

Université Abderrahmane Mira - Bejaia

*Faculté des Sciences Economiques, des Sciences Commerciales et des Sciences de
Gestion*

Département des Sciences de Gestion

Mémoire

En vue de l'obtention du

Diplôme de Master en Sciences de Gestion

Option : Management Economique des Territoires et Entrepreneuriat

Thème

*Les obstacles au financement de
l'entrepreneuriat : Cas du dispositif ANSEJ à
Bejaia*

Présenté par :

M^{elle} AGRI Hassiba

Sous la direction de :

M^r OUKACI Moustafa

Devant le jury composé de :

Président du jury: M^r AMIMER.A.

Examineur : M^r MALOU.A.

Encadreur : M^r OUKACI Moustafa

Septembre 2013

Dédicaces

A mes très chers parents

A mes frères et sœurs

A toute ma famille

A tous mes ami(e)s

A tous ceux qui me sont chers

Remerciements

Je remercie, Mr OUKACI Moustafa, pour tous ses précieux conseils et orientations, sa compréhension et son entière disponibilité.

Je remercie également, les membres du jury qui ont eu l'amabilité d'accepter de participer à la soutenance et d'évaluer ce modeste travail.

Je tiens aussi à exprimer toute ma gratitude aux entrepreneurs de la wilaya de Bejaia qui ont bien voulu participer à l'enquête et répondre aux entretiens, sans lesquels ce travail aurait été impossible à réaliser.

- **ADS** : Agence de Développement Social
- **AGI** : Autorisation Globales D'importation
- **ANGEM** : Agence Nationale De gestion Des Microcrédit
- **ANDI** : Agence Nationale De Développement D'investissement
- **ANSEJ** : Agence Nationale De Soutien D'emploi Jeunes
- **APSI** : Agence Promotion De Soutien Et De Suivi Des Investissement
- **BADR** : Banque Agriculture Développement Rurale
- **BDL** : Banque Développement Locale
- **BEA** : Banque Extérieur Algérien
- **BNA** : Banque Nationale Algérienne
- **BSTP** : Bource De Sous-Traitance et de Partenariat
- **BTPH** : Bâtiments et travaux publics hydrauliques
- **CAGEX** : Compagnie Algérienne D'assurance Et De Garantie Des Exploitation
- **CAP** : Croissance Autonomie Pérennité
- **CNAC** : Caisse Nationale d'Assurance-Chômage
- **CNES** : Conseil National Economique et Sociale
- **CNI** : Commission Nationale D'investissement
- **DA** : Dinard Algérien
- **DAS** : Direction De L'action Sociale
- **DPAT** : Direction de planification et d'aménagement du territoire
- **DPME** : Direction de la petite et moyenne entreprise
- **ETS** : Etablissement
- **EURL** : Entreprise Uni Responsabilité limitée
- **FGAR** : Fonds De Garantie Des Crédits Aux Petites Moyennes Entreprises
- **FMI** : Fond Monétaire International
- **FNPA** : Fonds National De Promotion Des Activités Artisanales
- **MDS** : Milliards
- **OSCIP** : Orientation Suivi Coordination De L'investissement Privé
- **ONS** : Office National des Statistiques
- **PAS** : Programme D'ajustement Structurel
- **PE** : Petite Entreprise
- **PME** : Petite et moyenne entreprise

- **PMI** : Petite et Moyenne Industrie.
- **SARL** : Social A Responsabilité Limitée
- **SFS** : Société Financier Spécialisé
- **SNC** : Société au Non collectif
- **TPE** : Très Petite Entreprise

Introduction générale	1
Chapitre I : Aspects théorique sur l’entrepreneuriat	4
Introduction	4
Section 01 : le cadre théorique et conceptuel de l’entrepreneuriat	4
Section 02 : Concepts de base de la théorie de l’entrepreneur	11
Section 03 : Les situations et les potentialités entrepreneuriales	23
Conclusion	26
Chapitre II : La PME et son financement en Algérie	28
Introduction	28
Section 01 : Evolution du cadre institutionnel des PME en Algérie	28
Section 02 : La PME algérienne : état des lieux	36
Section 03 : Les dispositifs et programmes d’appui à la promotion des PME en Algérie ..	44
Conclusion	52
Chapitre III : Le financement de la création d’entreprises dans la wilaya de Bejaia : cas du dispositif ANSEJ	54
Introduction	54
Section 01 : Présentation de la wilaya de Bejaia : situation socio-économique	54
Section 02 : Méthodologie de l’enquête et présentation des principaux résultats	63
Conclusion :	74
Conclusion générale	76
Bibliographie	78
Liste des tableaux	80
Liste des figures	81
Annexe	82
Résumé	

L'entrepreneuriat constitue un phénomène essentiel de croissance et du développement des économies. Il est porteur de l'emploi et de la richesse. C'est pourquoi il est récemment considéré comme un des déterminants importants de la croissance économique au même titre que le développement financier. Le poids important de ces deux phénomènes dans la relance des économies nous a conduit à s'intéresser aux effets de l'un sur l'autre.

Le développement financier à travers la diversification des instruments financiers et l'amélioration de l'accès aux services financiers permet de réduire les coûts du financement externe des entreprises, favorisant une dynamique entrepreneuriale croissante. C'est ainsi que le développement financier constitue une condition préalable à la dynamique entrepreneuriale.

De plus, le sous-développement des systèmes financiers est considéré comme un obstacle majeur à la relance des entreprises, en particulier du secteur privé. La littérature classe les contraintes financières au premier rang des obstacles à l'entrepreneuriat.

L'Algérie a amorcé dès l'indépendance des réformes en vue de mettre en place une économie nationale en remplacement de l'économie héritée des colons. Dès la fin des années 80, de principales réformes ont été mises en œuvre et ayant pour but de se tourner vers l'économie de marché tout en attribuant une place importante à l'entreprise privée. La loi sur la monnaie et le crédit de 1990 constitue la réforme économique. Elle a touché aux différents aspects économiques et financiers et elle a prévu le fonctionnement des différentes institutions selon les règles et les mécanismes du marché. C'est ainsi que la stratégie adoptée, depuis, par les autorités économiques était axée sur l'entrepreneuriat, en particulier les petites et les moyennes entreprises considérées comme des agents essentiels de croissance et d'élévation du niveau de l'emploi.¹

Au début des années 2000, une deuxième phase de réformes a été engagée par les pouvoirs publics algériens, pour s'adapter aux changements impliqués par le plan d'ajustement (PAS) et la nouvelle orientation de l'économie. Les principaux axes des réformes concernent principalement : l'intégration dans l'économie mondiale ; la promotion de l'environnement de l'investissement des entreprises ; la privatisation et la réforme du secteur public ; la réforme du secteur bancaire et financier et la libération des infrastructures et la politique environnementale. Vu la diversité et la complexité des axes précités, le

¹ GHANEM (Y), « Le développement du système bancaire en Algérie : essai d'évaluation de son impact sur le secteur privé » Colloque International - Algérie : Cinquante ans d'expériences de développement Etat - Economie-Société, 2011.

gouvernement se retrouve face à des problèmes de coordination entre les différents mécanismes et dispositifs mis en place pour la relance économique, même si ce processus de tentatives de relance a été ces dernières années soutenu par la flambée des prix du pétrole, qui a générée des réserves de change importantes.

Face à cette situation, la politique des réformes tente de relancer les secteurs hors hydrocarbures depuis plusieurs années (depuis 1989). Cela par une multitude de restructurations des entreprises industrielles publiques, et une nouvelle orientation (comme nouvelle trajectoire), qui vise à favoriser la création de petites et moyennes entreprises (PME/PMI) y compris les très petites entreprises (TPE), considérées comme une alternative par excellence de relance économique pour les pays développés et émergents d'une part, et les pays en voie de développement tel que l'Algérie d'autre part.

L'une des sources les plus importantes auxquelles recourent les PME suite à sa contrainte de financement est la banque (en Algérie les banques constituent le principal bailleur de fonds pour le financement de l'économie et les PME en particulier). Ainsi, la banque est un partenaire privilégié de la PME. D'ailleurs, l'existence de liens étroits entre banques et entreprises a souvent été présentée comme facteurs expliquant l'émergence d'une industrie performante dans les pays développés et émergents. En effet, une forte relation banque-entreprise se traduirait pour les entreprises notamment les PME par une grande flexibilité financière.

