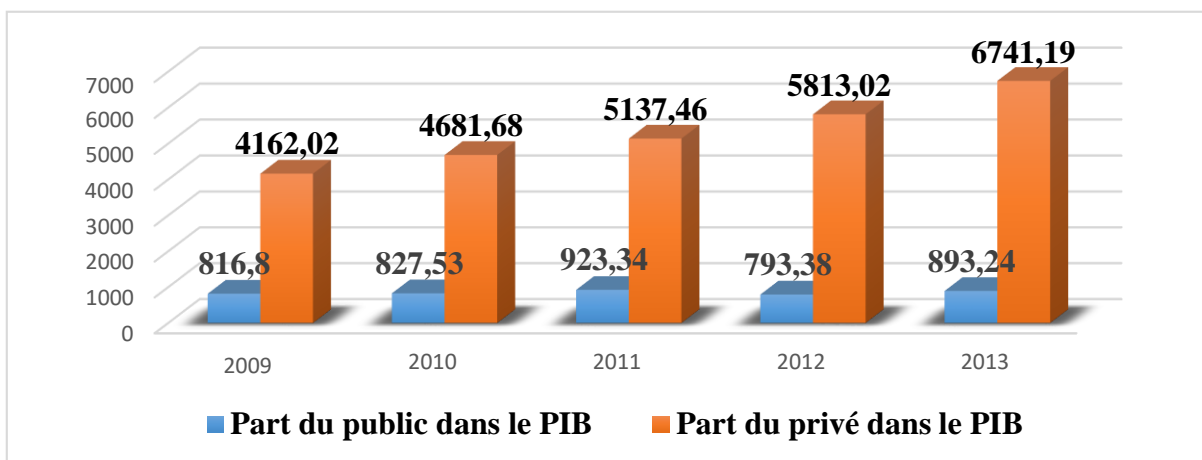
Tableau N°6 : Évolution du produit intérieur brute (2009- 2013)

Secteur juridique	2009	2010	2011	2012	2013
Part du public dans le PIB	816,8	827,53	923,34	793,38	893,24
Part du privé dans le PIB	4162,02	4681,68	5137,46	5813,02	6741,19
Total	4978,82	550921	60608	6606404	7634,43

Source : Préparé par nous-mêmes, à partir des données du Ministère du Développement Industriel et de la Promotion de l'Investissement.

Les données du tableau ci-dessus permettent de construire la représentation graphique suivante :

Figure N°8 : Évolution du PIB par secteur juridique (2009-2013)



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir du tableau N°7.

Les données du tableau précédent indiquent l'évolution continue de la contribution du secteur des PME au produit intérieur brut hors hydrocarbures. Le pourcentage de cette contribution n'excédait pas 40% dans les années 80. La croissance de cette contribution est due à l'augmentation du nombre de petite et moyennes entreprises privées et publiques de ces dernières années, en raison des procédures et facilités gouvernementales visant à soutenir les investissements et la création de ce types d'entreprises.

4.2 Contribution des PME en matière de valeur ajoutée

La valeur ajoutée (VA) est l'un des indices de la croissance économique. Le tableau suivant représente la valeur ajoutée des secteurs privé et public de l'année 2014 et 2018.

Tableau N°7 : Évolution de la valeur ajoutée (2014-2018)

Type de PME	PME publiques		PME privées		Total
	Montant (en Mds DA)	Part %	Montant (en Mds DA)	Part % :	
2014	1187,93	13,9	7338,65	86,10	852,58
2015	1313,36	14,22	7924,51	85,78	9237,87
2016	1414,65	14,23	8529,27	85,77	9943,92
2017	1291,14	12,775	8815,62	87,225	10106,80
2018	1362,21	12,52	9524,41	87,49	10886,62

Source : Préparé par nous-mêmes, à partir des données du Ministère du Développement Industriel et de la Promotion de l'Investissement.

En comparant la valeur ajoutée présentée par les deux secteurs d'activité, nous constatons toujours que le secteur privé dispose d'une part plus importante par rapport au secteur public. Cette différence est due à la croissance continue du nombre des petites et moyennes entreprises privées.

Ainsi, la plupart des entrepreneurs algériens se dirigent vers le secteur privé. Peut-être cela est dû à la simplicité et la facilité de s'introduire dans ce secteur parce qu'il ne nécessite pas un financement initial énorme et rapport des gains à court terme.

4.3 Contribution des PME aux exportations

La structure des exportations algériennes dépend principalement des hydrocarbures. La part des exportations d'hydrocarbures des exportations totales atteignant 94,54% en 2017, elle a connu une augmentation de 16,45% par rapport à l'année précédente. Les exportations hors hydrocarbures restent très faibles, atteignant 7.20 % des exportations totales, qui ne dépassent pas 2,58 milliards de dollars en 2019 (Ministère de l'industrie et des mines, 2020).

Tableau N°8 : Évolution des exportations (2015-2019)

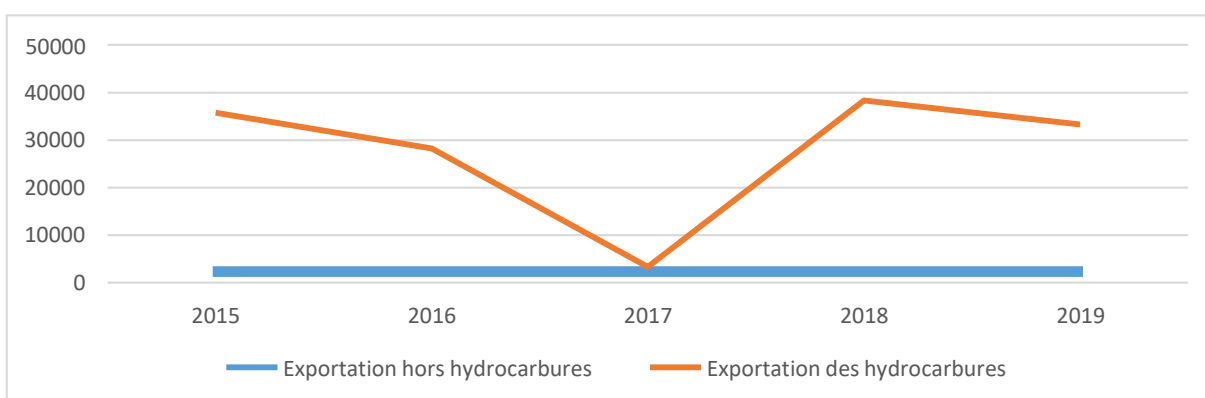
Valeurs en millions de dollars US

Année	2015	2016	2017	2018	2019
Exportation hors hydrocarbures	2063	1850	1898	2828	2580
Exportation des hydrocarbures	35724	28176	3287	38339	33243

Source : Préparé par nous-mêmes, à partir des bulletins d'information statistique du Ministère de l'industrie et des mines sur les PME pour les années 2015 à 2019.

Les données du tableau ci-dessus permettant de construire la représentation graphique suivante :

Figure N° 9 : L'évolution des exportations Algériennes (2015-2019)



Source : Préparé par nous, à partir des données du tableau (9).

On note à travers le tableau (8) que les exportations algériennes sont toujours dépendantes des hydrocarbures, alors que la contribution des petites et moyennes entreprises

reste très faible. Malgré les efforts pour encourager les exportations hors hydrocarbures, ces derniers restent loin des objectifs souhaités.

Les exportations hors hydrocarbures étant passées de 2063 millions Dollar en 2015 à 1898 millions de dollars en 2017 en raison de la réduction et l'absence du soutien des petites et moyennes entreprises depuis 2016 à cause de la baisse des prix des hydrocarbures, puis a augmenter à 2580 millions de dollars en 2019 en raison de l'évolution des nombres des PME durant cette périodes.

Nous voyons dans cette section que les PME algériennes jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social, grâce à leurs flexibilités et adaptabilité face au changement et leur implication dynamique dans différents domaines

Ces PME sont pour la majorité des entreprises privées créées à l'aide des différents organismes d'aide à la création des entreprises et que nous allons présenter et analyser dans la deuxième section.

Section 2 : Le financement de l'entrepreneuriat en Algérie

Le chômage dans notre pays est pris en charge par les agences de l'État depuis 2002, en assurant un financement et un suivi éthique, voire du mentorat, en utilisant une variété de procédures et d'équipements pour accompagner les jeunes diplômés et diplômés d'âges différents à créer leur propre entreprise par des agents spécialisés.

Cette section tentera d'évaluer les politiques publiques visant à lutter contre le chômage, qui touche de manière disproportionnée les jeunes, notamment celles qui encouragent la création d'entreprises, que nous présentons dans ces organisations : ANSEJ, ANDI et CNAC.

1. Caisse Nationale d'assurance chômage (CNAC)

Nous allons présenter la Caisse Nationale d'assurance chômage, ses missions, les conditions d'éligibilités ainsi que ses modes de financement.

1.1 Présentation de la CNAC

La CNAC est créée en 1994, par le décret législatif n°94-11 du 26 mai 1994⁴⁶ instituant l'assurance chômage en faveur des salariés susceptibles de perdre de façon involontaire et pour des raisons économiques leurs emplois. Elle est aussi réservée aux chômeurs promoteurs de 30 à 50 ans ayant perdu leur emploi cause d'une dissolution d'entreprise ou d'une compression d'effectif pour des raisons économiques, comme elle contribue au soutien à la création des PME par les chômeurs ayant déjà travaillé.

1.2. Les missions de la CNAC

La CNAC promouvoir l'esprit entrepreneurial et aide à la promotion d'activité à savoir :

- Gérer les prestations services au titre du risque qu'elle ouvre ;
- Accompagner les porteurs de projets ;
- Aider et soutenir en relation avec les services publics de l'emploi et les administrations de la commune et de la wilaya.
- Réinsertion dans la vie active des chômeurs régulièrement admis au bénéfice des prestations de l'assurance chômage ;
- Organisme du contrôle prévu par la législation en vigueur en matière d'assurance chômage ;
- Tenir à jour le fichier des affiliés et d'assurer le recouvrement, le contrôle et le contentieux du recouvrement de l'assurance chômage.

⁴⁶ Décret législatif n°94 -11 du26 mai 1994 journal officiel n°34/1994.

1.3 Les conditions d'éligibilités

Les personnes ayant bénéficié d'avantages dans le cadre de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage peuvent être éligibles au dispositif d'aide à l'investissement après avoir rempli certaines conditions :

- Être âgé (e) de trente à cinquante ans ;
- Être de nationalité algérienne ;
- Ne pas occuper un emploi rémunéré ou exercer une activité ;
- Disposer d'un diplôme ou attestation professionnelle en rapport avec l'activité projetée ;
- Disposer de capacités financières pour contribuer au financement de son projet ;
- Ne pas avoir déjà bénéficié d'une mesure d'aide de l'État au titre de la création d'activité ; ANSEJ, ANGEM, ANDI, FNDRA ...etc.⁴⁷

1.4 Les modes de financement de la CNAC

La CNAC utilise uniquement le financement triangulaire qui prévoit un apport personnel, un prêt non rémunéré de la CNAC et un crédit bancaire avec un taux d'intérêt bonifié à 100%. Il est constitué comme suit :⁴⁸

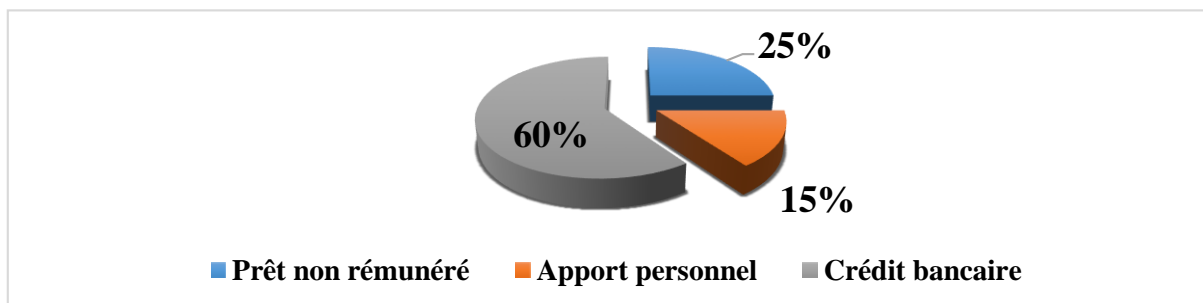
- L'apport personnel du promoteur ;
- Le prêt non rémunéré de la CNAC (PNR) ;
- Le crédit bancaire bonifié à 100% pour tous les secteurs d'activités, et garanti par le fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits jeunes promoteurs.

▪ Le financement des investissements est arrêté selon deux niveaux

Niveau 1 : pour investissement inférieure ou égale à 2.000.000 DA :

- Prêt non rémunéré 25% ;
- Apport personnel 15% ;
- Crédit bancaire 60%.

Figure N°10 : Montant d'investissement \leq 2.000.000DA.



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données du site officielle de la CNAC

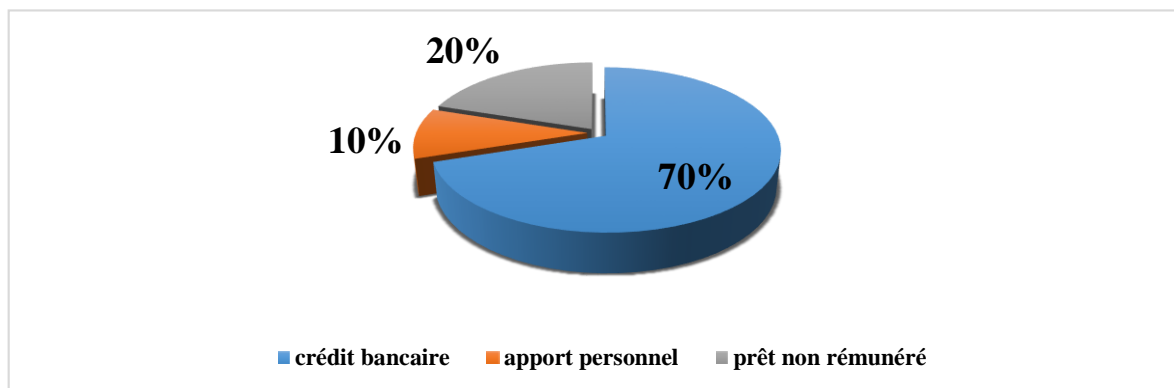
⁴⁷ www.cnac.dz

⁴⁸ <https://consulat-lyon-algerie.fr>

Niveau 2 : pour l'investissement entre 2.000.000DA et 5.000.000 DA

- Prêt non rémunéré : 20% ;
- Apport personnel : 10% ;
- Crédit bancaire : 70%.

Figure N°11 : < 2.000.001 DA <Montant d'investissement < 5.000.000 DA



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données du site officiel de la CNAC.

Nous allons présenter l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, ses missions, les conditions d'éligibilités ainsi que ses modes de financement.

2. Agence Nationale d'Appui et de Développement (ANADE)

Agence Nationale d'Appui et de Développement (ANADE), anciennement Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ, avant novembre 2020) est une institution publique créée en 1996 par le décret exécutif °96-296 du 08 septembre 1996. Il est chargé de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement à la création d'entreprise. Le dispositif ANSEJ est réservé aux jeunes chômeurs (19-35 ans) porteurs d'idée de projet de création d'entreprise.

Le processus d'accompagnement assuré par ce dispositif couvre les étapes de création de lancement et d'extension de l'entreprise. Il concerne des projets de création dont le coût global ne dépasse pas les 10 millions de dinars.

2.1 Les missions de l'ANADE

L'ANADE est une agence qui a pour missions :⁴⁹

- De soutenir, de conseiller et d'accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissements ;
- De gérer, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, notamment les aides et la bonification

⁴⁹ Legal-doctrine.com

des taux d'intérêt, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le ministre chargé de l'emploi ;

- De notifier aux jeunes promoteurs dont les projets sont habilités aux crédits des banques et établissements financiers, les différentes aides du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus ;
- D'assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements ;
- D'encourager toute autre forme d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes, à travers notamment, des programmes de formation-emploi et pré-embauche.

2.2 Les conditions d'éligibilités de l'ANADE

Pour bénéficier de l'aide du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, le ou les jeunes promoteurs doivent remplir les conditions suivantes :

- Être âgé(s) de 19 à 35 ans. Dans des cas exceptionnels, lorsque l'activité génère au moins trois (3) emplois permanents (y compris les jeunes promoteurs associés dans l'entreprise) l'âge limite du gérant de l'entreprise créée pourra être porté à quarante (40) ans.
- Être titulaire d'un diplôme, d'une qualification professionnelle et /ou posséder un savoir-faire reconnu ;
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres qui varie selon le type de financement et le niveau de l'investissement.
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction du formulaire d'inscription pour bénéficier de l'aide.
- Être inscrit auprès des services de l'agence nationale de l'emploi comme chômeur demandeur d'emploi.
- Ne pas être inscrit au niveau d'un centre de formation, institut ou université au moment de l'introduction de la demande d'aide, sauf s'il s'agit d'un perfectionnement dans son activité.
- Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité.⁵⁰

⁵⁰ www.ansej.org.dz

2.3 Les modes de financement

Le dispositif ANADE prévoit deux modes de financement :

- Le financement triangulaire ;
- Le financement mixte.