De ce fait, l'Algérie a mis en place en amont un nombre de dispositifs de soutien à la création d'entreprises et d'encourager l'investissement privés (ANSEJ, ANGEM, CNAC...), ces politiques ont pour but de mettre en place un climat économique générale propice à la création d'entreprise (fiscalité et réglementaire) et de stimuler l'entrepreneuriat par un ensemble de mesures spécifiques incitatives (aides financière, exonérations fiscales,...)

Malgré les mécanismes d'incitations mis en place par l'Etat, l'accès des PME au financement bancaire reste difficile, que ce soit dans la phase de démarrage ou de croissance.

Ceci nous ramène à nous poser la question suivante :

Quels sont les difficultés de financement rencontrées par les entrepreneurs lors de processus de création de leurs entreprises dans le cadre de dispositif ANSEJ de la wilaya de Bejaia ?

La première hypothèse qui va guider ce travail concerne le fait, que la longue durée de l'octroi de crédit freine la création, la seconde est que les entrepreneurs n'ont pas une garantie de remboursement suite à l'inexistence d'étude de marché.

La démarche méthodologique adoptée pour l'élaboration de ce travail consiste en une recherche bibliographique et documentaire. Ainsi qu'une collecte de statistiques et d'informations auprès des petites et moyennes entreprises au niveau de la Wilaya de Bejaia choisies comme un échantillon représentatif pour notre étude.

Ainsi, cette recherche est articulée autour de trois chapitres que nous développerons en suivant le fil conducteur de notre travail.

Le premier chapitre traite le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat et l'entrepreneur, leurs définitions et caractéristiques respectives, dans lequel nous allons voir des généralités sur ces deux concepts.

Le second chapitre porte sur la PME et son financement en Algérie. La première section évolution du cadre institutionnel des PME en Algérie, la deuxième concerne la PME algérienne : état des lieux, la dernière c'est les dispositifs et programmes d'appuis à la promotion des PME en Algérie.

Enfin, le dernier chapitre s'articule autour de financement de création d'entreprise au niveau de la wilaya de Bejaia, et cela en débutant par la première section qui est une présentation de la wilaya. Ensuite la seconde section sera consacrée à la méthodologie de l'enquête et une présentation et interprétation des principaux résultats.

Introduction

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 sensé faire beaucoup de choses : dynamiser les entreprises, participer à la création d'emplois, etc. En tant que discipline académique les attentes convergent vers deux pôles, l'enseignement et la recherche¹.

Dans ce présent chapitre, nous présenterons quelques approches et théories principales de phénomène de l'entrepreneuriat dans la première section. Dans la deuxième nous allons définir la notion de l'entrepreneur la troisième et la dernière section sera consacrée aux situation et potentialités entrepreneuriales.

Section 01 : le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat

Cette première section traite de la conception de l'entrepreneuriat

1. Conception de l'entrepreneuriat

1.1. Problématiques génériques et facteurs centraux de l'entrepreneuriat

La recherche en entrepreneuriat est multidisciplinaire. Selon Thierry Verstaete, « *l'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, son intelligibilité nécessitant une modélisation* »². La définition de l'entrepreneuriat diffère d'un auteur à un autre. L'entrepreneuriat « *est le processus dynamique qui consiste à créer de la richesse supplémentaire. La richesse est créée par des individus qui assument les risques principaux en termes de capitaux, de temps et/ou d'implication professionnelle afin de donner de la valeur à un bien ou à un service. L'acte productif peut ou non être nouveau ou exclusif, mais la valeur doit y être en partie instillée par l'entrepreneur dans la mesure où il rassemble et alloue les compétences et ressources nécessaires* »³. Pour Verstaete et Saporta « *l'entrepreneuriat en tant que champ disciplinaire consiste à chercher à comprendre comment, par qui et avec quelles conséquences les opportunités de créer des biens et/ou des services qui n'existent pas encore, sont découvertes, concrétisés et exploités* »⁴. En effet l'entrepreneuriat est connu par sa complexité car les fondements théoriques diffèrent avec la diversité des points de vue, des approches et des méthodes suivies.

¹ Fayolle A, « Introduction à l'entrepreneuriat », Ed. Dunod, Paris, 2005, P1.

² Verstraete T, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Management et Société, Paris, 2000, p. 11.

³ Hisrich R et Peters M, « Entrepreneurship: Lancer, élaborer et gérer une entreprise », Ed. ECONMICA, Paris, 1991, p. 11.

⁴ Verstraete T et Saporta B, « Création d'entreprise et entrepreneuriat ». Ed. ADREG, France, 2006, p93.

Et encore une autre définition. Celle de Thierry Verstaete, dans son ouvrage « histoire d'entreprendre, les réalités de l'entrepreneuriat », avait souligné que « *l'entrepreneuriat est 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* »⁵.

Il est difficile de s'arrêter sur une définition et choisir la bonne car chacune d'entre elles relève de la pertinence par ses arguments fondés. Cependant il est possible de construire quelques problématiques génériques faisant le point commun dans le sujet.

Alain Fayolle⁶ identifie trois problématiques génériques qui s'expriment dans le champ de l'entrepreneuriat :

- ***L'entrepreneuriat en tant qu'objet de recherche*** qui met le point sur les comportements individuels et/ou organisationnels ou encore au couple individu/projet.
- ***L'entrepreneuriat en tant que domaine d'enseignement*** : qui est plus spécialisé dans la formation basée sur des connaissances spécifiques et des connaissances utiles pour entreprendre (management, introduction à l'entrepreneuriat...).

Toujours lié aux formations à l'entrepreneuriat, A. Fayolle semble convaincu que les méthodes classiques ne sont pas adaptées. Quant à F. Grignon, lui mentionne que le contact régulier avec la vie active est très important dès le primaire ou le secondaire et ce afin de développer l'esprit d'initiative et d'exclure l'esprit d'assistanat, en d'autres mots ; il veut surtout intégrer l'esprit d'entreprise dans notre culture générale.

- ***L'entrepreneuriat en tant que phénomène économique et social*** : s'intéresse aux apports que peut porter une entreprise créée ou encore à ce que la société et la région peuvent bénéficier lors de l'acte ; c'est ce qu'on appelle le résultat de l'acte d'entreprendre à savoir la création d'entreprises et d'emplois par exemple, l'innovation ainsi que le développement de l'esprit d'entreprendre dans les entreprises et les organisations.

Par difficulté de trouver un consensus sur une définition et comme aux problématiques posées ci-dessus, il est indispensable d'évoquer les principales dimensions concernant l'entrepreneuriat mises en évidence par les chercheurs qui sont :

- L'individu, il peut s'agir d'un individu comme il peut s'agir d'une petite équipe portant le projet.
- Le processus, qui fait référence à l'acte d'entreprendre ou de création.

⁵ Verstraete T(2000), Op.cit. p. 12.

⁶Fayolle A, « Introduction à l'entrepreneuriat », Ed. DUNOD, Paris, 2005, p. 16-30.

- L'objet créé, est défini en tant qu'organisation et/ou innovation correspondant à une création d'une valeur nouvelle.
- L'environnement, qui rassemble les richesses à offrir et à absorber, les opportunités à saisir ainsi que les menaces auxquelles l'entrepreneur doit y faire face.

1.2 Genèse et fondement de l'entrepreneuriat

Plusieurs chercheurs en sciences économiques et de gestion, des sociologues et des historiens ainsi que des psychologues et des spécialistes en science comportementale ont observé le champ de l'entrepreneuriat à travers ses composantes multiples. La recherche en entrepreneuriat est pluridisciplinaire.

On remarque notamment le nombre des écrits consacrés à l'entrepreneuriat qui s'approprie une très large place au point que ce phénomène est devenu un champ de recherche à part entière.

Selon Fayolle, trois questions génériques proposées par Steveson et Jarillo (1990) peuvent résumer une partie importante de l'activité de recherche en entrepreneuriat :

« *What happens when entrepreneurs act?* » Cette question s'intéresse aux apports de l'activité entrepreneuriale sur l'environnement économique et social.

« *Why do entrepreneurs act ?* » Cette question a donné naissance à plusieurs recherches réalisées par des sociologues et des spécialistes en science comportementale qui ont fait des observations sur l'entrepreneur et ses caractéristiques.

« *How do entrepreneurs act ?* » le « comment » a poussé les chercheurs en gestion et stratégie à s'intéresser sur ce que fait l'entrepreneur et non pas ce qu'il est. De par-là, Gartner s'est posé le « qui », ainsi pour y remédier au problème, la question posée est « *Who is an entrepreneur ? Is the wrong question ?* ». Cette question est posée à travers un article publié en 1988⁷.

Fayolle (2005) distingue trois approches de l'entrepreneuriat.

1.2.1. Approches fonctionnelles des économistes

« *Richard Cantillon, qui est probablement le premier à présenter la fonction de l'entrepreneur et son importance dans le développement économique, l'entrepreneur prend des risques dans la mesure où il s'engage vis-à-vis d'un tiers de façon ferme, alors qu'il n'a pas de garantie certaine de ce qu'il peut attendre* »⁸. Pour Jean-Baptiste Say « *l'entrepreneur est avant tout un preneur de risques qui investit son propre argent et coordonne des ressources pour produire des biens. Il crée et développe des activités économique pour son propre compte* »⁹.

⁷ Fayolle A (2005), « Introduction à l'entrepreneuriat », Op.cit, p13.

⁸ Idem.

⁹ Idem.

Schumpeter qualifié de père du champ de l'entrepreneuriat, sa vision basée essentiellement sur l'innovation émergea, pour lui « *L'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise... cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons* »¹⁰.

1.2.2 Approches centrées sur les individus

Ces approches centrées sur l'individu s'intéressent aux valeurs internes de cet individu, qui grâce à ces valeurs l'individu entreprends et créé sa propre entreprise. Ces approches visent à connaître le comportement psychologique de l'individu, ces motivations, sa personnalité ainsi que son origine, afin d'identifier une ou plusieurs de ses caractéristiques. Tel que Mc Clelland qui l'a expliqué en 1961 et a dit que « *l'entrepreneur est l'individu qui à besoin d'accomplissement élevé ; notamment une forte confiance en soi et capable de résoudre les conflits* ». Mais alors d'après Manfred Kets de Vries à l'école psychanalytique, on comprendra que le comportement entrepreneurial résulte de l'enfance qu'a vécu l'individu, si par exemple il a vécu au centre de nombreux problèmes affectifs au sein de la famille, il aura tendance par la suite à refuser l'autorité et aura même du mal à travailler en équipe. Ce qui a donner naissance par la suite à une typologie d'entrepreneurs définit par rapport au milieu d'appartenance à chacun d'eux.

Cependant, ces deux approches citées ci-dessus ont été critiquées. Cette critique a conduit les chercheurs vers l'étude des processus entrepreneuriaux.

1.2.3 Approches basées sur les processus

Ces approches ont orienté les recherches vers le (comment) : comment les nouvelles entreprises sont-elles fondées ? , comment les entrepreneurs agissent ? Six comportements décrivant l'activité entrepreneuriale ont été identifiés par Gartner en 1985:

- L'entrepreneur localise une opportunité d'affaire ;
- L'entrepreneur accumule des ressources ;
- L'entrepreneur fait marchander des produits et des services ;
- L'entrepreneur produit des produits ;
- L'entrepreneur construit une organisation ;
- L'entrepreneur répond aux exigences du gouvernement et de la société »¹¹.

Cette idée par lequel se déroulent les activités a été reprise par d'autres chercheurs qui ont proposé la définition du processus entrepreneuriale qui est la suivante : « *le processus*

¹⁰Idem.

¹¹ Fayolle A, «Introduction à l'entrepreneuriat », E.d DUNOD, Paris, 2005, p. 14.

entrepreneurial englobe toute les fonctions, activités et actions associés avec la perception d'une opportunité et la création d'une organisation »¹²

Après ces approches, il y'a eu la théorie de la contingence¹³ et la théorie processuelle¹⁴. Ce phénomène qu'est l'entrepreneuriat est très complexe et nous renvoie à des situations tellement hétérogènes qu'il n'est pas possible de nous arrêter sur une des définitions présentées mais on peut l'expliquer à travers ces trois conceptions :

- **La conception d'émergence organisationnelle**

L'émergence organisationnelle, qu'on peut qualifier de naissance de nouvelles organisations permettant aux individus de créer de nouvelles entités, est un concept souligné par Gartner qui définit l'entrepreneuriat comme étant un phénomène consistant à créer et organiser de nouvelles activités.

Plusieurs travaux ont succédé ceux de Gartner et ont eu la même vision que lui, c'est-à-dire que l'entrepreneuriat est étudié par l'étude des organisations nouvellement créées (les activités par lesquelles il combine les ressources rassemblées pour réaliser son projet).

- **La conception d'opportunité entrepreneuriale**

Dans cette conception, l'entrepreneuriat est lié aux opportunités qui se retrouvent dans la nature. L'entrepreneur dans ce cas, découvre les opportunités, se les approprie et les transforme en réalité économiques. Comme à la première conception, cette approche présente son intérêt sur l'émergence mais cette fois-ci sur l'émergence d'une nouvelle activité qui n'est pas nécessairement liée à l'émergence d'une nouvelle organisation. L'activité est constituée d'un ensemble d'idées entrepreneuriales, elle peut être considérée nouvelle si elle présente une nouvelle combinaison d'idées existantes ou encore si elle crée une nouvelle idée qu'elle combine avec les idées préexistantes.

Mais Fayolle n'est pas d'accord sur le fait que l'opportunité entrepreneuriale est le point de départ. Il pense plutôt à sa construction au cours du processus de création de l'activité.

- **La conception de Bruyat(1993)**

Pour Bruyat, « *l'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneuriat est la dialogique individu/création de valeur* »¹⁵. Cette dialogique peut être définie comme suit: « *l'individu est une condition nécessaire pour la création de valeur, il en détermine les modalités de production, l'ampleur...il en est l'acteur principal* ». Le support de la création de valeur, une entreprise par exemple, est la « chose » de l'individu, nous avons :

¹² Idem.

¹³ Dans la théorie de la contingence (Il ya eu la définition de l'entrepreneur par la diversité et complexité des organisations et des formes de l'entrepreneuriat).

¹⁴ Remplacement du créateur comme un des acteurs illustrant l'entrepreneuriat.

¹⁵ Bruyat C, « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble II), France, 1993, p 57.

INDIVIDU -----> CREATION DE VALEUR

La création de valeur, par l'intermédiaire de son support, investit l'individu qui se définit, pour une large part, par rapport à lui. Elle occupe une place prépondérante dans sa vie (son activité, ses buts, ses moyens, son statut social,...), elle est susceptible de modifier ses caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitudes,...), nous avons :

CREATION DE VALEUR -----> INDIVIDU »¹⁶.

Pour Bruyat, le système entrepreneurial s'inscrit dans une dynamique de changement, où l'individu est observé à la fois comme étant l'acteur de la création de la valeur et l'objet de la création de valeur. Ce système entrepreneur (individu/création de valeur, création de valeur/individu) est en interaction avec son environnement « un système ouvert », il subit ses menaces mais forte heureusement qu'il saisit les opportunités.

Pour lui, l'individu et l'objet qui forment le couple individu/projet ne s'observent pas séparément. Il est ainsi considéré comme l'objet central de toute observation scientifique.

- **Les paradigmes de l'entrepreneuriat**

Fayolle et Verstraete (2005), résument les différentes approches en s'appuyant sur une revue de littérature. Quatre paradigmes apparus dans cette revue nous permettent de cerner le domaine de l'entrepreneuriat :

- Paradigme de l'opportunité des affaires. : dans ce point, l'acte entrepreneurial est expliqué par les opportunités qu'on peut rencontrer, saisir et exploiter.
- Paradigme de la création d'une organisation : dans ce paradigme, l'entrepreneuriat ne se résume pas uniquement à la création d'entreprises mais concerne plutôt le phénomène « d'émergence organisationnelle » au sens large.
- Paradigme de l'innovation : selon ce paradigme, l'entrepreneuriat n'existe pas sans l'innovation.
- Paradigme de la création de valeur selon Bruyat en 1993 : l'entrepreneuriat dans ce dernier est considéré comme un processus dynamique de création de valeur nouvelle mais sans innovation nécessaire.

L'identification de ces paradigmes nous permet de mieux cerner le sujet à rechercher afin d'avoir une meilleure cognition sur le champ de l'entrepreneuriat.