Pour la création de micro- entreprises en financement triangulaire :

▪ Le montage financier

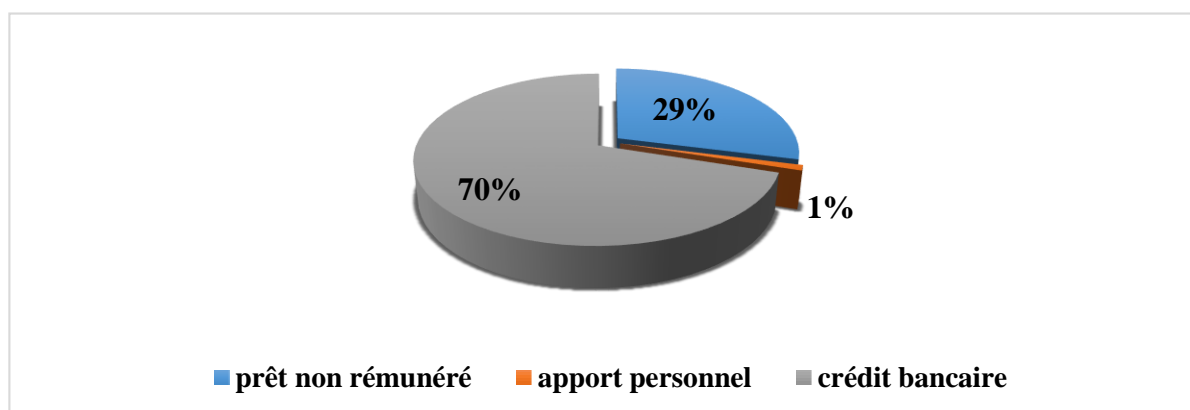
Le financement triangulaire est constitué comme suit :

- Apport personnel du jeune promoteur ;
- Prêt non rémunéré de l'ANSEJ(PNR) ;
- Crédit bancaire bonifié à 100% pour tous les secteurs d'activités, et garanti par le fonds de caution mutuelle de garantie risques /crédits jeunes promoteurs.

Niveau 1 : pour investissement inférieure ou égale à 5.000.000 DA

- Prêt non rémunéré :29% ;
- Apport personnel :01% ;
- Crédit bancaire : 70%.

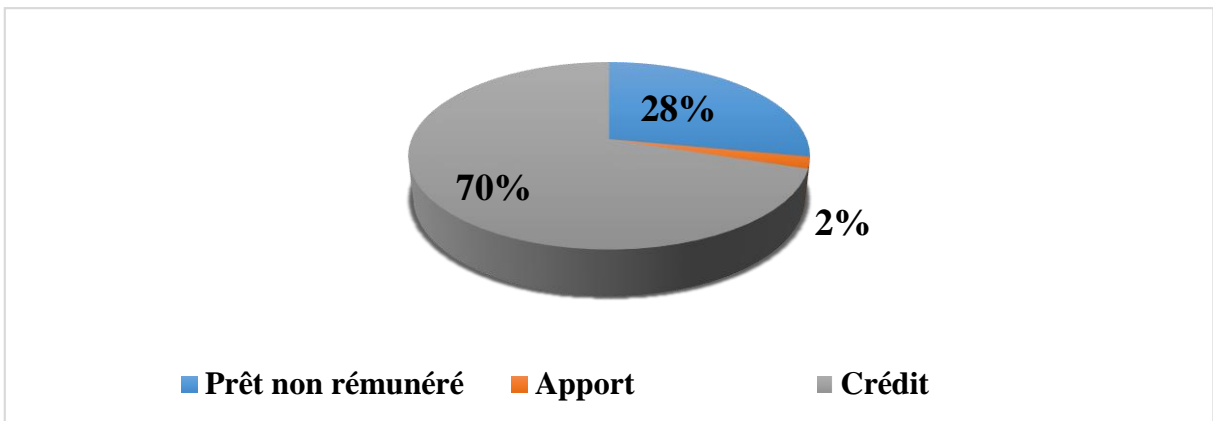
Figure N°12 : Montant d'investissement \leq 5.000.000 DA.



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données du site officielle de l'ANSEJ

Niveau 2 : pour l'investissement entre 5.000.001 DA et 10.000.000 DA

- Prêt non rémunéré :28% ;
- Apport personnel :02% ;
- Crédit bancaire : 70%.



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données du site officielle de l'ANSEJ
Pour Création de micro entreprise en financement mixte :

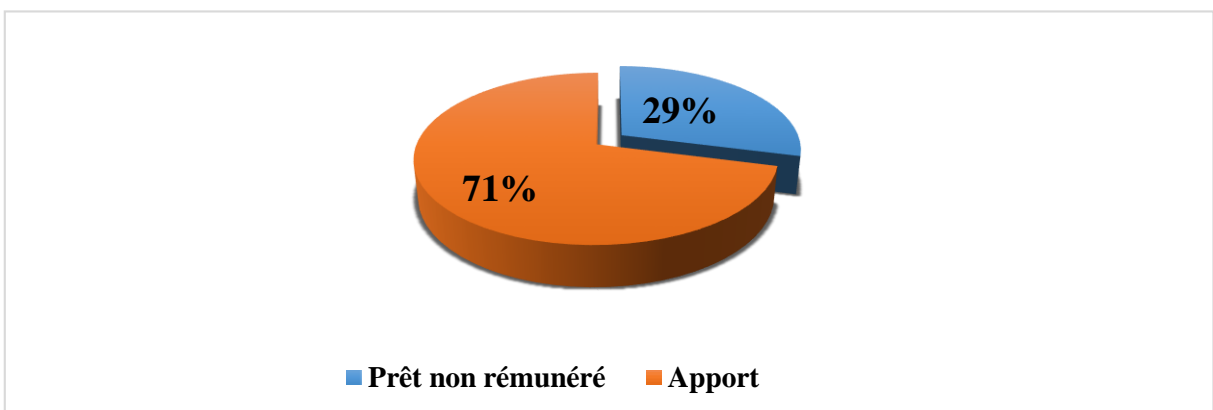
Le montage financier :

- **Le financement mixte est constitué comme suit**
 - Apport personnel du jeune promoteur ;
 - Prêt rémunéré de l'ANSEJ (PNR).
- **Structure du financement mixte**

Niveau 1 : pour investissement $\leq 5.000.000$ DA

- Prêt non rémunéré :29% ;
- Apport personnel :71%.

Figure N°14 : Montant d'investissement $\leq 5.000.000$

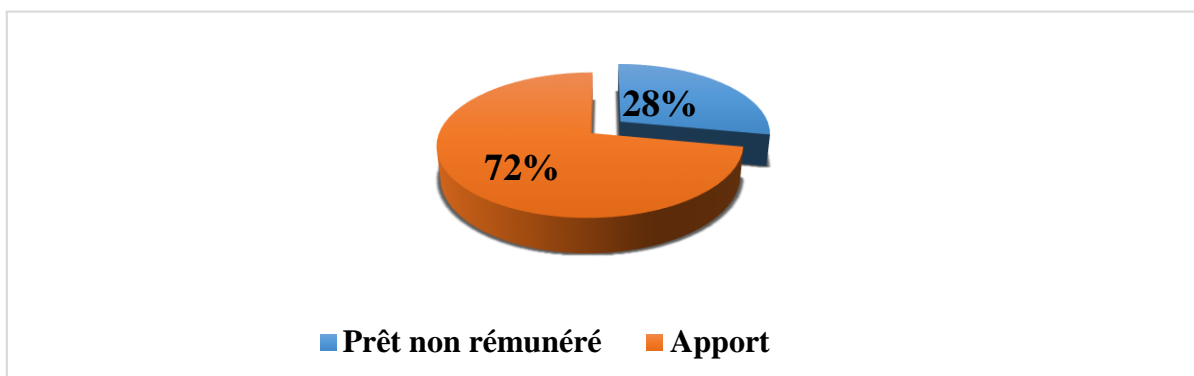


Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données du site officielle de l'ANSEJ

Niveau 2 : pour l'investissement entre 5.000.001 DA et 10.000.000 DA

- Prêt non rémunéré :28%
- Apport personnel :72%

Figure N°15 : 5.000.001 DA <Montant d'investissement <10.000.000 DA



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données du site officielle de l'ANSEJ

3 L'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI)

Nous allons présenter l'agence Nationale de développement des investissements, ses missions, les conditions d'éligibilités ainsi que les avantages accordés.

3.1 La présentation de l'ANDI

L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) a été créée en 1993 sous le nom d'Agence de Promotion, d'Appui et de Supervision des Investissements (APSI) puis en 2001 sous le nom d'Autorité Nationale de Développement des Investissements (ANDI), en application du n° 01-03 du 20/08 /2001 et développement des investissements liés.

L'ANDI est un établissement public à caractère administratif placé sous la tutelle de service du Chef du Gouvernement. Il vise à servir les investisseurs nationaux et étrangers.

3.2 Le passage de l'APSI vers l'ANDI

Le passage de l'APSI vers l'ANDI s'est traduit par des modifications des cadres institutionnels et réglementaires :

- Création du conseil national de l'investissement, organe présidé par le premier ministre, chargé des stratégies et des priorités pour le développement ;
- Création de structures régionales de l'agence qui contribuent en concertation avec les acteurs locaux au développement régional. Cette contribution consiste notamment en la mise en place des moyens humains et matériels pour faciliter et simplifier l'acte d'investir ;
- Instauration d'une commission interministérielle de recours chargé de recevoir et de statuer sur les doléances des investisseurs ;
- Clarification des rôles des différents intervenants dans le processus d'investissement.
- Révision du dispositif d'incitation à l'investissement ;
- Suppressions du niveau d'autofinancement exigé à l'éligibilité aux avantages.

Chapitre 02 : La dynamique entrepreneuriale en Algérie

- Allégement des dossiers de demande d'avantages.

3.3 Les missions de l'ANDI

Sous le contrôle et l'orientation du ministre chargé de la promotion des investissements, l'ANDI exerce ses missions dans sept grands domaines :

- **Information** : accueillir et informer les investisseurs ;
- **Facilitation** : identifier les contraintes entravant la réalisation des investissements et proposer des mesures organisationnelles et réglementaires pour y remédier ;
- **Promotion de l'investissement** : promouvoir l'environnement général de l'investissement en Algérie, améliorer et consolider l'image de marque de l'Algérie à l'étranger ;
- **Assistance** : conseiller et accompagner les investisseurs auprès des autres administrations dans la réalisation de leurs projets ;
- **Participation à la gestion du foncier économique** : informer les investisseurs sur la disponibilité des assiettes foncières et assurer la gestion du portefeuille foncier ;
- **Gestion des avantages** : vérifier l'éligibilité aux avantages des investissements déclarés, contribuer à l'identification des projets présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale et participer à la négociation des avantages à octroyer à ces projets ;
- **Suivi** : assurer un service d'observation, de statistiques et d'écoute portant sur l'état d'avancement des projets enregistrés.⁵¹

À la faveur du redéploiement institutionnel intervenu en octobre 2006, les missions de l'ANDI ont été renforcées en matière de facilitation, de promotion, d'information et d'assistance. En revanche, ses missions liées à la gestion des avantages ont été allégées.

3.4 Les avantages accordés par le dispositif de L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)

Les avantages dédiés à l'investissement peuvent bénéficier d'exonération et réduction fiscale selon la localisation et l'impact des projets sur le développement économique et social

3.4.1. Le régime général

Les avantages communs pour l'ensemble des investissements éligibles :

- **Au titre de phase de réalisation du projet** : ce qui est plus par rapport aux avantages des autres agences (CNAC, ANSEJ et ANDI).

⁵¹ www.andi.dz

Chapitre 02 : La dynamique entrepreneuriale en Algérie

- Exonération de droits de douane pour les biens non exclus, importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Franchise de TVA pour les biens et services non exclus, importés ou acquis localement entrant directement dans la réalisation de l'investissement
- Exemption de droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné.
- **Au titre de l'exploitation** : Les avantages cités ci-dessous sont octroyés pour une durée de trois (03) ans après constat d'entrée en activité établi par les services fiscaux à la diligence de l'investisseur :
 - L'exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) ;
 - L'exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP).

Cette durée peut être portée à (05) ans pour les investissements créant plus de 100 emplois au moment du démarrage de l'activité.

3.4.2 Le régime dérogatoire

Le régime dérogatoire comprend deux régimes, à savoir : le régime applicable aux investissements portant sur des activités non exclues des avantages et réalisées dans les zones dont le développement nécessite une contribution particulière de l'État et le régime applicable aux investissements présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale.

A. Régime applicable aux investissements portant sur des activités non exclues des avantages et réalisées dans les zones dont le développement nécessite une contribution particulière de l'État :

- **Au titre de la phase de réalisation de l'investissement**
 - Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement.
 - Application du droit d'enregistrement au taux réduit de deux pour mille (2‰), pour les actes constitutifs et les augmentations de capital ;
 - Prise en charge partielle ou totale de l'État, après évaluation de l'Agence des dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement ;
 - Franchise de la TVA pour les biens et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement qu'ils soient importés ou acquis sur le marché local ;
 - Exonération en matière de droit de douane pour les biens importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

▪ **Au titre d'exploitation**

- L'exonération, pendant une période de dix ans (10) d'activité effective, de l'IBS et de la TAP ;
- L'exonération à compter de la date d'acquisition, de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement pour une période de dix (10) ans.

B. Régime applicable aux investissements présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale

Les investissements présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale en raison notamment du caractère exceptionnel de la technologie utilisée, susceptible de préserver l'environnement, de protéger les ressources naturelles, d'économiser l'énergie, et de conduire au développement durable, bénéficient d'avantages au titre d'une convention.

Cette convention est établie par voie de négociation entre l'investisseur et l'agence agissant pour le compte de l'État, sous la conduite du ministre chargé de la promotion des investissements.

Les investissements présentant un intérêt pour l'économie nationale sont identifiés selon des critères fixés par voie réglementaire après avis conforme du conseil national de l'investissement.

Les avantages susceptibles d'être accordés aux investissements peuvent comprendre tout ou une partie des avantages suivants :

En phase de réalisation : pour une durée maximale de cinq (5) ans, il s'agit :

- D'une exonération et/ou franchise des droits, taxes, impositions et autres prélèvements à caractère fiscal frappant les acquisitions opérées tant par voie d'importation que sur le marché local, des biens et services nécessaires à la réalisation de l'investissement ;
- D'une exonération des droits d'enregistrement portant sur les mutations des propriétés immobilières affectées à la production ainsi que la publicité légale dont elles doivent faire l'objet ;
- D'une exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs de sociétés et une augmentation de capital ;
- D'une exonération de la taxe foncière sur les propriétés immobilières affectées à la production.

• **En phase d'exploitation**

Les avantages en phase d'exploitation sont accordés pour une durée maximale de dix (10) années à compter du constat d'entrée en exploitation établi par les services fiscaux, à la

Chapitre 02 : La dynamique entrepreneuriale en Algérie

diligence de l'investisseur ; il s'agit :

- D'une exonération de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) ;
- D'une exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP).

Outre les avantages suscités, des avantages supplémentaires peuvent être décidés par le Conseil National de l'Investissement conformément à la législation en vigueur.

4 Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit ANGEM

L'agence nationale de gestion du micro crédit (ANGEM) est créée par le décret exécutif n°4-14 du 22 Janvier 2004, cette renaissance s'inscrit dans la stratégie nationale de lutter contre la pauvreté et la précarité.

Et elle vise le développement des capacités individuelle des personnes à s'auto prendre en charge, en créant leur propre activité.

Pour constater le rôle de ce dispositif au financement et à la création des PME, nous allons présenter et analyser ce dispositif dans le chapitre qui suit.

Conclusion

Au titre de conclusion au chapitre 02, nous pouvons dire que, les PME ont confirmé leur importance dans l'économie algérienne à travers leur contribution à l'emploi, la création de valeur ajoutée pour les exportations et la formation du PIB.

Ces PME sont pour la majorité des entreprises privées créées à l'aide des différents organismes d'aide et de garantie des crédits de celles-ci.

Ces dispositifs mise en œuvre par l'État pour la lutte contre le chômage et l'encouragement de l'investissement d'une part, et d'autre part visent à faciliter aux jeunes chômeurs la réalisation de leurs projets d'investissement, par des allègements sur le plan administratif, les aides financières et fiscales.

Ces dispositifs ciblent les petites et moyennes entreprises et tous les secteurs d'activités (artisanat, agriculture, commerce...etc.) ce qui montre la volonté de l'État à encourager la diversification des activités.

Dans le chapitre qui suit nous allons présenter et analyser d'une manière détaillée le dispositif ANGEM qui constitue notre organisme d'accueil.

Chapitre 03 :

**Le financement et création de PME au
Niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou par le
dispositif ANGEM.**

Introduction

L'Algérie se tourne depuis quelques années vers l'économie de marché, ce qui explique l'attention que suscite depuis lors la PME.

Étant donné la place occupée par l'entreprise publique jusqu'au début des années 1980, la PME algérienne comptait pour quantité négligeable et offrait l'image que l'on trouve dans les pays beaucoup plus pauvres.

L'intérêt des PME se rattache à leur poids dans l'économie des services et à la configuration du système productif à la suite des crises successives des grandes organisations propres au modèle algérien et à la montée en flèche du chômage, en particulier chez les jeunes, de plus en plus attirés par l'aventure à l'étranger.

Ce troisième chapitre tentera de faire le point sur les politiques visant à résoudre le chômage touchant spécifiquement les jeunes, et spécialement celles encourageant la création des petites et moyennes entreprises, en l'occurrence l'ANGEM.

Afin d'observer la contribution de ce dispositif au financement et à la création des PME, nous analyserons la contribution du dispositif au niveau provincial de Tizi-Ouzou, à partir des statistiques obtenues auprès de l'agence ANGEM.

Section 01 : Présentation du dispositif de l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit (ANGEM)

Le sujet de cette section, portera sur le dispositif ANGEM qui est l'une des solutions d'accompagnement aux nombreux projets et à la création d'emploi.

1. Historique de l'ANGEM

L'ANGEM est née dans un environnement économique et social très favorable. Depuis 1999, les taux de croissance annuels sont de l'ordre de 5%, la dette extérieure à moyen et à long terme est en diminution très significative et la balance courante est excédentaire. Des programmes nationaux sont lancés dans divers domaines : logement, santé, éducation, agriculture, pêche, travaux publics, etc.

Dans la même optique, l'État a mis en place des stratégies et projets ambitieux visant l'amélioration des performances des programmes de lutte contre le chômage et la pauvreté dans les zones rurales et urbaines, dans les hauts plateaux et le grand sud. Ces programmes visent à propulser l'emploi dans ces régions et à donner un essor à cette dynamique de création de richesses et de la valeur ajoutée.⁵²

Le programme du micro crédit s'inscrit dans le cadre du développement social visé par les pouvoirs publics. Ce développement a pour souci de promouvoir les capacités des individus et des populations à s'auto prendre en charge, à atteindre un niveau de vie digne et un emploi significatif, en mettant en œuvre une nouvelle politique sociale, ayant pour objet essentiel la réduction du coût social de la transition vers l'économie de marché.⁵³

En ce sens, c'est une politique de soutien ciblée et participative, elle se propose comme alternative à l'assistanat, issue des recommandations faites lors du séminaire international de décembre 2002 sur « L'expérience du micro crédit en Algérie », l'ANGEM a été créée en vertu des décrets suivants :⁵⁴

- Décret Présidentiel n° 11-133 du 22 mars 2011, relatif au dispositif du Micro crédit ;
- Décret Exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004, portant création et fixant le statut de l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit, modifié ;
- Décret Exécutif n° 11-134 du 22 mars 2011, modifiant le décret exécutif n° 04-15 du 22 janvier 2004, fixant les conditions et le niveau d'aide accordée aux bénéficiaires du microcrédit ;

⁵² www.angem.dz

⁵³ Ibid.

⁵⁴ Ibid.

- Décret Exécutif n° 04-16 du 22 janvier 2004, portant création et fixant le statut du Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits, modifié.

2. L'organisation de l'ANGEM

L'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit – ANGEM est un organisme à caractère spécifique, placé sous tutelle du Ministère de la Solidarité Nationale, de la Famille et de la Condition de la Femme.

Afin d'assurer les missions qui lui sont confiées, l'Agence a adopté un modèle d'organisation composé d'un conseil d'orientation et d'un comité de surveillance, et elle est dirigée par le directeur général.

2.1 Le Conseil d'orientation

Structure pluraliste associant dix et sept (17) membres issus de différentes institutions, organismes et associations, le conseil d'orientation a pour rôle de fournir des avis sur toutes les questions relatives à la vie de l'ANGEM. Il développe sa réflexion de manière autonome et transversale.

Les membres du conseil d'orientation sont désignés par arrêté du ministre chargé de la solidarité nationale sur proposition des autorités dont ils relèvent, pour une période de trois (3) ans, renouvelable.⁵⁵

2.2 La direction générale

Le directeur général de l'agence est nommé par décret sur proposition du ministre chargé de l'emploi. Il est mis fin à ses fonctions dans les mêmes formes. La fonction du directeur général de l'agence est classée, par référence, à la fonction supérieure de l'Etat de chargé de mission auprès du Chef du Gouvernement.

Le directeur général est investi des pouvoirs de gestion pour agir, en toutes circonstances, au nom et pour le compte de l'agence.

A ce titre, il est chargé notamment :⁵⁶

- D'assurer la représentation de l'agence à l'égard des tiers et peut signer tous actes engageant l'agence ;
- De veiller à la réalisation des objectifs assignés à l'agence ;
- De mettre en œuvre les délibérations du conseil d'orientation et d'assurer le suivi de leur exécution ;

⁵⁵ Ibid.

⁵⁶ Le décret exécutif n°04-14 du 22 Janvier 2004, portant création et fixant le statut de l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit modifie

- D'élaborer et de proposer au conseil d'orientation le budget de l'agence et son programme d'action annuel d'activité accompagné des bilans et comptes de résultats qu'il adresse au ministre chargé de l'emploi après approbation du conseil d'orientation ;
- D'établir et de soumettre à l'approbation du conseil d'orientation le projet de règlement intérieur de l'agence et de veiller au respect de son application ;
- D'assurer le fonctionnement des services et d'exercer l'autorité hiérarchique sur l'ensemble du personnel de l'agence. Il nomme le personnel dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur ;
- De passer tout marché, contrat, convention et accord, dans le cadre de la réglementation en vigueur ;
- D'ordonnancer les dépenses de l'agence ;
- De représenter l'agence devant la justice et dans tous les actes de la vie civile.

2.3 Le Comité de Surveillance

Le comité de surveillance de l'agence est composé de trois (3) membres désignés par le conseil d'orientation.

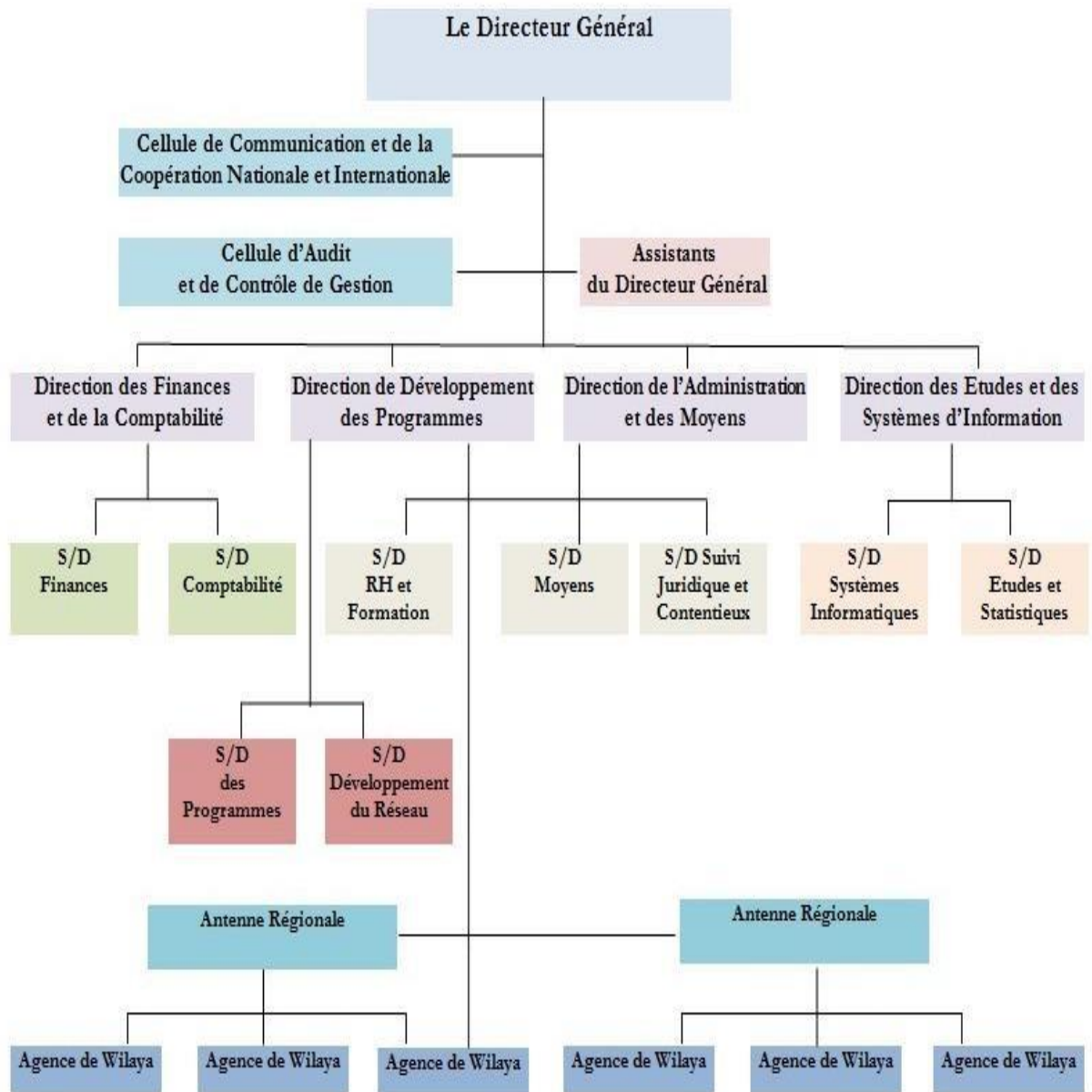
Le comité de surveillance désigne son président parmi ses membres pour la durée de son mandat :

- Il est chargé d'exercer, pour le compte du conseil d'orientation, le contrôle a posteriori de la mise en œuvre de ses décisions ;
- Il présente au directeur général toutes observations ou recommandations utiles quant aux modalités de mise en œuvre des programmes et projets engagés par l'agence ;
- Il donne son avis sur les rapports périodiques de suivi, d'exécution et d'évaluation établis par le directeur général ;
- Il présente au conseil d'orientation ses observations et recommandations sur les états prévisionnels de recettes et de dépenses de l'agence et son programme d'activité ainsi que sur le rapport annuel de gestion du directeur général ;
- Il conduit, à bonne fin à son initiative ou sur décision du conseil d'orientation, tout contrôle ou audit sur l'usage des fonds de l'agence ;
- Il fixe dans son règlement intérieur le montant d'une indemnité trimestrielle en faveur des membres du comité de surveillance et détermine la prise en charge ou le remboursement des frais directement liés à l'exercice de leur fonction.

Les réunions du comité de surveillance donnent lieu à l'établissement de procès-verbaux transmis au ministre chargé de l'emploi et conservés conformément aux usages.

Cette organisation représente un modèle idoine pour le travail de proximité et la réduction des délais nécessaires pour des prises de décisions rapides et adéquates.

Schéma N°2 : l'organigramme de l'agence ANGEM



Source : www.angem.dz

3. Missions de l'ANGEM

L'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit est considérée comme un instrument de réalisation de la politique du gouvernement pour la lutte contre le chômage et la précarité. Ses principales missions sont:⁵⁷

- Gestion du dispositif du micro crédit, conformément à la législation et la réglementation en vigueur.
- Soutien, conseil et accompagnement des bénéficiaires dans la mise en œuvre de leurs activités, notamment en ce qui concerne le montage financier de leurs projets.
- Notification aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, des différentes aides qui leur sont accordées.
- Suivi des activités réalisées par les bénéficiaires, en veillant au respect des conventions et contrats qui les lient à l'ANGEM et en les assistant auprès des institutions et organismes concernés pour la mise en œuvre de leurs projets, notamment les partenaires financiers du programme.
- Entretien de relations permanentes avec les banques et les établissements financiers, dans le cadre du montage financier des projets, de la mise en œuvre du schéma du financement et du suivi de la réalisation et l'exploitation des créances non remboursées dans les délais.
- Formation des porteurs de projets et des bénéficiaires de micro crédits aux techniques de montage et de gestion d'activités génératrices de revenus.
- Organisation de salons (exposition – vente) régionaux et nationaux des produits du micro crédit
- Formation continue du personnel chargé de la gestion du dispositif du remboursement ne peut dépasser 36 mois.

4. Les objectifs de l'ANGEM

Cette agence a pour objectifs de :⁵⁸

- Contribuer à la lutte contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales en favorisant l'auto emploi, le travail à domicile et les activités artisanales et de métiers, en particulier chez les populations féminines.
- Sensibiliser les populations rurales dans leurs zones d'origines par l'émergence d'activités économiques, culturelles, de production de biens et services, génératrices de revenus et d'emplois.

⁵⁷ www.angem.dz

⁵⁸ Ibid

- Développer l'esprit d'entrepreneuriat qui remplacerait celui de l'assistanat et aiderait ainsi à l'intégration sociale et à l'épanouissement individuel des personnes.
- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires dans la mise en œuvre de leurs activités, notamment en ce qui concerne le montage financier de leurs projets et la phase d'exploitation.
- Suivre les activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des conventions et contrats qui les lient à l'ANGEM.
- Former les porteurs de projets et les bénéficiaires de micro crédits aux techniques de montage et de gestion d'activités génératrices de revenus et des très petites entreprises.
- Soutenir la commercialisation des produits issus du micro crédit, par l'organisation des salons d'exposition/vente.

5. Les principales activités financées par le dispositif ANGEM

Le micro crédit finance tous types d'activités, sans exclusive. Le bénéficiaire a donc toute latitude de choisir l'activité qui lui convient le mieux, à la seule condition que le montant global de celle-ci n'excède pas celui du crédit accordé.

La liste des activités financés par ce dispositif se présente comme suit :

- **Artisanat** : on pourrait citer :
 - Textile : Tissage et tapisserie traditionnels, fabrication de vêtements traditionnels, broderie traditionnelle, peinture sur soie, sur velours et sur verre, fabrication d'article de décoration, poterie, vitrerie, sculpture sur bois ;
- **Services** : on pourrait citer :
 - Prestations de service : Service informatique, coiffure et soins de beauté, restauration rapide, réparation mécanique auto et matériels divers ;
 - Santé : cabinet de médecin, dentiste.
- **Bâtiment et Travaux Publics (BTS)** : on pourrait citer :
 - BTPH : Travaux de maçonnerie, petits travaux dans bâtiment (électricité, peinture, plomberie, menuiserie), fabrication de parpaing.
- **Industrie** : on pourrait citer :
 - Alimentaire : fabrication de pâtes alimentaires, couscous, pain, pâtisserie, gâteaux traditionnels, chocolaterie, confiserie, fabrication de glaces, torréfaction et mouture de café, conditionnement d'anchois, torréfaction et conditionnement de cacahuètes ;
 - Habillement : prêt à porter et confection, fabrication de vêtements sur mesure, bonneterie, tricot, literie, cuisine, ameublement ;

- Travail du cuir : fabrication de chaussures, de vêtements ;
 - Travail du bois : fabrication de meubles et d'articles en bois, vannerie ;
 - Travail des métaux : fabrication de serrures, ferrures.
- **Agriculture** : on pourrait citer :
- Élevage : engraissement de bovins, d'ovins, de caprins, production de viande et de lait, aviculture, cuniculture, apiculture ;
 - Travail de la terre : production de semences, fruits et légumes (séchage et conditionnement), pépinière de fleurs et plantes d'ornement.

En conclusion, il est nécessaire de rappeler l'importance que joue le dispositif ANGEM dans la création des PME, ainsi la création de l'emploi, permettant donc de réduire le chômage.

Le dispositif, avec l'aide de l'État, est conçu pour soutenir et accompagner les jeunes qui souhaitent réaliser leurs propres activités. L'ANGEM est un outil de lutte contre le chômage puisqu'elle finance la majorité des PME créées, comme nous le verrons dans la section suivante.

Section 02 : Le micro crédit et le financement au niveau de l'ANGEM de Tizi-Ouzou

Le dispositif de microcrédit ANGEM, représente un des instruments de réalisation de la politique de gouvernement en matière de lutte contre le chômage et la précarité durant cette phase de transition vers l'économie de marché.

En effet, outre les potentialités financières, le pays recèle deux grands gisements, d'un côté les jeunes avec leur potentiel créatif et leur volonté de se frayer un chemin dans la vie, et de l'autre côté les vastes opportunités en termes d'agriculture, de services, de la petite transformation et de l'artisanat. C'est la voie de rapprochement de ces deux gisements que tente d'emprunter ce dispositif en s'accordant une convention avec l'ensemble des institutions bancaires, qui jouent un rôle très essentiel au succès de cette démarche.

1. Dispositif du microcrédit :⁵⁹

Le micro crédit est un prêt remboursable dans un délai de douze à soixante mois (1à5 ans), destiné pour les projets et les activités dont le coût ne saurait dépasser un million (1.000.000 da), permettant l'achat d'un petit équipement et matière première de démarrage et de la couverture des frais nécessaires au démarrage d'une activité ou un métier. Il est destiné aux citoyens sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers et les femmes au foyer. Il vise l'intégration économique et sociale des citoyens ciblés à travers la création d'activités de production de biens et services.