1.3 Processus de création d'entreprise

Selon Azzedine Tounés en 2007, le processus entrepreneurial est une série de quatre différentes étapes présentées ci-dessous :

¹⁶Idem.

1.3.1 La propension entrepreneuriale

Plusieurs définitions peuvent être citées pour bien comprendre ce qu'est la propension entrepreneuriale. En commençant par la plus simple, « Larousse » définit la propension « *comme un penchant, une inclination à faire quelque chose* »¹⁷. Pour Fayolle, la propension entrepreneuriale est « *une inclination, un penchant à s'engager dans une démarche entrepreneuriale* »¹⁸. Et pour Azzedine Tounés, elle signifie la sensibilisation à la création d'entreprises pour devenir un professionnel. Cette sensibilisation peut être influencée par la famille, la formation et les expériences entrepreneuriales.

1.3.2 L'intention entrepreneuriale

La propension se transforme alors en intention entrepreneuriale qui se manifeste à son tour par l'existence d'un projet d'affaires, plus ou moins formalisé, et l'engagement personnel dans le processus de création d'entreprise.

1.3.3 La décision entrepreneuriale

Dans cette étape, la formalisation du projet est achevée¹⁹ et les ressources dont on a besoin sont mobilisées (humaines, financières et logistiques).

1.3.4 L'acte d'entreprendre

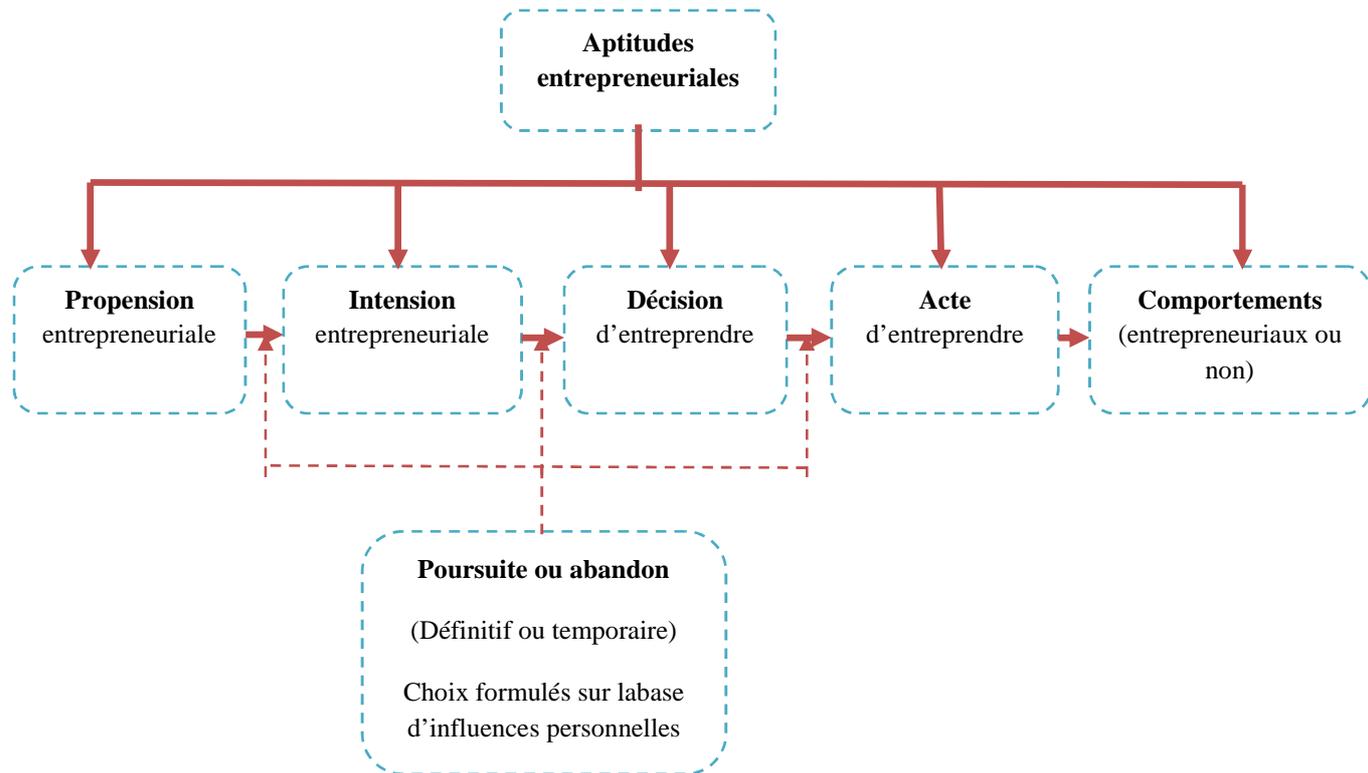
Qui correspond au démarrage physique de l'activité ce qui se traduit par la réalisation des premiers produits et services.

La figure 1-1 représentant les quatre phases du processus de création d'entreprises est un outil qui nous permet de lier les différents stades du processus.

¹⁷Tounés A, « L'intention entrepreneuriale, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université de Rouen, 2003, p48.

¹⁸ Idem.

¹⁹La formalisation du projet s'achève dans ses dimensions stratégiques, mercatiques et financières et transformées en opportunité validée par les études financières et marketing du plan d'affaire.

Figure1-1 : Les différentes phases du processus entrepreneurial

Source : TOUNÉS Azzedine. « L'intention entrepreneuriale : une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE ». Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université de Rouen, 2003, p. 47.

La création peut être déclenchée dans différentes situations tel qu'une rencontre soudaine par exemple ou encore une insatisfaction professionnelle sans pour autant passer les quatre phases citées ci-dessus.

« Les comportements des créateurs d'entreprise ne sont pas (et ne peuvent pas) tous être qualifiés d'entrepreneurs. Certains d'entre eux seront autonomes, meneurs d'hommes, anticiperont le marché, rechercheront en permanence des opportunités et développeront leurs activités. D'autres au contraire, pour plusieurs raisons, telles que la recherche de l'équilibre familial ou le manque de ressources, éviteront de s'engager dans des situations entrepreneuriales, se satisferont des positions acquises et se contenteront du maintien d'un niveau d'activité »²⁰.

Section 02 : Concepts de base de la théorie de l'entrepreneur

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui au cours du temps et selon les pays à toujours signifie divers chose. Plusieurs économistes ont contribué à la définition de ce concept, parmi ses économistes, les économistes classiques et contemporains qui ont élaboré plusieurs théories.

²⁰Tounés A(2003), op.cit, p49.

1. L'entrepreneur : l'acteur principal de l'entrepreneuriat

Pour assurer la cohérence et la compréhension du phénomène entrepreneuriat il faut faire une synthèse des définitions élaboré par plusieurs auteurs. Plusieurs auteurs ont contribué à la définition de ce concept, et chaque auteur le définit avec une façon dont il approche ce phénomène et d'une manière différente. Donc il est intéressant d'exposé dans ce qui suit l'évolution de la théorie de l'entrepreneur, et les théories de l'entrepreneur et le point de vue de chaque théorie sur l'entrepreneur.

1.1.L'origine du concept de l'entrepreneur

La première manifestation pratique de l'activité entrepreneuriale remonte jusqu'à la période du capitalisme marchand qui se développe à partir de XII siècle. MARCO POLO est un exemple précoce d'intermédiaire qui a tenté d'instaurer des liaisons commerciales avec l'Extrême-Orient. En concluant un contrat avec un bailleur de fonds pour la vente de ses marchandises. Ce contrat a pris la forme d'un prêt consenti à l'aventurier marchand, au taux de 22,5% assurance comprise. Dans ce cadre, le capitaliste était un preneur de risque passif, alors que l'aventurier marchand assumait tous les risques physiques et émotionnels c'est-à dire que celui-ci jouait un rôle actif dans le négoce. Notons enfin, que si le voyage se terminait bien, le capitaliste prenait l'essentiel des profits (jusqu'à 75 %) alors que le marchand entrepreneur se contentait des 25% restants.

Au Moyen âge, le terme entrepreneur servait à décrire à la fois un acteur et une personne qui gérait de vastes chantiers de production sans prendre de risque. Autrement dit, cette personne se contentait de gérer le chantier en utilisant les ressources qui lui étaient fournies. A titre d'exemple, la personne chargée de grands travaux d'architecture était un entrepreneur typique du Moyen Age.