1.1 Services offerts par l'ANGEM : On a deux services :

1.1.1 Les services financiers :

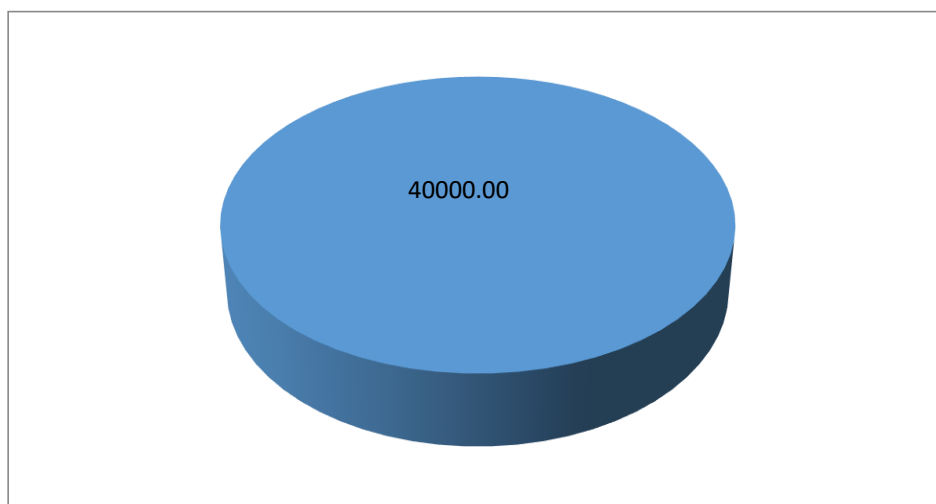
Le dispositif permet deux formules de financement et leur délai de remboursement :

- **1^{ère} Formule : Prêts pour Achat de Matière Première (ANGEM-Promoteur) :**

Le prêt non rémunéré (PNR) est destiné à financer l'achat de matières premières pour les activités génératrices de revenus.

L'ANGEM leur octroi un prêt sans intérêt destiné à l'achat de matières premières, pour des projets dont le coût ne dépasse pas 40000 DA, sans apport personnel.

Figure N°16 : Le financement mixte (40000,00 DA)



Source : ANGEM de Tizi-Ouzou

⁵⁹ Ibid

Délais de remboursement :

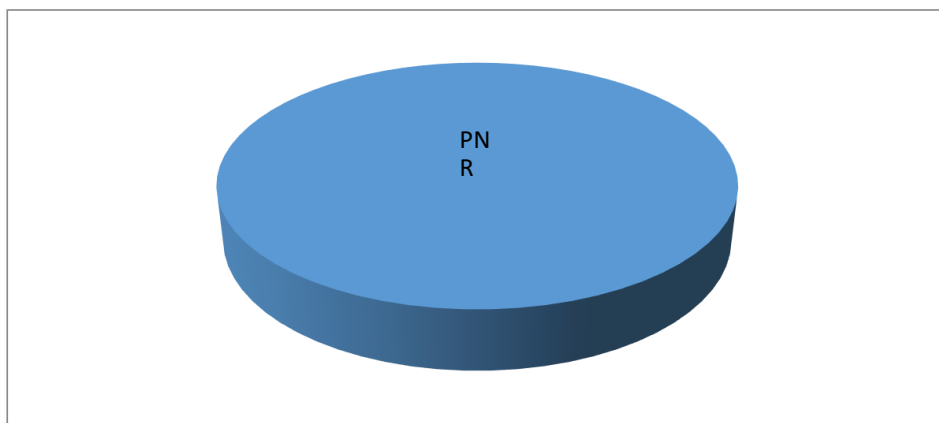
Le délai de remboursement du prêt non rémunéré est de 24 mois, avec un différé de remboursement égal à trois mois.

➤ **ANGEM – Promoteur (40001,00 DA – 100000,00 DA) :** _

Le PNR est destiné à financer l’achat de matières premières pour les activités génératrices de revenus « AGR ».

Le promoteur doit avoir soit une carte d’artisan, une carte fellah, un registre de commerce et sans apport personnel.

Figure N° 17 : Le financement mixte (40001,00-100000,00 DA)



Source : ANGEM de Tizi-Ouzou

Délais de remboursement :

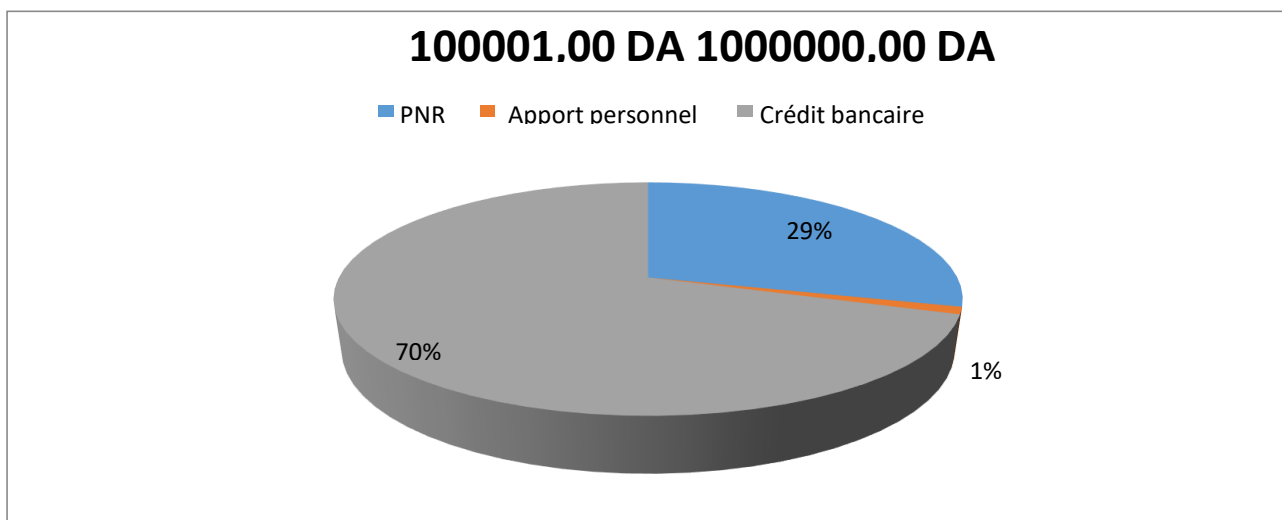
Le délai de remboursement du prêt non rémunéré est de 36 mois, avec un différé de remboursement égal à trois mois.

○ **2^{ème} Formule : Financement triangulaire ANGEM-Banque-Promoteur (jusqu’à 1.000.000 DA) :**

Il vise l’intégration économique et sociale des citoyens ciblés à travers la création d’activités de production de biens et services ainsi que les activités commerciales. Le montant de l’activité ne saurait dépasser 1.000.000 DA. Il s’articule autour :

- Du crédit bancaire à hauteur de 70% du coût global du projet.
- Du prêt non rémunéré à hauteur de 29% du coût global du projet.
- D’un apport personnel équivalent à 1% du coût global du projet.

Figure N°18 : Le financement triangulaire :



Source : ANGEM de Tizi-Ouzou

Délais de remboursement :

Pour le crédit bancaire, le délai est fixé à 8 ans, avec un différé de remboursement égal à 3 ans.

Pour le crédit ANGEM (PNR), le délai de remboursement est fixé à 3 ans, avec un différé de remboursement égal à 3 mois.

Tableau N°09 : Récapitulatif des deux dispositifs de financement⁶⁰

Taille de projet	Profil du promoteur	Apport personnel	Crédit Bancaire	PNR	Taux D'intérêt
Ne dépasse pas 100.000 DA	Tout profil (Acquisition de Matière première)	0%	-	100%	Sans intérêts
Ne dépasse pas 250.000DA	Tout profil (Acquisition de Matière première) Au niveau des wilayas du sud	0%	-	100%	Sans intérêts
Ne dépasse pas 1.000.000 DA	Tout profil	1%	70%	29%	Bonifies à 100%

Source : ANGEM de Tizi-Ouzou

⁶⁰ Ibid

Le promoteur bénéficie des avantages suivants :

- Pour le financement mixte sans apport personnel, sans intérêt
- Pour le financement triangulaire, l'apport personnel équivalent à 1% du coût globale du projet, le crédit bancaire à la hauteur de 70% et le PNR à hauteur de 29% du coût globale du projet. Le taux de bonification est à 100% pour les crédits bancaires.

En sus de l'acquisition de petit matériaux et matière première de démarrage, le micro crédit est destiné également à couvrir les dépenses nécessaires au démarrage de l'activité.

1.1.2 Les services non financiers :

Des services non financiers divers sont accordés par le dispositif ANGEM à ses bénéficiaires, essentiellement on trouve :

- L'accompagnement :** L'ANGEM assure un accueil et un accompagnement gracieux et personnalisés des populations, compte tenu de leurs spécificités, tout en assistant les promoteurs dans toutes les démarches relatives à la création d'activité : identification de l'idée, aide au mûrissement des projets et appui au démarrage des activités.
- Le suivi :** Un suivi de proximité régulier, visant la pérennisation et la rentabilité sociale et économique des activités créées.
- Les formations :** Ce sont des formations dispensées au profit des bénéficiaires. Ces formations sont adaptées aux niveaux d'instruction des promoteurs et à la taille des activités créées.
 - Formation à la gestion de très petites entreprises.
 - Formation à l'éducation financière.
 - Formation sur des thèmes généraux (impôts, fiscalités, etc.).
 - Formation au programme « Get Ahead » - « Aller de l'avant »
- Tests de validation :** Une grande partie des populations ciblées sont dépourvues de diplômes pour prétendre à des crédits bancaires bien qu'elles jouissent d'un savoir-faire. L'ANGEM les accompagne auprès d'institutions et organismes habilités pour valider et attester ces savoir-faire.
- Organisation de salon d'exposition/vente :**

L'organisation de salons d'exposition et de vente des produits issus des activités développées dans le cadre du Micro Crédit notamment au profit des femmes travaillant à domicile.

f. La mise en ligne d'un site web dédié aux annonces gratuites des promoteurs :

Ce site a pour finalité l'aide à la commercialisation. Il permettra aux promoteurs bénéficiaires de faire la promotion de leurs produits et services réalisés, et ce, tout en suscitant des échanges dans le domaine du savoir-faire entre eux.

2. Les conditions d'éligibilités :

On entend par les conditions d'éligibilité, les conditions que doit respecter un demandeur d'un micro crédit, dans ce sens la réglementation fixe ce qui suit selon les deux formules :

2.1 Les conditions d'éligibilités pour la formule : financement ANGEM (achat de matière première) :⁶¹

On ce qui concerne cette formule, il faut répondre à ces conditions :

- Être âgé de 18 ans et plus et capable d'exercer une activité.
- Être sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers.
- Avoir une résidence fixe.
- Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée.

2.2 Les conditions d'éligibilités pour la formule : financement triangulaire (ANGEM-BANQUE- PROMOTEUR) : ⁶²

Pour la formule de financement triangulaire, les conditions d'éligibilité pour accéder au crédit sont :

- Être âgé de 18 ans et plus et capable d'exercer une activité.
- Être sans revenus.
- Avoir une résidence fixe.
- Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée.
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activités.
- Mobiliser, l'apport personnel de 1% du coût global de l'activité, au titre de l'acquisition des équipements et matériels.

⁶¹ Ibid

⁶² Ibid

- Verser les cotisations au fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits (0.5% du crédit bancaire).

Nous avons constaté, que les conditions d'éligibilités de ces deux formules se ressemblent en trois points :

Part apport à l'âge attribué et aussi d'être capable d'exercer leur activité et de ne pas avoir un revenu (c'est pour cela que les personnes demandent un crédit pour les aider financièrement) et d'avoir une résidence fixe (mettre en confiance ce qui attribue le crédit).

Cette déférence des conditions d'éligibilités est due aux faites que la deuxième accorde des montants plus importants que la première.

Pour justifier que le promoteur répond à toutes ces conditions, l'ANGEM exige la préparation du dossier d'éligibilité pour les deux formules.

3 La constitution du dossier d'éligibilité :

Ce qui concerne le dossier en distingue deux types, le dossier administratif et le dossier financier, pour chacune des deux formules :

3.1 La constitution du dossier d'éligibilité pour la formule : financement ANGEM (achat de matière première) : il y a un dossier administratif à fournir et aussi un document à établir

➤ **Dossier administratif à fournir par le promoteur :**⁶³c'est un dossier pour vérifier que le demandeur répond à la formule :

- Une photo d'identité récente.
- Un extrait de naissance,
- Une fiche de résidence ou une attestation d'hébergement.
- Une copie légalisée de la carte d'identité nationale ou permis de conduire.
- Un exemplaire de factures pro forma des matières premières ou un devis quantitatif et estimatif des matières premières.

⁶³ Ibid

➤ **Document à établir au niveau de la cellule d'accompagnement :**

Une déclaration et un engagement pour bénéficiaire du micro crédit établi conjointement par l'accompagnateur et le promoteur.

3.2 La constitution du dossier d'éligibilité pour la formule : financement triangulaire (ANGEM- BANQUE- PROMOTEUR) : il y a un dossier administratif à fournir, un dossier financier et un document à établir.

Dossier administratif à fournir par le promoteur :⁶⁴

- Une photo d'identité récente.
- Deux extraits de naissance.
- Deux fiches de résidence.
- Deux copies légalisées de la carte d'identité nationale ou permis de conduire.
- Deux exemplaires du diplôme ou certificat de travail ou attestations de stages ou attestations de validation du savoir-faire.

➤ **Dossier financier à fournir par le promoteur :⁶⁵**

- Un exemplaire de factures pro forma des équipements/matériels et la matière première à acquérir en TTC.
- Un exemplaire de factures pro forma des marchandises pour les activités commerciales.
- Un exemplaire de facture pro forma d'assurance des équipements et matériels à acquérir en TTC.
- Un devis estimatif et quantitatif d'aménagement des locaux/terrain, établis par une entreprise et des artisans, qualifiés pour ce type de travaux.

➤ **Document à établir au niveau de la cellule d'accompagnement :⁶⁶**

Une déclaration et un engagement pour bénéficiaire du micro crédit établi conjointement par l'accompagnateur et le promoteur.

⁶⁴ Ibid.

⁶⁵ Ibid

⁶⁶ Ibid

4. Aides et avantages accordés :⁶⁷ Les aides et avantages accordés par l'ANGEM, on peut les classer en deux types financiers et fiscaux.

4.1 Les aides financières et leur accompagnement :

C'est un moyen de paiement destiné à régler les services à la personne financée en appuyant sur leur accompagnement :

- Formation, soutien, conseil, assistance technique et accompagnement des promoteurs sont assurés par l'ANGEM, à titre gracieux, dans le cadre de la mise en œuvre de leurs activités.
- Le crédit bancaire est bonifié à 100%.
- Un prêt non rémunéré (PNR), équivalent à 29 % du coût global de l'activité au titre de la création d'activité par l'acquisition de petits matériels et de matières premières de démarrage de l'activité, qui ne saurait dépasser 1000000 DA.
- Pour l'achat de matières premières, le PNR est fixé à 100% du coût global du projet qui ne saurait dépasser les 100 000 DA. Ce montant est porté à 250 000 DA dans les wilayas du Sud.

4.2 Les avantages fiscaux : les avantages fiscaux sont tout type d'économies dans les quotas fiscaux, tout type d'exonération, de déduction, de prime ou de réduction d'impôt. Dans le cadre du dispositif ANGEM le promoteur peut bénéficier des avantages suivants :

- Une exonération totale de l'impôt sur le revenu global ou de l'impôt sur les bénéfices des sociétés pendant une période de trois années.
- Une exonération de la taxe foncière sur les constructions servant aux activités exercées, pour une durée de trois ans.
- Sont exemptés du droit de mutation, les acquisitions immobilières effectuées par les promoteurs, en vue de la création d'activités industrielles.
- Les actes portant constitution de sociétés créées par les promoteurs sont exonérés de tous droits d'enregistrement.

⁶⁷ Ibid.

- Un abattement d'impôt sur le revenu global ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés, ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle, dus à l'issue de la période des exonérations, pendant les trois premières années d'imposition, comme suit :
 - 1ère année d'imposition : un abattement de 70 %.
 - 2ème année d'imposition : un abattement de 50 %.
 - 3ème année d'imposition : un abattement de 25 %.
- Les droits de douanes relatifs aux équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement, sont déterminés par l'application d'un taux de 5 %.

Pour éviter que les banques aient des problèmes par rapport aux aides bancaires ou les promoteurs ne seront pas solvable, et pour assurer les deux parties à la relation qui vont contracter, il est créé dans le cadre de ce dispositif un fond de garantie mutuelle des micros crédits.

5 Le dispositif de garantie au micro crédit de l'ANGEM : il est constitué des Fonds de garantie : les FGMMC.

5.1 Fonds de garantie FGMMC :

Le Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits « FGMMC », qui constitue une garantie pour le promoteur et pour la banque, a été mis en place par les pouvoirs publics pour permettre aux établissements financiers de récupérer leurs créances en cas d'incapacité des promoteurs à honorer leurs engagements dans le cadre du dispositif du micro crédit. Il a été créé par le Décret exécutif n°04-16 du 22 janvier 2004 portant création et fixant les statuts du Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits (FGMMC).

Il est fait obligation à tout promoteur d'adhérer au FGMMC pour assurer le financement de son projet.

5.1.1 Les missions du FGMMC :

Le Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits (FGMMC) a pour mission de garantir les micro crédits accordés par les banques et les établissements financiers adhérents au Fonds, aux bénéficiaires ayant obtenu la notification des aides de l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit –ANGEM-. Le Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits couvre, à la diligence des banques et des établissements financiers concernés, les créances restant dues en principal et les

Intérêts échus à la date de déclaration de sinistre et à hauteur de quatre-vingt-cinq pour cent (85%).

5.1.2 Les adhérents au FGMMC :

Les adhérents du FGMMC sont les promoteurs dans le cadre du dispositif Micro Crédit ANGEM ayant obtenu l'accord bancaire ainsi que les banques et les établissements financiers, partenaires au dispositif Micro Crédit.

5.1.3 Modalités d'adhésion au fonds :

Pour adhérer au Fonds, les adhérents doivent s'acquitter au profit de celui-ci d'une prime dite « prime d'adhésion » : 0.5% pour les promoteurs (paiement en mode flat) et 0.5% pour les banques et établissements financiers (paiement annuel).

Le promoteur adhère au Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédit, après la notification de l'accord bancaire. Son adhésion est un préalable au financement de son projet.

Le montant de la cotisation au Fonds est calculé sur la base du crédit bancaire accordé et de sa durée, le promoteur procède au versement de la cotisation, au compte central du Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits

5.1.4 Lieux d'accueil et d'information :

Pour obtenir toutes les informations utiles pour l'adhésion au Fonds, il revient aux promoteurs de se rapprocher des représentants du FGMMC au niveau des directions des agences de wilaya ou des directions régionales de l'ANGEM à travers les 58 wilayas du pays.

Une garantie est un instrument financier, elle protège un établissement faisant crédit en cas de défaillance de l'emprunteur. Un fonds de garantie est destiné à compenser les pertes éventuelles d'une institution faisant crédit dans l'octroi de ses prêts. Si l'emprunteur ne rembourse pas, le fonds s'étant porté garant doit assumer entièrement ou partiellement (selon ce que prévoit le contrat) les obligations de l'emprunteur. La garantie est donc la promesse d'un garant vis-à-vis d'un prêteur.

Tout d'abord, la prise d'une garantie permet une réduction de la perte sur prêt en cas de défaut de l'emprunteur. En effet, la garantie confère à la banque un droit sur des actifs spécifiques. Ensuite, la prise d'une garantie aide la banque à résoudre les problèmes d'anti sélection liés à la décision de prêt.

A partir de cette section nous avons constaté, que le dispositif de micro crédit ANGEM représente un des instruments de soutien et d'appui à la création d'entreprises, afin de surmonter les imperfections des mutations économiques et sociales. Il s'agit d'un financement public destiné à la promotion de l'entrepreneuriat dans divers domaines à savoir l'agriculture, le Bâtiment et Travaux Publics (BTP), l'artisanat, l'industrie, les services et le commerce.

Section 03 : Analyse de l'évolution du micro crédit à l'ANGEM de Tizi-Ouzou

Après avoir présenté les missions de l'ANGEM ainsi que les modes de financement qu'elle accorde, nous allons analyser l'activité du dispositif et son efficacité au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou sur la base des résultats réalisés.

Les données statistiques que nous avons obtenues se résument à la période de 2017 jusqu'à 2021.

1. Bilan cumulé des services financiers de 2017 jusqu'à 2021 au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou :

Pour mieux comprendre le dispositif de l'ANGEM au niveau provincial de Tizi-Ouzou, nous avons essayé d'analyser les encours de prêts émis par ce dispositif en fonction du nombre de documents financés par genre, le secteur d'activité, la tranche d'âge, les modalités de financement, le niveau d'instruction, et le nombre d'emplois créés.

1.1 La répartition des crédits octroyés par genre

Le tableau, ci-après, nous donne la répartition des crédits octroyés par genre.

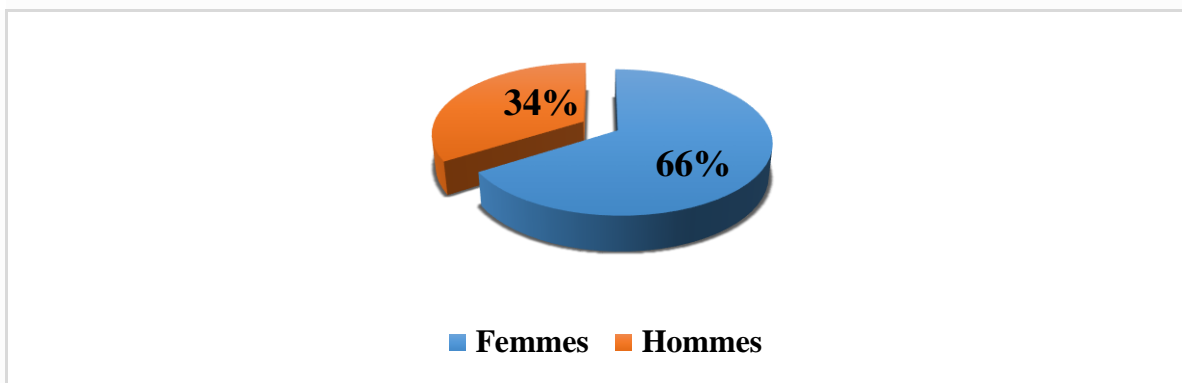
Tableau N°10 : La répartition des crédits octroyés par genre

Genre	Nombre	Part%
Femme	3367	66%
Homme	1759	34.%
Totaux	5126	100%

Source : service des statistiques ANGEM Tizi-Ouzou.

Les données du tableau ci-dessus permettent de construire la représentation graphique suivante :

Figure N°19 : La répartition des bénéficiaires par genre



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir du tableau N°11

D'après le tableau et le graphique ci-dessus, nous remarquons que l'ANGEM accorde 5126 crédits pour l'acquisition de matières premières ou la création de projets.

On peut voir que le nombre de prêts accordés aux femmes est de 3367, avec un pourcentage de 66% (travaillant dans différentes activités, à s'avoir tailleurs, coiffeurs, potiers, bijoutiers, femmes en confiserie, fabrication de pain et de gâteaux traditionnels, pâtes, etc.), contre 34 % pour les hommes. A cet effet, nous concluons que l'ANGEM propose une micro finance qui répond aux attentes des femmes.

Cela peut s'expliquer par plusieurs facteurs : les coûts d'investissement inférieurs des femmes dans ces activités et la disponibilité des matériaux dans l'habillement, la boulangerie et la coiffure.

1.2 La répartition des crédits octroyés par secteur d'activité

Le tableau ci-dessous nous donne la répartition des crédits octroyés par secteur d'activité.

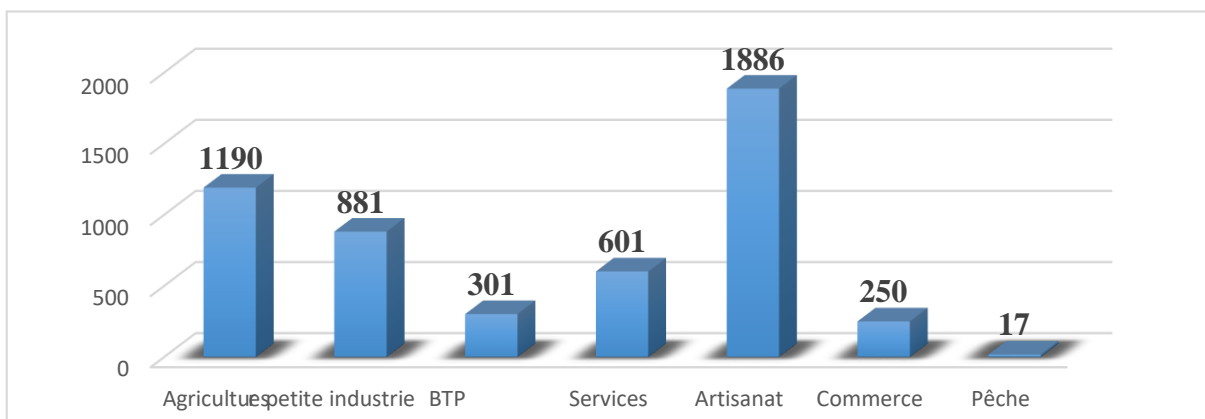
Tableau N°11 : La répartition des crédits octroyés par secteur d'activité

Secteur d'activité	Nombre de prêt octroyés	Part %
Agriculture	1190	23.21%
Très petite industrie	881	17.18%
BTP	301	5.87%
Services	601	11.72%
Artisanat	1886	36.79%
Commerce	250	4.87%
Pêche	17	0.36%
Totaux	5126	100%

Source : site officiel de L'ANGEM

Les données du tableau, ci-dessus, nous ont permis d'établir la représentation graphique suivante :

Figure N°20 : La répartition des bénéficiaires par secteur d'activité



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir du tableau N°012

La lecture du tableau N°11 et l'observation de la figure N°20, nous permet de constater que le secteur le plus financé par le dispositif ANGEM est l'artisanat avec un pourcentage de 36.79%, Cela s'explique par l'expérience et la disponibilité des matériels dans ce domaine. En deuxième lieu, le secteur de l'agriculture avec 23,21%, ce secteur représente l'un des métiers hérités des ancêtres. Suivi de l'industrie qui représente 17,18%, et le secteur de service qui représente 11,72%, et 5,87% pour les BTP et 4,87% pour le commerce, par contre une place négligeable est accordée à la pêche avec un pourcentage 0,09%, car ce métier est exposé à différents obstacles tel que le changement de climat, manque des matériels et demande aussi d'être en bonne forme physique...

1.3 La répartition des crédits par tranche d'âge

Le tableau ci-dessous montre la répartition des bénéficiaires de crédits par groupe d'âge.

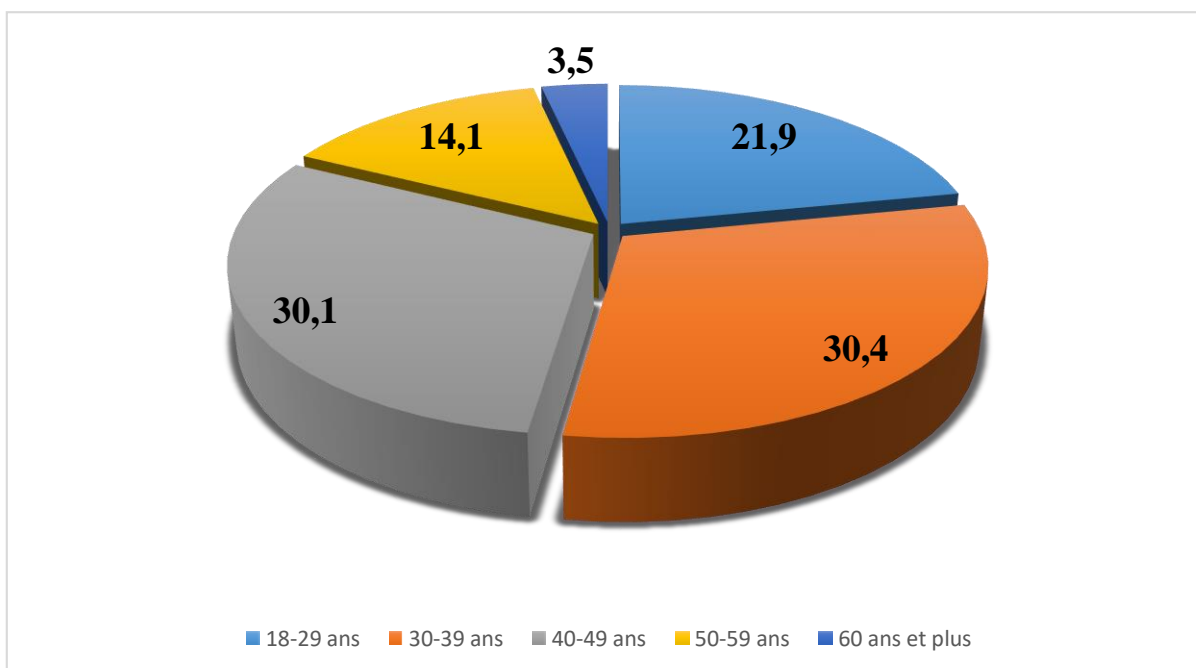
Tableau N°12 : La répartition des crédits par tranche d'âge

Coordination	18-29 ans	30-39 ans	40-49 ans	50-59 ans	60 ans et plus	Total
Tizi-Ouzou	1108	1538	1525	712	176	5059
Part %	21,90	30,40	30,10	14,10	03,50	100%

Source : Service statistique ANGEM Tizi-Ouzou.

Afin de comprendre la répartition par tranche d'âge des bénéficiaires au niveau de l'ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou, nous présenterons les données du tableau ci-dessus à travers le graphique suivant :

Figure N°21 : Le financement par tranche d'âge à Tizi-Ouzou



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir du tableau N°13.

Comme le montrent le tableau N°12 et la figure N°21, le programme ANGEM accorde des crédits à toutes les personnes âgées de plus de 18 ans, sans limite d'âge.

La plupart des crédits sont accordés à des personnes qui sont âgées entre 30-39 ans, qui représente un nombre de 1538 crédits, soit 30,40 % de bénéficiaires. La tranche 40-49 ans atteint presque 30,10% du total des crédits accordés. Ces deux tranches constituent la catégorie la plus dominante. Cela démontre que les jeunes ont été très sensibles aux opportunités qu'offre le micro crédit.

Le groupe d'âge 18-29 ans représente 1108 crédits avec un pourcentage de 21.90 % car la majorité de cette catégorie sont des étudiants en démarche pour poursuivre les études à la recherche d'un emploi.

En quatrième lieux, on trouve les personnes entre 50-59 a un nombre de 712 crédits avec un pourcentage de 3,50%. Cette catégorie représente les fonctionnaires les pères de familles.

En outre, on constate que le dispositif touche les personnes qui sont âgées de 60 ans et plus avec un taux faible qui est de 03.50 % du total des crédits octroyés par L'ANGEM, vu que ces derniers sont détenteurs de revenus stables et réguliers (retraite, pension d'invalidité...etc.).

1.4 La répartition des crédits octroyés selon les modalités de financement

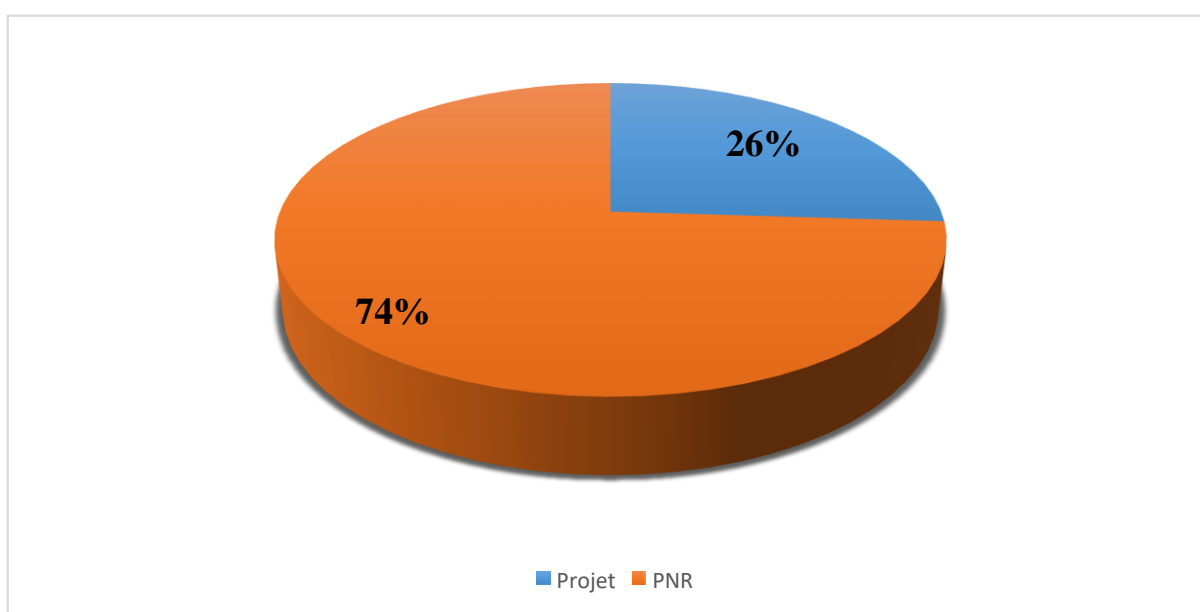
Le tableau ci-dessous montre le nombre de dossiers financés (financement PNR, projet) par le dispositif ANGEM dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Tableau N°13 : La répartition des crédits octroyés selon les modalités de financement

Année	Projet	PNR	Total
2017	299	977	1276
2018	240	942	1182
2019	272	989	1261
2020	117	474	591
2021	371	378	749
Total	1299	3760	5059
Pourcentage	26%	74%	100%

Source : Servie statistique ANGEM Tizi-Ouzou.

Figure N°22 : La répartition des crédits octroyés selon les modalités de financement



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir du tableau N°14.