C'est au XVII siècle qu'il y avait l'apparition du concept de risque qui est lié à la notion d'entrepreneur. Dans cette époque, l'entrepreneur étant considéré comme une personne qui se liait par contrat avec les pouvoirs publics. Le prix du contrat étant fixe, c'est cette personne qui supportait des risques de profit ou de perte car celle-ci se livre souvent à des activités spéculatives, autrement dit, « *l'entrepreneur était une personne qui entretenait une relation contractuelle avec le gouvernement, pour un service ou la fourniture de marchandises* »²¹.

Au XVIII siècle, l'entrepreneur fait son entrée dans la théorie économique avec Richard Cantillon, en distinguant trois catégories d'acteurs, les propriétaires, ensuite les fermiers, et enfin les entrepreneurs qui appartiennent à un dernier groupe très hétérogène, dans lequel se trouvent aussi bien les marchands, les boucheries, les boulangers, les manufacturiers... Cantillon décrit

²¹Boutillier S et UZUNIDIS D : « l'entrepreneur : une analyse socio-économique »Ed. Economica, Paris, 1995, P8.

cet acteur comme un agent de direction de la production et du commerce qui supporte seul les risques liés aux contraintes du marché et aux fluctuations des prix.

L'entrepreneur de Cantillon effectue des achats à prix certains pour se procurer toutes les ressources nécessaires à sa production. Ses ventes et ses recettes sont, par contre, aléatoires, ce qui rend incertaine l'espérance de profit. C'est donc quelqu'un qui sait saisir une opportunité en vue de réaliser un profit, mais qui doit en assurer les risques.

Notons aussi que, l'entrepreneur décrit par Cantillon, est dans une situation inverse de celle de l'entrepreneur des travaux publics, car ce dernier vend à un prix certain, c'est son coût qui est incertain alors que l'entrepreneur de Cantillon achète à un prix certain, c'est le montant de sa recette totale et donc son résultat d'exploitation qui est incertain.

Aux cours de XVIII^e siècle, le détenteur de capital se différencie de celui qui avait besoin d'un capital. Autrement dit, les économistes ont distingué entre le rôle de l'entrepreneur et celui du fournisseur de capitaux. Ce dernier rôle est la raison d'être des professionnels du capital-risque. A titre d'exemple, nous citons Thomas EDISON qui était un utilisateur de capitaux car il trouva auprès de sources privées les capitaux nécessaires pour faire ses expériences et mettre au point ses inventions dans les domaines plus complexes de l'électricité et de la chimie.

A la fin de XIX^e siècle et au début du XX^e siècle, les économistes confondaient souvent entre les entrepreneurs et les managers. La définition suivante nous permet de voir cette confusion : « *l'entrepreneur organise et fait fonctionner une entreprise en vue de réaliser un gain personnel. Il paie au prix en vigueur les matériaux consommés par l'entreprise, le terrain qu'elle utilise, les services des gens qu'il emploie et les capitaux dont il a besoin. Il apporte sa propre initiative, son talent et son habileté, en planifiant, en organisant et en administrant l'entreprise. Il assume aussi la possibilité de perte ou de gain provenant de circonstances imprévues et incontrôlables. Le reliquat net des recettes annuelles de l'entreprise après paiement de tous les coûts lui reste acquis.* »²² A titre d'exemple, Andrew Carnegie qui n'a rien inventé mais il a en revanche adapté et arrangé de nouvelles technologies et de nouveaux produits pour en faire des résultats économiques.

Au milieu de XX^e siècle, apparaît la notion selon laquelle l'entrepreneur est un innovateur. « *La fonction des entrepreneurs consiste à réformer ou à révolutionner le mode de production en exploitant une invention ou, plus généralement, une possibilité technologique inédite afin de produire un nouveau bien ou d'en produire un ancien d'une façon nouvelle, en inaugurant une*

²² Hisrich R et Michael P (1991), op.cit, P9.

nouvelle source de fourniture de matières premières ou un nouveau site de production, en réorganisant un nouveau secteur d'activité. »²³

1.2 Les principales théories de l'entrepreneur

Il ya plusieurs théories qui sont liées à l'entrepreneur, chaque théorie à un aspect particulier de l'entrepreneur. Nous essayerons d'en exposer les plus significatives :

1.2.1 L'entrepreneur dans la pensée classique

Les économistes classiques ne parlent ni de l'entreprise, ni de l'entrepreneur en tant que tel. Leur analyse est macroéconomique. Ils cherchent à expliquer le mouvement d'ensemble de l'économie, comment la richesse est produite et comment elle circule. Avant les économistes classiques, selon le physiocrate F. Quesnay, l'entrepreneur fait partie de la classe stérile, et ne crée pas de richesses mais il la fait juste circuler.

J-B. Say (1767-1823) et Cantillon et Schumpeter, l'un des trois pères fondateurs de la théorie économique de l'entrepreneur. Il définit l'entrepreneur comme l'intermédiaire entre le savant qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie. Il définit avec précision les qualités qui doivent être celles d'un entrepreneur. L'ensemble de ces qualités forme le métier de l'entrepreneur :

- L'entrepreneur est l'agent principal de la production. Son travail est productif au même titre que celui de l'ouvrier et du savant;
- l'entrepreneur doit être doté d'une capacité de jugement, c'est-à-dire qu'il doit juger des besoins et surtout des moyens de les satisfaire. Ce genre de travail exige des qualités morales dont la réunion n'est pas commune;
- L'entrepreneur ne doit pas s'en remettre à la routine. Il doit sans cesse innover. Mais avant tout, comme le soulignera aussi plus tard J. Schumpeter, l'entrepreneur doit vaincre le conservatisme et la méfiance des banquiers.
- Dans la pensée de Say²⁴, diriger et organiser d'une part, prendre des risques, d'autre part, sont les deux traits les plus caractéristiques de l'activité de l'entrepreneur.

L'entrepreneur chez Alfred Marshall s'applique à résoudre des problèmes complexes de production par « essai et erreur ». Selon A. Marshall, l'entrepreneur doit posséder de multiples qualités :

- **prospective** : estimer les chances de succès et bien poser les risques lorsqu'il décide d'investir ;

²³Idem.

²⁴ Tounes A, « l'entrepreneur : l'odyssée d'un concept », n° 03-73, P6.

- **gestion des ressources humaines** : Il faut savoir trier les hommes en sélectionnant ceux qui sont faits pour le travail physique dur ; et ceux appelés à exercer leur jugement, leur sagacité. L'entrepreneur doit aussi avoir les qualités d'un psychologue : savoir deviner le caractère de ses subordonnés tout en les traitant avec fermeté, tact, confiance et sympathie ;
- **Innovation et veille technologique** : L'entrepreneur doit être en état de « veille technologique », et pour ce faire, il doit avoir une connaissance intelligente de la technologie de l'affaire qu'il entreprend et une certaine aptitude à favoriser ses progrès ;
- **organisation et coordination** : c'est une tâche que l'entrepreneur ne peut déléguer, celle qui consiste à surveiller l'évolution de l'industrie et du commerce. Ce qui exige une attention continue et diligente sur les relations réciproques entre les différents services de l'entreprise. L'entrepreneur doit coordonner l'exécution de plusieurs tâches simultanément.

Les petites entreprises sont pour Marshall les meilleures éducatrices de l'initiative et de la souplesse d'adaptation, nécessaires au progrès industriel. Ainsi, petites et grandes entreprises se partagent le marché. Les premières s'en remettent au dynamisme de l'entrepreneur pour ne pas faire faillite. Les secondes sont à même de mener une action de long terme grâce aux capitaux qu'elle mobilise.

Marshall (1971) assimile l'entrepreneur au manager. Selon lui, « *la nouvelle organisation industrielle a permis un transfert et reconfiguration de la responsabilité et de la fonction de direction qui étaient alors la propriété d'un seul individu. Cette forme est en train d'être supplantée par d'autres où l'autorité suprême est répartie entre plusieurs associés ou même entre un grand nombre d'actionnaires.* »²⁵

1.2.2 L'entrepreneur dans la pensée contemporaine

Les économistes contemporains, qui placent l'entrepreneur au centre de l'économie, ont beaucoup de difficultés pour définir avec précision l'entrepreneur en tant qu'agent économique. Ils ne cherchent pas à le définir en expliquant son parcours professionnel, son origine sociale, ce qu'il fait, mais à mettre en avant son apport particulier dans le fonctionnement de l'économie.