Comme le montrent le tableau et la figure ci-dessus, le financement de l'approvisionnement en produits de base de la PNR représente une proportion relativement importante, représentant 74 %, et le financement triangulaire, 26 %.

Nous avons constaté que le financement des achats de matières premières est caractérisé par de petits montants et assuré par l'ANGEM. Le financement triangulaire nécessite plus de ressources, des cotisations individuelles et plus de procédures (banques, ANGEM, services fiscaux, etc.).

1.5 La répartition des crédits octroyés selon le niveau d'instruction

Le tableau ci-après nous donne la répartition des crédits octroyés selon le niveau d'instruction

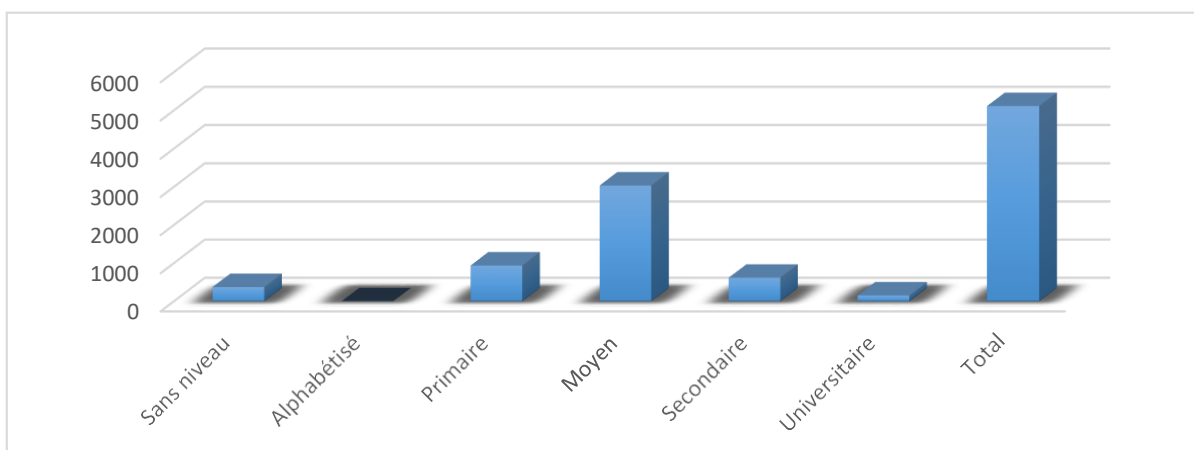
Tableau N°14 : La répartition des crédits octroyés selon le niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Nombre	Part (%)
Sans niveau	372	7.28%
Alphabétisé	0	0%
Primaire	937	18.34%
Moyen	3034	59.36%
Secondaire	616	12.05%
Universitaire	152	2.97%
Total	5111	100%

Source : Servie statistique ANGEM Tizi-Ouzou.

Les données du tableau ci-dessus permettent de construire la représentation graphique suivante

Figure N°23 : Répartition des bénéficiaires par le niveau d'instruction



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir du tableau N°15.

A partir du Tableau N°14 et de la Figure N°23 on constate que :

- Le niveau d'études moyen bénéficie de la majorité des crédits, soit 3034 crédits, soit 59,36% du total des crédits, car cette catégorie représente les personnes qui ont fait des formations et qui maîtrises certains métiers et professions.
- En deuxième position se trouvent ceux qui ont un niveau d'études primaires qui ont obtenu 937 crédits, soit 18,34 %.
- Viennent ensuite ceux qui ont un niveau secondaire avec 616 crédits, soit un taux de 12,05 %.
- Le taux de ceux sans niveaux est de 7,28%.

Enfin, on retrouve 2,97% d'universitaires, car les universitaires recherchent toujours un emploi, surtout les premiers jours après l'obtention de leur diplôme, ou entreprennent des démarches pour étudier dans d'autres pays.

1.6 L'évolution de nombre d'emplois créés en 2017-2021

Le tableau ci-dessous montre l'évolution de nombre d'emplois créés en 2017-2021.

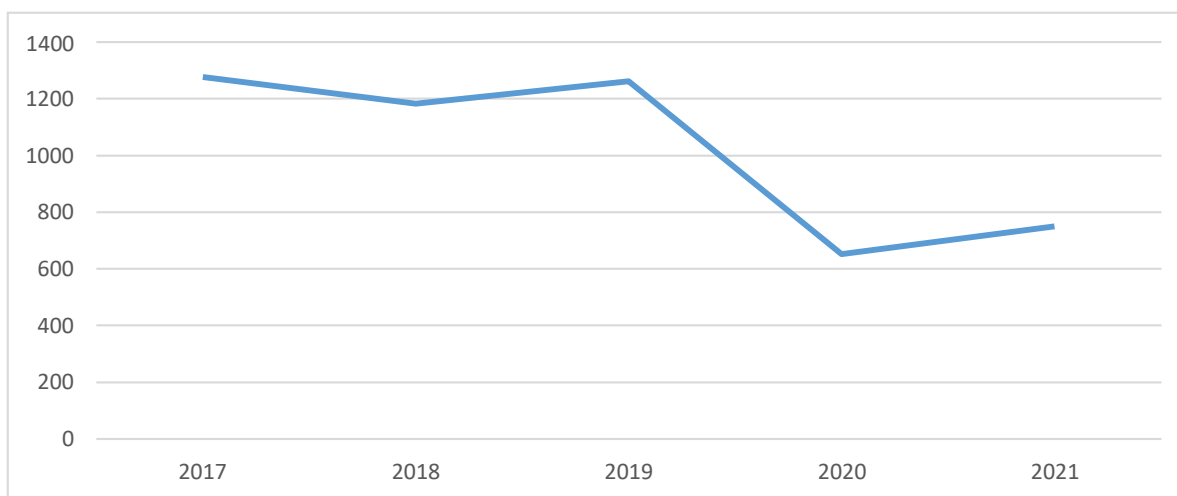
Tableau N°15 : Évolution du nombre d'emploi créé entre 2017 et 2021.

Tizi-Ouzou	Nombre d'emploi crée	%
2017	1276	25 %
2018	1182	23.1 %
2019	1261	24.6%
2020	651	12.7%
2021	749	14.6%
Total	5119	100%

Source : service statistique ANGEM Tizi-Ouzou

Pour mieux visualiser et comprendre le tableau ci-dessus, nous utilisons la figure suivante :

Figure N°24 : Évaluation du nombre d'emplois créés entre 2017 et 2021



Source Réalisé par nous-mêmes à partir du tableau N°16

D'après le tableau N°15 et la figure N°24, nous remarquons une diminution proportionnelle de 2017 jusqu'à 2018, où le nombre créé est de 1182 emploi. Ensuite, de l'année 2018 jusqu'à 2019 une augmentation se fait remarqué. Tandis que de l'année 2019 jusqu'à 2020 un recule se fait remarqué et ce suite au Covid 19, que connait le monde. Mais reste à signaler que la demande avait connue une augmentation durant l'année 2020 jusqu'à 2021 avec un accroissement de financement, cela est dû au fait de ne pas céder aux obstacles auxquels les bénéficiaires sont confrontés et à leur amour pour les investissements et les profits.

2 Étude empirique portant sur l'appréciation des entrepreneurs du dispositif ANGEM

L'importance du dispositif ANGEM et l'objectif principal pour lequel il a été créé, consiste à la base en son impact et son efficacité à l'absorption du chômage, la croissance et l'expansion des activités économiques ainsi que la réduction de la pauvreté.

Pour renforcer les conclusions faites, quant aux statistiques présentées par l'ANGEM, nous avons effectué une étude empirique moyennant un questionnaire d'enquête.

Nous allons présenter ci-dessous la méthode utilisée, l'échantillonnage et les variables étudiées. Ensuite nous terminerons par l'analyse et la discussion des résultats.

2.1 Méthode d'enquête

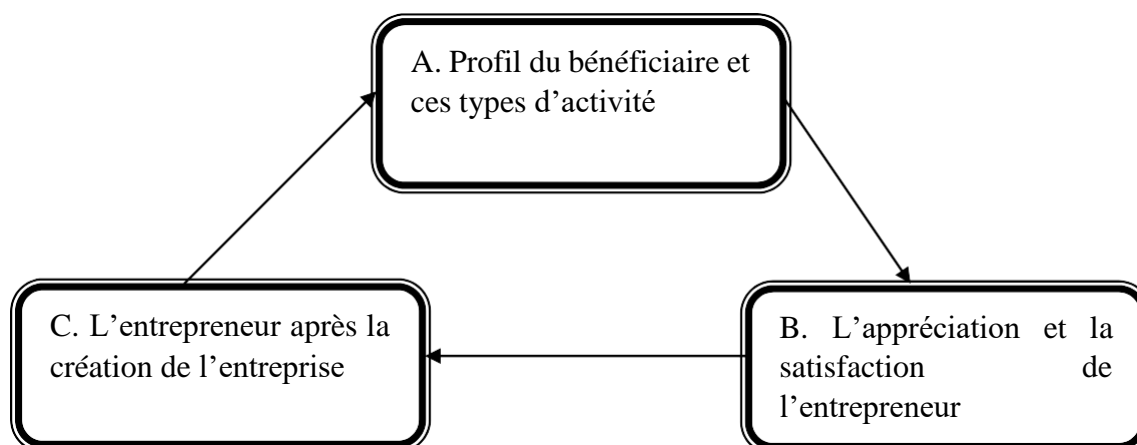
Pour faire une appréciation du dispositif ANGEM auprès des entrepreneurs, nous avons opté pour la méthode quantitative. Cette méthode consiste en l'utilisation d'un questionnaire, réalisé par nous-mêmes.

La première partie de notre recherche consiste en la détermination de l'échantillon. Pour se faire, nous nous sommes adressés au bureau de l'ANGEM de Tizi Ouzou. Celui-ci nous a fournis des données sur les entrepreneurs de la Wilaya de Tizi Ouzou. Cependant, vu que nous ne disposons pas d'assez de moyens (financier et temps) pour enquêter toute la population (voir faire une enquête exhaustive), nous avons fait un choix de convenance. En effet, nous avons opté pour un échantillon d'entrepreneurs dont l'activité se situe dans des lieux très proches de nos lieux de résidence afin de remédier à toutes les limites. Ce qui a porté notre échantillon à 20 bénéficiaires ayant contracté le dispositif ANGEM.

2.1.1 Contenu et structure du questionnaire

Nous avons élaboré un questionnaire sur un ensemble de question soumises à un échantillon de bénéficiaires ANGEM. Ce questionnaire est bâti sur 03 axes de variables, à savoir (*voir annexe n°1*) : le profil de l'entrepreneur et ses activités, pour le premier axe ; les variables relatives à l'appréciation de l'entrepreneur du dispositif ANGEM, dans le deuxième axe ; et le dernier axe est consacré à l'état des lieux des entreprises créées par ces entrepreneurs. Le schéma ci-dessous représente une structure générale de notre questionnaire :

Schéma N° 02 : Architecture du questionnaire



Source : Réaliser par nous-mêmes

2.1.2 Le déroulement de l'enquête

Comme nous venons de le préciser précédemment, pour la réalisation de notre enquête à moindre coûts (financier et temps), nous avons choisis de réaliser notre enquête au niveau de nos régions de résidence et alentours, bien que notre échantillon concerne les entrepreneurs de la wilaya de Tizi-Ouzou. Il s'agit notamment de la Daïra de Béni-Douala, de Makouda et la wilaya de Tizi-Ouzou avec sa périphérie.

Pour maximiser le taux de réponses sur enquête, nous avons pris un certain nombre de dispositions que sont :

- Le contact direct avec les entrepreneurs lors de l'enquête : ainsi, nous avons choisi de nous déplacer sur les lieux d'activité et de questionner directement les entrepreneurs pour assurer la rapidité dans les réponses, mettre l'interviewé en confiance et l'aider à comprendre les questions complexes ;
- Le travail d'équipe : nous avons choisi de travailler en équipe de deux pour interroger chaque entrepreneur. Aussi, pour ne pas faire perdre du temps aux entrepreneurs, un membre de l'équipe pose les questions, et l'autre s'occupe de la prise de note.

Cependant, malgré toutes les dispositions prises, nous avons rencontré quelques difficultés, comme le refus de quelques entrepreneurs de répondre à notre questionnaire, de peur que ce soit les responsables du bureau du dispositif ANGEM qui nous a envoyé. Mais ceci n'a pas affecté notre travail, et à chercher d'autres entrepreneurs.

Après avoir terminé l'enquête, nous avons procédé au dépouillement des données. Cette opération consiste en la lecture, le tri et l'enregistrement des données. Nous allons vous présenter dans ce qui suit, les résultats obtenus après cette opération.

2.2 Présentation et analyse des résultats

A travers le portefeuille d'information reçus, nous allons tenter de décortiquer la réponse pour chaque question posée en vue d'avoir une vision plus claire sur l'efficacité du dispositif ANGEM sur l'attribution des crédits aux entrepreneurs dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

A cet effet, nous allons essayer d'interpréter les données de chaque variable comme suit :

2.2.1 Analyse du profil de l'entrepreneur :

Les résultats obtenus, après dépouillement des questionnaires, concernant le profil des entrepreneurs questionnés sont représentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau N°16 : Le profil de l'entrepreneur et les types d'activité

Nombre	Genre		État matrimoniale			Age					Niveau d'étude				L'idée de crée l'entreprise				Expérience professionnelle		Domaine d'activité			
	Homme	Femme	Célibataire	Marité	Veuve	18-29ans	30-39ans	40-49ans	50-59ans	60 et plus	Primaire	Moyen	Secondaire	Universitaire	Projet similaire	Conseil bureau	Relation professionnel	Relation familiale et	OUI	NON	Agriculture	Artisanat	Industrie	Service
1		x	x			x							x		x	x		x			x			
2		x		x					x			x		x			x	x			x			
3	x		x				x						x		x		x	x				x		
4	x			x					x		x			x				x			x			
5		x	x					x			x					x		x				x		
6		x		x					x	x							x	x					x	
7	x		x			x						x		x	x				x		x			
8		x		x			x						x	x					x		x			
9		x			x			x				x					x		x				x	
10		x		x					x				x	x					x	x				
11	x			x					x	x							x	x					x	
12		x		x				x				x		x			x	x				x		
13	x		x						x		x			x					x		x			
14		x		x					x			x				x		x			x			
15		x	x				x					x					x	x					x	
16		x		x					x		x						x		x		x			
17	x			x					x								x		x				x	
18	x		x					x				x		x				x			x			
19		x		x			x				x			x		x		x		x				
20		x		x				x				x					x		x		x			
Totaux	7	13	7	12	1	2	4	5	6	3	2	5	9	3	9	3	4	10	13	7	4	11	3	2
Total	20		20			20					19				26				20		20			
%	35%	65%	35%	60%	5%	10%	20%	25%	30%	15%	10,53%	26,31	47,37	15,79%	34,62%	11,54%	15,38%	38,46	65%	35%	20%	55%	15%	10%

Source : Tableau élaboré par nous-mêmes selon le questionnaire d'enquête.

Constat N° 01 :

Après avoir analysé les données on a abouti aux résultats suivants :

Pour la première partie de ce questionnaire, on remarque que :

Concernant l'état matrimonial, la plupart des femmes et des hommes qui sollicitent un crédit auprès de l'ANGEM sont Mariés, avec un taux estimé à 60% en comparaison des femmes et hommes célibataires à un taux de 35%, et les femmes et les hommes veufs avec un taux de 5%.

En ce qui concerne l'âge, on constate que l'âge de la plupart des femmes et des hommes qui sollicitent l'aide du dispositif est compris entre 50-59 ans avec un taux de 30%.

Pour le niveau d'étude, les femmes et des hommes bénéficiaires de dispositif ANGEM ont un niveau moyen à un taux de 47,37%.

En outre, pour l'idée de créer l'entreprise, on constate que la majorité des femmes et des hommes ont inspiré leur idée de création à partir de leurs relations professionnelles avec un taux de 38,46% et de projet similaire au taux de 34,62%.

On constate aussi qu'environ 65% des femmes et des hommes ont une expérience professionnelle, ce qui aide ces derniers à assurer un bon fonctionnement de leurs entreprises, par contre le reste et de 35% qui exercent leurs activités sans avoir même une expérience.

Le secteur artisanal est le plus convoité par les entrepreneurs enquêtés, avec un taux de 55,10% pour les services,

2.2.2 Analyse de l'appréciation des entrepreneurs du dispositif ANGEM :

Le tableau ci-dessous représente les variables d'appréciations de l'entrepreneur en rapport à leur satisfaction quant au dispositif ANGEM.

Chapitre 03 : Le financement et création de PME au niveau de la Wilaya de Tizi-Ouzou par le dispositif ANGEM

Tableau N°17 : les variables d'appréciations de l'entrepreneur :

Nombre	Genre		L'objectif de la création				Financement Externe		Raison de solliciter l'ANGEM		
	Homme	Femme	Réaliser un profit	Indépendance	Crée de l'emploi	Autre	OUI	NON	D'éligibilité	D'accompagnement	Autre
1		×		×				×	×		
2	×		×		×			×	×		
3		×		×				×		×	
4	×		×		×		×			×	
5	×			×	×			×	×		
6		×		×				×	×		
7		×	×					×	×		
8		×	×					×	×		
9		×		×				×	×	×	
10	×		×		×		×		×		
11		×		×	×		×			×	
12	×			×	×		×			×	
13		×			×		×		×		
14	×				×		×			×	
15		×		×	×			×	×	×	
16		×			×			×	×		
17	×		×					×	×		
18		×	×	×				×	×		
19		×	×		×		×			×	
20		×	×	×	×			×	×	×	
Totaux	7	13	9	10	12	0	7	13	14	9	0
Total	20		31				20		23		
%	35%	65%	29,03%	32,26%	38,71%	0	35%	65%	60,87%	39,13%	0

Source : Tableau élaboré par nous-mêmes selon le questionnaire d'enquête.

Constat N° 02

D'après ce deuxième tableau, on constate que, le but visé par ces personnes est généralement, constitué dans la création de l'emploi environ 38,71%, mais aussi pour l'indépendance, 32,26%, et pour réaliser des profits environ 29,03%.

En matière de financement externe, la plupart des femmes et des hommes n'ont pas eu recours à ce type de financement avec un taux de 65% à cause des conditions proposées par leurs banquiers en matière de fonds propres, de taux d'intérêt et de garanties. Donc ces dernières préfèrent recourir au dispositif ANGEM en raison des conditions d'éligibilité avec un taux de 60,87%, et pour des conditions d'accompagnement 39,13%.

2.2.3 Analyse de l'état des activités créées dans le cadre de l'ANGEM :

Le tableau n° 19 donne les résultats obtenus quant à la situation des activités créées par les entrepreneurs.

Tableau N° 18 : L'état des lieux de l'activité

Phase après la création	Genre		Satisfaction en matière de financement à l'aide de l'ANGEM		La vente de produit sur le marché		La réalisation d'extension sur l'activité choisie		Besoin de formation spécialisé		Obstacle rencontré lors de la création de l'entreprise		
	Homme	Femme	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON	Familiale et social	Administratif	Financier et commercial
1		×	×		×		×		×			×	×
2		×		×	×		×		×			×	
3	×		×		×		×		×			×	
4		×		×	×		×		×				×
5	×			×	×		×		×			×	×
6	×		×		×			×	×		×		
7		×	×		×		×		×			×	
8		×		×		×		×	×			×	
9		×	×		×			×	×			×	×
10		×		×		×		×	×			×	×
11	×			×	×		×		×				×
12	×		×			×		×	×			×	
13		×	×		×			×	×		×	×	
14		×		×		×		×	×		×		×
15		×	×		×		×		×		×		
16		×	×		×		×		×			×	
17	×		×		×		×		×				×
18		×	×		×		×		×			×	
19	×		×		×		×		×				×
20		×	×		×		×		×		×	×	×
Totaux	7	13	13	7	16	4	14	6	20	0	5	13	10
Total	20		20		20		20		20		28		
%	35%	65%	65%	35%	80%	20%	70%	30%	100%	0%	17,85%	46,43%	35,72%

Source : Tableau élaboré par nous-mêmes selon le questionnaire d'enquête.

Constat n° 03 :

Pour cette dernière étape, on remarque que la majorité des femmes et des hommes créateurs de l'entreprise ont comblé leurs insuffisances en matière de financement ce qui présente 65% en total de réponse « oui ». Pour la plupart des femmes et des hommes, soit 80%, leurs produits se vendent facilement sur le marché. Aussi, ces entrepreneurs ont pour la majorité, soit 70%, réalisé des extensions de leurs activités.

En dernier, les femmes et les hommes créateurs de micro-entreprises ont totalement 100% besoin d'une formation supplémentaire en (comptabilité, en marketing... etc.).

Pour définir les principaux obstacles rencontrés par ces personnes entrepreneurs, on a introduit une question dans le questionnaire distribué « Quels sont les principaux obstacles rencontrés lors de la création de votre entreprise ? ». A cet effet, à partir des réponses qu'on a eues auprès de cet échantillonnage, on est arrivé à indiquer les différents obstacles suivants :

- Manque de suivi de l'État : surtout pour certaines activités, suite au changement culturelle, comme la profession de l'artisanat.
- Difficultés pour accéder aux crédits : trop de documents à fournir, trop de garanties à donner dans les délais de traitement des dossiers de crédits.
- Charges professionnelles et fiscales : se sont parmi les obstacles rencontrés par ces bénéficiaires.
- Valeur socioculturelle : certaines femmes subissent des contraintes liées à la mentalité de la société.

Pour conclure cette section, le dispositif ANGEM, mis en place par les pouvoirs publics afin de pallier aux problèmes de chômage, a relativement atteint ses objectifs dans le sens où il encourage la création de la microentreprise générant plusieurs postes de travail.

En se référant aux statistiques de l'étude, nous pouvons dire que l'antenne ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou a réalisé des projets importants qui ont bien réussi, malgré les entraves rencontrées, telle que la lourdeur des procédures administratives surtout pour le financement triangulaire (1000 000 DA).

Le microcrédit joue un rôle très important pour cet échantillonnage. Grâce à cet instrument ces derniers ont pu créer leurs propres emplois et être indépendants financièrement. Aussi, à travers les analyses effectuées sur les données statistiques de l'ANGEM, ce dispositif veut être un organisme incontournable de développement humain et solidaire, de création d'emplois et de lutte contre la pauvreté et la précarité.

Conclusion du chapitre

Après avoir présenté l'ANGEM en tant qu'organisme d'incitation à l'investissement, nous pouvons dire que les pouvoirs publics ont fourni des efforts colossaux en vue de stimuler et encourager les jeunes promoteurs.

L'intérêt de cette étude est d'analyser l'évolution des nombres des prêts accordés par l'ANGEM à ses bénéficiaires. A partir des données que nous avons collectés au niveau de l'ANGEM antenne de Tizi-Ouzou durant la période 2017 jusqu'à 2021, il est de 3760 prêts non rémunérés, qui nous ont permis de constater que le micro crédit est un outil de développement économique et social.

En effet, l'ANGEM a contribué d'une manière considérable à aider les promoteurs à créer leurs propres emplois durant les cinq dernières années.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

L'importance des petites et moyennes entreprises (PME) et de l'entrepreneuriat commence à être reconnue non seulement du grand public, mais également de la plupart des économistes. Même si beaucoup d'entre elles disparaissent chaque jour, de nombreuses autres naissent, ce qui contribue à dynamiser le tissu économique.

En effet, la PME représente la source de l'emploi et de renouvellement de l'économie, et considérée comme une réponse aux carences suscités par les investissements.

L'Algérie se tourne depuis quelques années vers l'économie de marché, ce qui explique l'attention que suscite depuis lors la PME. Étant donné la place occupée par l'entreprise publique jusqu'au début des années 1980, la PME algérienne comptait pour quantité négligeable et offrait l'image que l'on trouve dans les pays en voie de développement.

Les pouvoirs publics ont tenté d'orienter leurs actions et leurs politiques en faveur du développement de l'entreprise de la petite et moyenne dimension, qui est plus adéquate avec l'économie de marché, une réelle volonté de développer ces unités de production s'est affichée à travers divers dispositifs tels que : la CNAC, l'ANADE, l'ANDI et l'ANGEM.

Nos recherches portent sur la création de PME dans le cadre du dispositif ANGEM, qui est l'objet de la problématique de notre travail. Ainsi, nous avons essayés de mettre en exergue le rôle de ce dispositif dans la création des petites et moyennes entreprises, et la création des emplois.

Afin d'appréhender nos objets de recherche, et dans ce but, nous avons adopté une méthode de travail qui s'est avéré la plus adéquate pour l'objectif de la recherche.

Cette méthode a été réalisée en recueillant des données et en faisant des questionnaires auprès de dispositif ANGEM puis en l'analyse de ces données. Ce qui nous a permis de répondre à la problématique de ce travail qui se résume à la question suivante :

Quel est l'impact du dispositif de financement ANGEM de la wilaya de TIZI-OUZOU, dans le cadre de la création et du développement des PME ?

Au terme de notre analyse, compte tenu des résultats obtenus, nous pouvons dire que la microfinance facilite dans une certaine mesure la réalisation des projets des bénéficiaires, car elle leur permet de s'engager dans des activités génératrices de revenus et de devenir économiquement actifs.

Ces dernières années, le système ANGEM a connu une récession à la suite du covid 19, il est dans l'obligation de filtrer les demandeurs du micro crédit.

Conclusion générale

En fonction de l'importance des résultats obtenus, l'ANGEM contribue à la création de petites et moyennes entreprises et à la baisse du chômage. L'État doit mettre en place d'autres agences pour superviser ces politiques de chômage palliatif et travailler en collaboration avec l'agence ANGEM.

Pour conclure, notre recherche faite autour du dispositif public (ANGEM) est loin d'avoir atteint tous ses buts. En considérant cette recherche comme un départ dans la poursuite de nos travaux de recherche, nous envisageons dans un travail futur de faire une analyse qui dépasserait le régional vers le national, c'est-à-dire, une étude profonde de la logique économique algérienne ainsi que l'influence de nouveaux systèmes économiques internationaux.

Aussi, au plan personnel cette recherche, notamment l'enquête sur le terrain, a été riche en matière de découverte et d'apprentissage dans le domaine de la micro finance.

Bibliographie

Ouvrages :

- Alain Fayolle, « L'enseignement de l'entrepreneuriat dans les universités françaises : analyse de l'existant et propositions pour en faciliter le développement », Editions d'Organisation, France, 1999.
- Alain Fayolle, « Entrepreneuriat : Théories et pratiques, Applications pour apprendre à entreprendre », Edition Dunod, 2017.
- Alain Fayolle, Louis-Jacques Filion, « Devenir entrepreneur : des enjeux aux outils », Edition Village Mondial, 2006.
- André Joyal, Mohamed Sadeg, Olivier Torrès, « La PME algérienne et le défi de l'internationalisation », Edition L'Harmattan, Paris, 2010.
- Christophe Schmitt, « L'entrepreneuriat comme une activité à projet », Editions ESKA, 2008.
- Jean-Michel Degeorge, Albéric Hounounou, Jeanne-Marie Pierre, Olivia Rousset, « 100 fiches sur l'entrepreneuriat », Edition Bréal, 2010.
- Jean-Pierre Richard, Pierre Borne, « Modélisation et identification des processus », Editions TECHNIP, 1992.
- Joseph Schumpeter « Théorie de l'évolution économique », Edition Dalloz, Paris, 1935.
- Michel Coster, « Entrepreneuriat », Edition Pearson Education, Paris, 2011.
- Olivier Basso, « Le manager entrepreneur : entre discours et réalité, diriger en entrepreneur », Education France, 2006.
- Peter Drucker « Les entrepreneurs », Editions Lattés, Paris, 1985.
- Pierre-André Julien, Michel Marchesnay, « Economie et stratégie industrielle », Edition Economica, Paris, 1997.
- Pierre-André Julien, Michel Marchesnay, « L'entrepreneuriat », Editions Economica, Paris, 1996.
- René Demeestère, Philippe Lorino, Nicolas Mottis, « Pilotage de l'entreprise et contrôle de gestion », Editions Dunod, 2017.
- Richard Cantillon, « Essai sur la nature du commerce en général », Institut national d'économie démographiques, Paris, 1997.

- Sylvie Sammut, Karim Messeghem, « L'entrepreneuriat », Edition Ems management and société,2011.
- Thierry Verstraete, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Editions Management et Société,Paris, 2000.

Articles de revues :

- Christian Bruyat, « Créer ou ne pas créer : une modélisation du processus d'engagement dans un projet de création d'entreprise », Revue de l'entrepreneuriat, Vol 1, N°1, France, 2001.
- Emile-Michel Hernandez, « L'entrepreneuriat comme processus ». Revue internationale PME : Economica et gestion de la PME 107-119. 1995.
- Jean-Charles Cachon, « Entrepreneurs, Pourquoi ? comment ? Quoi ? », Revue du Nouvel Ontario, n° 13,-56. 1992.
- Louis Jacques Fillion, « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances »,1988, Revue international PME, vol 10, no. 2, 1997.
- Thierry Verstraete, Alain Fayolle, « Paradigmes et entrepreneuriat », Revue de l'entrepreneuriat, Vol.4, n° 1, Paris, 2005.

Mémoire et thèses :

- Ait Said Soud, « Analyse entrepreneurial et création d'entreprise dans la wilaya de Bejaia », mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de master en science de gestion, Université Abderrahmane Mira de Bejaia 2015.
- Aoudj Mohamed : « Le développement de l'esprit Entrepreneurial dans le domaine de Tourismedans la wilaya d'Alger », mémoire de fin d'étude de cycle pour l'obtention du diplôme de master en Marketing Hôtellerie Tourisme à l'UMMTO 2018.
- Atoussi Meriem, « Les Facteurs Clés de Succès d'un Projet Entrepreneurial Casdes entreprises adhérentes au Forum des Chefs d'Entreprise Algérie », mémoire de fin d'études En vue de l'obtention d'un diplôme de Magister en Sciences de Gestion à École Supérieure de Commerce – Koléa 2016.

- Azzedine Tounès, « L'intention entrepreneurial. Une étude comparative entre des étudiants d'écoles de management et gestion suivant des programmes ou des formations en entrepreneuriat et des étudiants en DESS CAAE », Unpublished doctoral dissertation, Université de Rouen. 2003.
- Boubacar Diakite, « Facteurs socioculturels et création d'entreprise en Guinée », thèse pour l'obtention du grade de philosophie Docteur (PhD), Université LAVAL QUEBEC, 2004.
- Chelila Abdelatif, Ayad Sidi Mohamad, « PME en Algérie, réalité et perspectives », université de Tlemcen, 2008.
- Christian Bruyat, « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France, Grenoble II, ESA, 1993.
- Hesas Toufik, « l'entrepreneuriat : les déterminants de création d'entreprise cas de la commune de Bordj Menaiel », mémoire en sciences commerciales à l'UMMTO 2018.
- Jean- Michel Degeorge, « Le déclenchement du processus de création ou de reprise d'entreprise : Le cas des ingénieurs français », université Jean Moulin Lyon3, 2007.

Autres documents :

- Bulletins d'information statistique du Ministère de l'industrie et des mines sur PME de (2015 jusqu'à 2019).
- Communication_Colloque ISCAE_Mounia DIAMANE et SALAH KOUBAA. PDF
- Document ANGEM Tizi-Ouzou.
- Mme Allek Saifa « Polycopie pour le module ENTREPRENEURIAT » Destiné aux étudiants en M1 de la spécialité finance d'entreprise de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion, à UMMTO 2021
- Mme Berbar Née Berrached Wafaa : « Polycopie pour le module ENTREPRENEURIAT » Destiné aux étudiants en M1 de toutes les spécialités de la faculté des sciences économiques, commerciales et de gestion, Université Abou Bakr Belkaid Tlemcen 2022.

Texte de lois :

- Décret législatif n°94 -11 du 26 mai 1994 journal officiel n°34/1994 portant création et fixant le Statut de Caisse Nationale d'Assurance Chômage, modifié.
- La loi N°01-18 du 12/12/2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise (PME).
- Décret exécutif n°04-16 du 22 janvier 2004 portant création et fixant les statuts du Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits (FGMMC).

Dictionnaires :

- Henri Mahe de Boislandelle, dictionnaire de sciences de gestion, « vocabulaire, concept, outils », Edition Economica, Paris 1998.