La théorie d'efficiences X Leibenstein s'intéresse au degré d'inefficience dans l'utilisation des ressources au sein de la firme. Elle représente la mesure dans laquelle la firme ne parvient pas à atteindre son potentiel productif, soit parce que les ressources sont employées de manière inappropriée, soit parce qu'elles sont gaspillées.

Pour LEIBENSTEIN, c'est la vigilance de l'entrepreneur à l'égard du déséquilibre qui le distingue des autres agents. Il considère les fonctions de l'entrepreneur comme une réponse

²⁵ Idem.

créative à l'inefficience X ("gap-filler") et une transformation des facteurs de production ("input-transformer"). En insistant sur le fait qu'il n'y a pas de théorie universelle de développement, il note que l'entrepreneur est le moteur de la croissance.

Pour KIRZNER, les opportunités de profit naissent de déséquilibre. L'entrepreneur doit être vigilant pour détecter puis exploiter ces opportunités qui peuvent se présenter.

L'entrepreneur se présente donc comme l'agent économique qui exploite l'ignorance et révèle l'information. Il met en évidence la vigilance entrepreneuriale, qui se définit « *comme une sorte de capacité particulière des entrepreneurs à acquérir l'information de façon spontanée. Cette capacité se manifeste par la faculté de percevoir les opportunités offertes par le marché* »²⁶ Grâce à cette qualité, l'entrepreneur sait comment combiner les facteurs de production et dans quelles proportions, et également comment trouver les personnes disposant des informations dont il a besoin pour trouver des sources de profit.

KNIGHT relie la fonction entrepreneuriale et la prise de risque, en insistant sur le fait que l'entrepreneur prend des décisions dans un contexte de grande incertitude, et d'incertitude non probabilisable. Cette dernière signifie, dans la terminologie de KNIGHT, qu'un agent économique ne peut, à partir de l'expérience passée, effectuer des probabilités des événements futurs. Il est alors impossible d'appliquer les méthodes probabilistes pour orienter.

La prise de décision. Dans ce contexte, ne peut relever de méthodes routinières du calcul économique. F. KNIGHT attribue le profit à celui qui supporte l'incertitude, mais le risque ne suscite aucun profit.

Selon KNIGHT, les entrepreneurs sont d'une part, des individus ayant le plus haut niveau de prévisions, leur permettant de prendre des décisions de production et ont, d'autre part, une confiance en leurs propres jugements et une bonne perception sur les autres. Le profit que reçoit les entrepreneurs une rémunération juste car elle est le produit de l'incertitude et du risque pris.

Joseph Schumpeter introduisait dans son livre de 1942 « *capitalisme, socialisme et démocratie* » une nouvelle conception de l'entrepreneur, en lui reconnaissant une activité spécifique qu'est l'innovation. Selon J. Schumpeter, l'entrepreneur est un agent économique à part entière, sa fonction consiste à innover et mettre en place de nouvelles combinaisons de facteurs de la production. D'après lui, l'entrepreneur est le moteur du progrès technique.

Tous les cas concrets désignés par-là se rangent sous cinq catégories :

- la fabrication d'un bien nouveau, c'est-à-dire qui n'est, pas encore familier au cercle de consommateurs, à la clientèle considérée.
- l'introduction d'une méthode de production nouvelle, c'est-à-dire qui est encore pratiquement inconnue dans la branche d'industrie ou de commerce considérée ;

²⁶Boutillier S, « l'économie de l'entrepreneur ou l'entrepreneur deus ex machina du capitalisme », 2007, n° 146, P16.

- la conquête d'un nouveau débouché c'est-à-dire la recherche d'un nouveau marché où l'industrie intéressée n'avait pas encore pénétré.
- la conquête d'une source nouvelle de matières premières.
- la réalisation d'une nouvelle organisation de la production.

Pour Schumpeter, seuls les individus capables d'innover méritent l'appellation d' « entrepreneurs », ils sont doués d'imagination et font preuve d'initiative et de volonté. Ils assurent le passage entre le monde scientifique de la découverte et des inventions, et le monde économique des innovations. Selon lui, « *sans évolution, pas de profit. Sans profit, pas d'évolution* »²⁷, la liaison profit-innovation apparaît duale, d'une part, l'innovation est la seule façon active de s'attribuer un profit, d'autre part, le profit est la rémunération de l'innovation qui est la récompense accordée à l'entrepreneur dynamique.

2 .Définition de l'entrepreneur

Le mot entrepreneur vient du verbe Latin *in prèhendo-endi-ensum* qui signifie découvrir, voir, percevoir, se rendre compte et saisir, un entrepreneur est avant tout celui qui perçoit une opportunité de profit, autrement dit un échange mutuellement avantageux non encore exploité par les gens sur le marché.

La définition de l'entrepreneur fait l'objet de plusieurs écoles de pensée.

2.1 Les économistes

Pour Cantillon (1755)²⁸, l'entrepreneur est un preneur de risque puisqu'il investit son argent.

Cantillon cité par Fillion (1997)²⁹ précise que l'entrepreneur achète une matière première à un prix certain pour la transformer et la revendre à un prix incertain.

C'est donc quelqu'un qui sait saisir une opportunité en vue de réaliser un profit, mais qui doit en assurer les risques.

Say fera une différence entre l'entrepreneur et le capitaliste et associera le premier nommé Schumpeter (1928)³⁰ à son tour, insistera sur l'aspect fortement innovateur de l'entrepreneur : « *l'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise...* ». De nouvelles combinaisons de ressources lui permettent de mettre en œuvre et réaliser ses idées. Il démontre que l'entrepreneur participe de façon très importante au développement économique.

²⁷ Tounes A, « l'entrepreneur : l'odyssée d'un concept », n° 03-73, P10.

²⁸ Cantillon R, « Essai sur la nature du commerce en général », Ed. I.N.E.D, Paris, 1997.

²⁹ Fillion, « Le champs de l'entrepreneuriat : histoire, évolution, tendances », cahier de recherche n°97.01, HEC Montréal, 1997.

³⁰ Schumpeter J. A., « théorie de l'évolution économique », Ed. Dalloz, Paris, 1938 ,p84

2.2 Les psychologues et spécialistes du comportement humain

Les travaux de David C. McClelland (1961)³¹ ont essayé de faire comprendre le système de valeurs et les motivations de l'entrepreneur. McClelland a révélé deux dimensions essentielles qui détermineraient un comportement d'entrepreneur : le besoin d'accomplissement et le besoin de puissance : le besoin d'accomplissement pousse un individu à être responsable de la solution de ses problèmes et en conséquence à se fixer lui-même les objectifs aptes à l'épanouir. Le besoin de puissance, moins étudié, passerait par une volonté plus ou moins explicite d'occuper une place prédominante dans un système.

Les auteurs indiquent que les personnes ayant un fort besoin d'accomplissement comparées à celle qui ont une faible motivation sur ce plan, sont caractérisées par la préférence pour des tâches présentant un risque qui les implique, un travail plus dense dans des occupations qui requièrent une certaine force mentale.

Paul Rasse et Denis Parisot³² dans une étude de 1992 « *Faire le pas, recherche sur les créateurs d'entreprises* », Paul font apparaître trois valeurs clés que nous retrouvons souvent à la manière de l'observation pratique au sein du centre d'Entrepreneurs d'E.M.LYON :

- Volonté de s'exprimer et de se réaliser ;
- Besoin d'indépendance et de liberté ;
- Le goût d'entreprendre et de diriger.

L'entrepreneur est dans la réalité un réalisateur de projets qui recherche en permanence de nouvelles pistes de développement. Il privilégiera pour ce faire le leadership, le pouvoir de contrôle et la prise de risque.