Site web :

- <http://www.olf.gouv.qc.ca/ressources/bibliotheque/officialisation/terminologique/fiches/1298933.html>,
- <https://consulat-lyon-algerie.fr>
- https://www.researchgate.net/publication/311738962_Les_approches_dominantes_de_la_recherche_en_entrepreneuriat
- <https://zenodo.org>. Chapitre 1 : Connaissance de l'entrepreneuriat et de ses formes.
- Legal-doctrine.com
- www.andi.dz
- www.angem.dz
- www.ansej.org.dz



Les annexes

Annexe N° 01 : Constitution du dossier de financement

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de la Solidarité Nationale et de la Famille
Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit

<p>FINANCEMENT ANGEM (ACHAT DE MATIÈRES PREMIÈRES)</p> <p>Jusqu'à 40.000,00 DA Destiné à financer l'achat de matières premières pour les activités génératrices de revenus.</p>	<p>FINANCEMENT ANGEM (ACHAT DE MATIÈRES PREMIÈRES)</p> <p>De 40.001,00 DA à 100.000,00 DA Destiné à financer l'achat de matières premières pour les activités génératrices de revenus.</p>	<p>FINANCEMENT TRIANGULAIRE ANGEM – BANQUE – PROMOTEUR</p> <p>Jusqu'à 1.000. 000 DA Il vise l'intégration économique et sociale des citoyens ciblés à travers la création d'activités de production de biens et services ainsi que les activités commerciales.</p>
<p>☞ Condition d'accès aux crédits :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Être âgé de 18 ans et plus et capable d'exercer une activité. ▪ Être sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers. ▪ Avoir une résidence fixe. ▪ Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée. 	<p>☞ Condition d'accès aux crédits :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Être âgé de 18 ans et plus et capable d'exercer une activité. ▪ Être sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers. ▪ Avoir une résidence fixe. ▪ Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée. 	<p>☞ Condition d'accès aux crédits :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Être âgé de 18 ans et plus et capable d'exercer une activité. ▪ Être sans revenus. ▪ Avoir une résidence fixe. ▪ Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée. ▪ Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activités. ▪ Mobiliser, l'apport personnel de 1% du coût global de l'activité, au titre de l'acquisition des équipements et matériels. ▪ Verser les cotisations au Fonds de Garantie Mutuelle des Micro-crédits (0.5% du crédit bancaire).
<p>☞ Dossier administratif à fournir par le promoteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Une 01 photo d'identité récente ▪ Un (01) extrait de naissance. ▪ Un (01) fiche de résidence ou une (01) attestation d'hébergement. ▪ Copie légalisée de la carte d'identité nationale ou permis de conduire. <p>☞ Document à établir au niveau de la cellule d'accompagnement</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un (01) devis quantitatif et estimatif des matières premières établi conjointement par l'accompagnateur et le promoteur. ▪ Un (01) Document de demande avec déclaration et engagement pour bénéficier du micro crédit, établi conjointement par l'accompagnateur et le promoteur. 	<p>☞ Dossier administratif à fournir par le promoteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Une 01 photo d'identité récente ▪ Un (01) extrait de naissance. ▪ Un (01) fiche de résidence ou une (01) attestation d'hébergement. ▪ Copie légalisée de la carte d'identité nationale ou permis de conduire. ▪ Un (01) exemplaire de factures proforma des matières premières ou un (01) devis quantitatif et estimatif des matières premières. <p>☞ Document à établir au niveau de la cellule d'accompagnement</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un (01) Document de demande avec déclaration et engagement pour bénéficier du micro crédit, établi conjointement par l'accompagnateur et le promoteur. 	<p>☞ Dossier administratif à fournir par le promoteur :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Une 01) photo d'identité récente. • Deux (02) extraits de naissance. • Deux (02) fiches de résidence. • Deux (02) Copie légalisée de la carte d'identité nationale ou permis de conduire. • Deux (02) exemplaires du diplôme ou certificat de travail ou attestations de stages ou attestations de validation du savoir-faire. <p>☞ Dossier financier à fournir par le promoteur</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un (01) exemplaire de factures pro forma des équipements/matériels et la matières premières à acquérir en TTC. • Un (01) exemplaire de factures pro forma des marchandises pour les activités commerciales. • Un (01) exemplaire de facture pro forma d'assurance des équipements / matériels à acquérir en TTC; • Un (01) devis estimatif et quantitatif d'aménagement des locaux/terrain établis par une entreprise BTP et ou artisan, qualifiés pour le type de travaux. <p>☞ Document à établir au niveau de la cellule d'accompagnement</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Un (01) Document de demande avec déclaration et engagement pour bénéficier du micro crédit, établi conjointement par l'accompagnateur et le promoteur.

Annexes N° 02 : Questionnaire d'enquête

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou
Faculté des sciences économique, commerciales et de gestion
Département des sciences de gestions

Option : Finance d'Entreprise

Thème : « La finance entrepreneuriale et la création des PME dans le cadre du dispositif ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou

«Financement de l'entrepreneuriat par le dispositif l'ANGEM»

Dans le cadre de la réalisation de notre mémoire de fin d'étude en Master Finance d'Entreprise, Nous souhaitons enrichir notre recherche par une enquête anonyme sur le terrain selon le questionnaire ci-joint, auprès des promoteurs ayant bénéficié du micro crédit pour la création de leur entreprise.

Nous vous prions de vouloir répondre à ce questionnaire en le remplissant, et pour vous mettre à l'aise, nous nous engageons à garder l'anonymat de vos réponses qui serviront exclusivement à des fins pédagogiques et de recherche scientifique.

Nous vous remercions d'avance pour votre collaboration, temps et coopération.

I. Le profil des bénéficiaires et leur types d'activités :

1. État matrimonial:

Célibataire :

Mariée :

Veuve :

2. Age :

[18-29[

[30-39[

[40-49[

[50-59[

[60 et plus [

3. Niveau d'étude :

Primaire :

Moyen :

Secondaire :

Universitaire :

4. Comment est-elle venue l'idée de créer votre entreprise ?

D'un projet similaire

Conseil d'un bureau d'étude

Relation professionnelle

Relation familiales et personnelles

5. Avez- vous une expérience professionnelle avant la création de votre entreprise ?

Oui Non

Si oui, dans quel domaine ?

6. Dans quel domaine souhaitez-vous exercer votre activité ?

Agriculture

Artisanat

Industrie

Service

II. Les variables d'appréciations de l'entrepreneur :

1. Quel est l'objectif visé par la création de votre entreprise ?

Pour réaliser un profit

Pour avoir une certaine indépendance
financièrement

Pour créer de l'emploi

Autre, précisez

2. Pour créer votre entreprise, avez-vous eu recours à un financement externe ?

OUI NON

Si oui, parmi les trois ci-dessous, laquelle avez-vous choisie ?

Financement bancaire à long terme (crédit d'investissement)

Financement bancaire à court terme (crédit d'exploitation)

Financement d'extension par l'aide d'une structure d'accompagnement

3. Pourquoi vous avez sollicité le dispositif ANGEM ?

Pour des raisons d'éligibilités

Pour des raisons d'accompagnements

Autres

III. L'entrepreneur après la création de l'entreprise :

1. Êtes-vous satisfait par l'aide de l'ANGEM en matière de financement ?

Oui Non

Si oui, lequel de ces deux financements était choisi ?

Financement triangulaire (création d'un projet)

Achat de matière première

2. Est-ce que votre produit se vend facilement sur le marché ?

Oui Non

3. Est-ce que le financement obtenu lors de la création de votre entreprise vous a incité à faire des extensions d'activité choisies ?

Oui Non

4. A l'heure actuelle, aviez-vous besoins de formation spécialisée ?

Oui Non

Si oui, dans quel domaine souhaitez-vous faire cette formation ?

Gestion financière, comptabilité

Gestion commerciale

Organisation et management

Autres

Quels sont les principaux obstacles rencontrés lors de la création de votre entreprise ?

A. Familial et social :

- Manque de soutien de l'entourage

- Conciliation vie familiale et vie professionnelle

B. Administratif :

- Permis d'exploitation

- Charges salariales

- Taxes

C. Financier et commercial :

- Manque de ressources internes

- Accès au crédit bancaire

- Délai de paiement des clients

- Délai de paiement des fournisseurs

- Forte concurrence

- Manque de sensibilisation commerciale

- Conflit avec d'autres investisseurs

Liste des tableaux

Désignation		Page
Tableau 1	Définition des PME en Algérie	36
Tableau 2	L'évolution de la population globale des PME entre 2015 et 2019	39
Tableau 3	L'évolution des emplois par type des PME entre 2015 et 2019	40
Tableau 4	L'évolution des PME par secteur d'activité entre 2015 et 2019	40
Tableau 5	L'évolution des PME par région entre 2015 et 2019	42
Tableau 6	Évolution de produits intérieurs bruts 2009 et 2013	42
Tableau 7	Évolution de la valeur ajoutée 2014 et 2018	43
Tableau 8	Évolution des exportations 2015 et 2019	44
Tableau 9	Récapitulatif des deux dispositifs de financement	68
Tableau 10	La répartition des crédits octroyés par genre	76
Tableau 11	La répartition des crédits octroyés par secteur d'activité	77
Tableau 12	La répartition de crédit par tranche d'âge	78
Tableau 13	La répartition des crédits octroyés selon les modalités de financement	80
Tableau 14	La répartition des crédits octroyés selon le niveau d'instruction	81
Tableau 15	Évolution du nombre d'emplois créés entre 2017 et 2021	82
Tableau 16	Le profil de l'entrepreneur et les types d'activité	86
Tableau 17	L'appréciation des entrepreneurs	88
Tableau 18	L'état des lieux de l'activité	90

Liste des figures :

Désignation		Page
Figure 01	Le processus entrepreneurial	23
Figure 02	Mode d'apparition d'idée	24
Figure 03	La forme générique du processus de création d'entreprise de Bruyat (1993)	26
Figure 04	Le modèle stratégique de l'entrepreneuriat par Hernandez (1999)	28
Figure 05	Les phases du processus entrepreneurial de Baron (2007)	32
Figure 06	Evolution du nombre des petites et moyennes entreprises en Algérie (2015-2019)	39
Figure07	Evolution des PME par secteur d'activité	41
Figure08	Evolution du PIB par secteur juridique (2009-2013)	43
Figure 09	Evolution des exportation (2015-2019)	44
Figure 10	Montant d'investissement $\leq 2.000.000$ DA.	47
Figure 11	$2.000.001$ DA <Montant d'investissement < $5.000.000$ DA	48
Figure 12	Montant d'investissement $\leq 5.000.000$ DA.	50
Figure13	$5.000.001$ DA<Montant d'investissement < $10.000.000$ DA	51
Figure 14	Montant d'investissement $\leq 5.000.000$	51
Figure15	$5.000.001$ DA <Montant d'investissemet< $10.000.000$ DA	52
Figure 16	Le financement mixte (40000,00 DA)	66
Figure 17	Le financement mixte (40001,00 -100000,00 DA)	67
Figure 18	Le financement triangulaire	68
Figure 19	La répartition des bénéficiaires par genre	77
Figure 20	la répartition des bénéficiaires par secteur d'activité	78
Figure 21	Le financement par tranche d'âge à Tizi-Ouzou	79

Figure 22	Répartition des crédits octroyés selon les modalités de financement	80
Figure 23	Répartition des bénéficiaires par le niveau d'instruction	81
Figure 24	Evaluation du nombre d'emplois créés entre 2017 et 2021	82

Liste des schémas

Désignation		Page
Shémas N°01	Les formes de l'entrepreneuriat	10
Shémas N°02	l'organigramme de l'agence ANGEM	62
Shémas N°03	Architecture du questionnaire	84

Remerciement

Dédicace

Liste des abréviations

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 01 : Les fondements théoriques de l'entrepreneuriat	6
Introduction	7
Section 01 : Une vue d'ensemble sur l'entrepreneuriat	7
I. Concept de base de l'entrepreneuriat.....	7
1. Définition terminologique de l'entrepreneuriat	8
1.1 Définition conceptuelle de l'entrepreneuriat	8
2. Les formes de l'entrepreneuriat.....	10
2.1 La création d'une nouvelle entreprise ou l'entrepreneuriat ex-nihilo.....	10
2.2 La création d'une entreprise par franchise.....	11
2.3 La création d'une entreprise par essaimage	11
2.4 L'entrepreneuriat social	12
2.5 L'interpreneuriat	12
2.6 La reprise de l'entreprise	13
3. Les caractéristiques de l'entrepreneuriat	13
3.1 La tolérance à l'ambiguïté, la confiance et l'optimisme.....	13
3.2 La perception et l'estimation des risques	13
3.3 Une forte capacité de travail et la résistance au stress	14
3.4 La créativité	14
3.5 La capacité de convaincre et de communiquer	14
3.6 La capacité à conduire l'organisation et l'équipe vers le futur souhaité.....	14
3.7 Une focalisation sur les opportunités d'affaires.....	14
3.8 Le sens de l'initiative, la responsabilité et l'intégrité	14
3.9 L'ouverture d'esprit et les capacités d'apprentissage	14
4. L'importance de l'entrepreneuriat	15
II. L'entrepreneur.....	16
1. Définitions de l'entrepreneur.....	16
1.1. Les approches liées à l'entrepreneur	17
1.1.1 Approche par les traits de personnalité.....	17

1.1.2 Approche comportementale (Approche par les faits)	18
1.1.3 Approche processuelle	19
Section 02: Le processus entrepreneuriale	22
1. La notion de processus	22
2. Les étapes de l'entrepreneuriat	23
A. L'idée et l'opportunité	23
B. Le projet.....	24
C. Le business- model	24
D. Le business plan	25
3. Les modèle processuels	25
3.1 Le Modèle de Bruyat (1993).....	25
3.2 Le modèle d'Hernandez (1999)	27
A. L'étape d'Initiation	28
B. La phase de Maturation	29
C. La phase de Décision de Créer	29
D. La phase de Finalisation	29
3.3Le modèle de Baron (2007)	29
A. La phase de déclenchement	29
B. La phase d'engagement	29
C. La phase de survie et de développement	30
Conclusion.....	33
CHAPITRE 02 : La dynamique entrepreneuriale en Algérie.....	34
Introduction	34
Section 01 : Evaluation et état des lieux de l'entrepreneuriat en Algérie.....	35
1. La définition de la PME.....	35
2. Cadre institutionnel des PME en Algérie	36
3. L'évolution de la création des PME en chiffres en Algérie.....	39
3.1 L'évolution de la population globale des PME en nombre.....	39
3.2 L'évolution de l'emploi par nature de PME	40
3.3 L'évolution des PME par secteur d'activités	40
3.4. L'évolution des PME par région	41
4. La place des PME dans le tissu économique.....	42

4.1 Contribution des PME en matière de PIB.....	42
4.2 Contribution des PME en matière de valeur ajoutée	43
4.3 Contribution des PME aux exportations	44
Section 2 : Le financement de l'entrepreneuriat en Algérie	46
1. Caisse Nationale d'assurance chômage (CNAC).....	46
1.1Présntation de la CNAC.....	46
1.2. Les missions de la CNAC	46
1 3. Les conditions d'éligibilités	47
1.4 Les modes de financement de la CNAC.....	47
2. Agence Nationale d'Appui et de Développement (ANADE)	48
2.1 Les missions de l'ANADE	48
2.2 Les conditions d'éligibilités de l'ANADE	49
2.3 Les modes de financement	50
3. L'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI)	52
3.1 La présentation de l'ANDI.....	52
3.2 Le passage de l'APSI vers l'ANDI	52
3.3Les missions de l'ANDI.....	53
3.4 Les avantages accordés par le dispositif de L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI).....	53
3.4.1Le régime général.....	53
3.4.2 Le régime dérogatoire	54
4. Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit ANGEM.....	56
Conclusion.....	57

Chapitre 03 : Le financement et création de PME au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou par le dispositif

ANGEM	58
Introduction	58
Section 01 : Présentation du dispositif de l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit (ANGEM) L'organisation de l'ANGEM	59
1. Historique de l'ANGEM.....	59
2. L'organisation de l'ANGEM.....	60
2.1 Le Conseil d'orientation	60
2.2 La direction générale	60
2.3 Le Comité de Surveillance	61
3. Missions de l'ANGEM	63
4. Les objectifs de l'ANGEM	63
5. Les principales activités financées par le dispositif ANGEM	64
Section 02 : Le micro crédit et le financement au niveau de l'ANGEM de Tizi-Ouzou ..	65
1. Dispositif du microcrédit	66
1.1 Services offerts par l'ANGEM	66
1.1.1 Les services financiers	66
1.1.2 Les services non financiers	69
2. Les conditions d'éligibilités.....	70
2.1 Les conditions d'éligibilités pour la formule : financement ANGEM (achat de matière première).....	70
2.2 Les conditions d'éligibilités pour la formule : financement triangulaire (ANGEM-BANQUE-PRMOTEUR).....	70
3. La constitution du dossier d'éligibilité.....	71
3.1 La constitution du dossier d'éligibilité pour la formule : financement ANGEM (achat de matière première)	71
3.2 La constitution du dossier d'éligibilité pour la formule : financement triangulaire (ANGEM-BANQUE- PRMOTEUR)	72
4. Aides et avantages accordés	73
4.1 Les aides financières et leur accompagnement	73
4.2 Les avantages fiscaux.....	73
5. Le dispositif de garantie au micro crédit de l'ANGEM	74

5.1Fonds de garantie FGMMC	74
5.1.1Les missions du FGMMC	74
5.1.2Les adhérents au FGMMC	75
5.1.3 Modalités d'adhésion au fonds	75
5.1.4Lieux d'accueil et d'information	75
Section 03 : Analyse de l'évolution du micro crédit à l'ANGEM de Tizi-Ouzou	76
1. Bilan cumulé des services financiers de 2017 jusqu'à 2021 au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.....	76
1.1La répartition des crédits octroyés par genre.....	76
1.2 La répartition des crédits octroyés par secteur d'activité	77
1.3 La répartition des crédits par tranche d'âge	78
1.4 La répartition des crédits octroyés selon les modalités de financement.....	79
1.5 La répartition des crédits octroyés selon le niveau d'instruction.....	80
1.6 L'évolution de nombre d'emplois créés	82
2. Étude empirique portant sur l'appréciation des entrepreneurs du dispositif ANGEM.....	83
2.1 Méthode d'enquête	83
2.1.1 Contenu et structure du questionnaire	83
2.1.2Le déroulement de l'enquête.....	84
2.2 Présentation et analyse des résultats	85
2.2.1 Analyse du profil de l'entrepreneur	85
2.2.2 Analyse de l'appréciation des entrepreneurs du dispositif ANGEM.....	87
2.2.3Analyse de l'état des activités créées dans le cadre de l'ANGEM.....	89
Conclusion.....	92
Conclusion générale	93
Bibliographie	95
Liste des annexes.....	99
Liste des tableaux	104
Liste des figures.....	105
Liste des schémas	107
Table des matières	108