2.3. Les gestionnaires

Dans un article publié en 1989 (what is an entrepreneur ? is the wrong question) Gartner³³ conscient de l'insuffisance de l'approche par les traits, se propose d'étudier ce que fait l'entrepreneur et met l'accent sur la création d'une organisation, résultat de multiples influences intervenant dans un processus complexe. « La recherche sur l'entrepreneur devrait se focaliser sur ce que fait l'entrepreneur et non ce qu'il est ». Dans cette lignée, Bygrave (1989)³⁴ proposent une définition finale fondée sur trois préalables :

- Un événement entrepreneurial entraîne la création d'une nouvelle organisation pour l'exploiter ;

³¹McClelland D (1961) à, cite par FILION .L.J : « le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendance » revue internationale PME, 1997, p17

³²Rasse P, Parisot D, « Faire le pas – Recherche sur les créateurs d'entreprise », Concept SHSA, Commissariat Général du plan, 198

³³VERSTRATE (T) et FAYOLLE(A) 2004, « Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche entrepreneuriat », Montpellier, page 22

³⁴OCDE : « stimuler l'esprit d'entreprise », Paris, 1998, p11

- Le processus entrepreneurial comprend toutes les fonctions, activités et actions inhérentes à la perception d'opportunités et à la création d'organisations pour les exploiter ;
- Un entrepreneur est quelqu'un qui perçoit une opportunité et qui crée une organisation pour l'exploiter.

Pour Michel Coster (2003)³⁵, l'entrepreneur est au cœur du phénomène entrepreneurial et sa volonté d'entreprendre repose sur l'envie d'imaginer, réaliser et développer un projet en disposant d'une marge de manœuvre maximum pour mettre en œuvre sa « vision du monde » dans le système de valeurs qui est le sien. Le désir premier est donc d'imprimer le projet de sa marque afin qu'il se reconnaisse à travers l'entreprise née de son imagination, l'appropriation symbolique du projet est alors possible, le porteur trouve un sens à ses actions et pourra s'engager passionnément dans la réalisation quotidienne de son « œuvre »

Le tableau ci-dessous présente les définitions de la notion de l'entrepreneur en fonction des écoles de pensée

Tableau 1-1: Définitions de la notion de l'entrepreneur selon écoles de pensée

Appellations des écoles	Définitions de l'entrepreneur	Auteur de référence
L'école économique	Un entrepreneur est spécialisé dans la prise intuitive de décisions réfléchies relatives à la coordination de ressources rares.	Casson (1991)
L'école comportementale	Un entrepreneur se définit par l'ensemble des activités qu'il met en place pour créer une organisation.	Gartner (1988)
L'école psychologique avec les courants personnalistes et cognitifs	Un entrepreneur se définit par un certain nombre d'attributs psychologiques que l'on décrit autant par la personnalité, que par le processus cognitifs activés pour la circonstance.	Shaver et Scott (1991)
L'école des processus	Un entrepreneur est celui qui développe des opportunités et crée une organisation pour les exploiter	Bygrave et Hofer (1991)

Source : Cécile Fonrouge, « Entrepreneur / manager : deux acteurs d'une même pièce », P.7

³⁵Coster, « reprendre une entreprise, quels enjeux pour la formations ? », Management Et Conjoncture Sociale, 2003.

3. Les caractéristiques et les approches typologique de l'entrepreneur

3.1 Les caractéristiques de l'entrepreneur

Il n'existe pas de profil type de l'entrepreneur. Il n'y a pas d'âge pour se lancer dans l'aventure de création d'entreprise et ni le niveau de revenus, ni le sexe, ni l'origine ethnique ne sont des facteurs explicatifs, les niveaux d'éducation et les types d'expérience des entrepreneurs sont divers. Cependant les études récentes ont montrés que la plupart des entrepreneurs ont des caractéristiques et des traits de personnalité similaires que nous allons examiner :

- ***L'inventivité*** : c'est l'aptitude à mettre au point de nouveaux produits, services ou façons de mener des activités, c'est la capacité à innover et à améliorer les choses, l'aptitude à apprendre en permanence et à remettre sans cesse en question ce qui se fait sortant les sentiers battus.
- ***L'enthousiasme*** : il motive le créateur d'entreprise à travailler d'arrache-pied, douze heures par jour voire d'avantage, sept jour sur sept, notamment au début, au moment ou il faut faire décoller l'entreprise les plus beaux et les meilleurs idées ne débouchent sur rien sans un travail acharné pour aboutir un résultat.
- ***L'adaptabilité*** : c'est la capacité à réagir rapidement à des changements des besoins de marchés. Elle permet d'être attentif aux réalités sans lâcher son rêve.
- ***La confiance en soi*** : elle de la compétence mais aussi d'une bonne préparation, qui réduit l'incertitude et le niveau du risque, elle donne à l'entrepreneur la capacité à écouter sans être facilement désarçonné ou intimidé, l'habitué à réaliser leurs objectifs à relever les défis et à faire quelque chose de difficile.
- ***La passion*** : Elle met en mouvement le créateur d'entreprise et le maintien sur la voie qu'il s'est tracée, elle lui donne la capacité de convaincre les autres à adhérer à son projet, elle ne peut certes remplacer le cap sur le but à atteindre et d'obtenir des autres qu'ils examinent ses plans.
- ***L'autorité personnelle*** : c'est la capacité à créer des règles et à fixer des buts, et à faire agir les autres en veillant au respect des règles et à l'atteinte des buts.
- ***L'esprit d'équipe*** : c'est créer avec les autres en synergie d'action en tenant compte des responsabilités de chacun, accepter les critiques constructives et travailler pour atteindre l'objectif visé, tout en considérant l'opinion des différents membres du groupe.
- ***Motivation, énergie et engagement*** : les auteurs s'entendent généralement pour reconnaître que les entrepreneurs font preuve habituellement de beaucoup de motivation et de constante dans leur effort, ils sont capables de maintenir un rythme accéléré de travail pendant des périodes relativement longues et ils ne se laissent pas intimider par la complexité des situations.

Les caractéristiques que nous avons citées, ne se trouvent pas forcément chez tous les entrepreneurs et le degré d'existence de ces qualités diffèrent d'un entrepreneur à un autre. En résumé un entrepreneur-type a un besoin de réalisation personnelle à confiance en lui, il veut être autonome et indépendant, il aime les risques modérés et il est plein d'énergie et de motivation.

3.2 L'entrepreneur et les approches typologique

L'approche typologique présente un double intérêt. Tout d'abord, elle complète et affine les visions de l'entrepreneur que nous venons de présenter. D'autre part chaque typologie renvoie à des critères et à des dimensions qui constituent, d'une certaine façon, des facteurs essentiels de compréhension des entrepreneurs.

Les typologies proposées dans la littérature sont nombreuses, nous essayerons de développer les quelques approches qui nous semblent résumer toute les autres³⁶.

3.2.1. L'entrepreneur artisan versus l'entrepreneur opportuniste

Une des toutes premières typologies date de 1967 et comprend deux figures d'entrepreneurs : l'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste.

- **L'entrepreneur artisan** : il possède peu d'éducation mais à une forte compétence technique ; le travail constitue le centre d'intérêt de cet entrepreneur et il adopte volontiers une attitude paternaliste au sein de son entreprise ; Il craint de perdre le contrôle de son entreprise et refuse généralement la croissance pour celle-ci.
- **L'entrepreneur opportuniste** : offre une figure presque opposée à la précédente ; il possède un niveau d'éducation plus élevé et ses expériences de travail sont diversifiées et nombreuses ; il est plus âgé et plus expérimenté, particulièrement en matière de gestion ; il a mûri son projet, lié à une opportunité d'innovation, et part avec un capital personnel important, en bénéficiant d'appuis solides.

3.2.2 La typologie de Laufer

Jacqueline Laufer (1975), dans une étude réalisée entre 1950 et 1970, a analysé soixante cas de création d'entreprises. En croisant la motivation dominante à la création d'entreprise et les buts principaux de l'entrepreneur, elle met en évidence quatre types d'entrepreneurs :

- **L'entrepreneur manager ou innovateur** : formé dans une grande école, il a déroulé une carrière brillante dans des grandes entreprises. Ce type d'entrepreneur est motivé par les besoins de création, de réalisation et de pouvoir. Ses buts s'articulent prioritairement autour de la croissance et de l'innovation.
- **L'entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance** : l'objectif de croissance est également présent pour cet entrepreneur, mais l'autonomie financière représente

³⁶Fayolle A, « Entrepreneuriat: apprendre à entreprendre », Ed. Donud, Paris, 2004, P60.

également un objectif important et la recherche d'équilibre entre croissance et autonomie constitue une préoccupation permanente

- ***L'entrepreneur refusant la croissance mais recherchant l'efficacité*** : cet entrepreneur choisit clairement un objectif d'indépendance et refuse la croissance qui pourrait l'amener à ne pas atteindre ce but prioritaire. Ses motivations sont beaucoup plus centrées sur les besoins de pouvoir et d'autorité.
- ***L'entrepreneur artisan*** : on trouve dans cette approche une figure d'entrepreneur déjà évoquée. La motivation centrale est le besoin d'indépendance et l'objectif essentiel est la survie de l'entreprise. A cet égard, l'indépendance est plus importante que la réussite économique.

3.2.3 Les PIC et les CAP

Julien et Marchesnay (1988) distinguent deux grands types d'entrepreneur :

- ***L'entrepreneur PIC (Pérennité – Indépendance- Croissance)*** : dont le comportement dominants sont analogues à ceux de l'entrepreneur artisan. Le développement de l'entreprise est soumis aux conditions de pérennisation et d'indépendance, c'est-à-dire à la capacité de l'entrepreneur et de sa famille à créer des richesses qui seront réinvesties dans l'affaire.
- ***L'entrepreneur CAP (Croissance – Autonomie – Pérennité)*** : qui est à l'affût des opportunités offertes par les turbulences de l'environnement pour y trouver des occasions de lancer et développer des affaires rentables. L'attrait du jeu, la réalisation personnelle, plus que la recherche du cadre et des conditions les plus sécurisantes semblent être les ressorts entrepreneuriaux principaux.

3.2.4 Les indépendants versus les créateurs d'organisation

L'analyse des motivations entrepreneuriales, telles que le besoin de création, le pouvoir et l'autonomie amène Ettinger (1989) à proposer une vue simplifiée de la typologie de Jacqueline Laufer. Deux catégories principales subsistent :

- ***Les entrepreneurs indépendants*** : équivalents des entrepreneurs artisans, pour lesquels le besoin d'autonomie est dominant.
- ***Les entrepreneurs créateurs d'organisation*** : qui regroupent tous les autres types de la grille de Laufer, pour lesquels le besoin de pouvoir est dominant.

Ces deux types, que nous retrouvons très souvent dans d'autres approches, ont des comportements contrasté et différenciés par rapport à la notion de croissance.

3.2.5 L'approche de Schumpeter

D'autres typologies apparaissent complémentaires de celles que nous venons de voir. Nous allons présenter l'approche de Schumpeter (1935) qui repère quatre types historiques d'entrepreneurs.

- Le fabricant commerçant présente un projet capitaliste le plus souvent. Les fonctions exercées par ce type d'entrepreneur sont multiples et ce dernier transmet sa position essentiellement de façon héréditaire.
- Le capitaine d'industrie agit, soit par influence personnelle, soit dans le but d'acquérir la propriété ou le contrôle de la majorité des actions.
- Le directeur salarié, possède un statut particulier, et qui peut être intéressé ou non aux résultats de l'entreprise. Dans tous les cas, son comportement n'est pas celui d'un capitaliste.
- Le fondateur s'implique très fortement au tout début de la vie de l'entreprise. Il lance l'affaire, puis assez rapidement se retire.

Section 03 : Les situations et les potentialités entrepreneuriales

1. Les situations entrepreneuriales

1.1 Les différents aspects d'une démarche entrepreneuriale

Différentes situations peuvent prendre forme d'une démarche entrepreneuriale. Ces situations se présentent ainsi :

« *Quand on parle de création d'entreprise, on distingue généralement les créations ex nihilo, des réactivations et des reprises d'entreprises* »³⁷. Dans le premier cas, il s'agit de la création d'une entreprise par quelqu'un qui n'a jamais créé d'entreprise (création ex nihilo) et par la capacité de cette entreprise à reproduire, imiter et innover, elle présente la forme la plus pure de l'entrepreneuriat. Dans le deuxième cas, elle est créée par quelqu'un qui a déjà créé une entreprise auparavant (réactivation) et enfin dans le troisième cas, l'entreprise existe déjà (reprise).

Dans les deux derniers cas, l'entreprise peut être acquise ou reprise par un détenteur de capitaux ; Nous pouvons considérer aussi que la PMI **statut** juridique est l'une des formes pour la démarche entrepreneuriale. Cette forme correspond à un transfert d'une activité préexistant dans l'entreprise à une structure juridique indépendante ; la création d'une filiale. Dans ce cas, l'entrepreneur agit pour le compte qu'une entreprise existante qui lui confie un projet de nature entrepreneurial. Les risques personnels sont très limités ;

On peut encore mentionner le franchisé qui crée une nouvelle activité que ce soit commerciale, industrielle ou autre sous l'appui du franchiseur et l'essaimé dont l'opération est

³⁷Bourgeois C, Le grand livre de la création d'entreprise, 2^e édition, Studyrama, France, 2006, p13.

dite essaimage (cette opération consiste à aider un salarié à se lancer dans une activité indépendante).

1.2 La création ex nihilo

1.2.1 La forme la plus pure de l'entrepreneuriat

Cette forme déjà citée, est issue de la création d'une entreprise par un ou plusieurs individus associés auparavant inexistante, autonome juridiquement et ne reposant sur aucune autre structure préexistante.

Selon beaucoup d'auteurs, seul ce type de création mérite le nom d'entrepreneuriat.

1.2.2 Les raisons de la création d'entreprise

Plusieurs raisons peuvent être sources de création d'un bon nombre d'entreprise. Sans vouloir être trop exhaustive, nous citerons trois d'entre elles :

- ***Un impact économique et social évident*** : définies comme étant des phénomènes vitaux pour notre société post-industrielle, par leur contribution à la régénération et au développement de l'économie, la création d'entreprise et d'activités nouvelles jouent effectivement un rôle très important dans création de la richesse du pays.
- ***Une évolution culturelle*** : de nos jours, l'individu fuit l'autorité pour se diriger vers l'indépendance en créant sa propre entreprise. Le salariat s'appauvrit de plus en plus mais par contre la création de nouvelles activités s'enrichit encore et encore. Il s'agit de l'évolution culturelle.
- ***La place de l'innovation dans un contexte accru de concurrence*** : l'innovation connue sous le contexte de concurrence n'est pas assez ancienne dans les pays. Mais elle devient de plus en plus importante et fait l'objet de nombreuses recherches en relation avec toutes les entreprises créées. En effet, elle est considérée par l'entrepreneur comme un instrument spécifique et un moyen pour le changement en vue de saisir une opportunité ouverte sur une affaire ou un service différent. Ils doivent connaître et appliquer les principes qui permettent à ses innovations de réussir.

1.3 Les potentialités entrepreneuriales pouvant intervenir dans l'acte d'entreprendre

1.3.1 Les facteurs intervenant dans le désir et la crédibilité de l'acte

1.3.1.1 La sphère familiale comme lieu de fécondation de l'entrepreneur

- ***L'influence de la famille dans le désir et la faisabilité de l'acte*** : déjà, en observant la vie de tous les jours, nous remarquerons que les parents jouent leur rôle dans la vie et surtout dans l'avenir de leurs enfants. Exemple : un enfant ayant grandi dans une famille où l'on a créé une ou plusieurs entreprises pour tirer profit et vivre à partir de ces créatrices de richesses, dans ce cas l'enfant devient pro et s'expérimente pour prendre la place de ces parents ou même arriver jusqu'à créer son entreprise autonome.

En effet, on constate que les parents jouent un rôle de modèle, ou de contre modèle. Quand cette relation « parents entrepreneurs-enfants futurs entrepreneurs » est déterminante, l'acte d'entreprendre est plus favorisé.

1.3.1.2 L'enseignement et la formation, une influence reconnue

L'enseignement et la formation jouent aussi très bien leur rôle afin de sensibiliser un bon nombre de personnes à l'entrepreneuriat et pour avoir une meilleure vocation.

En faisant référence à une étude de cas réalisée au Québec en 1999 sur le développement de l'entrepreneurship chez les jeunes. P. A. Fortin mentionne que cette étude a démontré que les jeunes sensibilisés à l'entrepreneurship en bas âge sont davantage attirés par une carrière en entrepreneurship et sont moins susceptibles de quitter leur région. Dans le but de garder la relation école/entreprise, l'entrepreneuriat doit être une matière comme une autre à intégrer dans l'enseignement.

1.3.1.3 L'entreprise et le territoire, des pôles d'attraction entrepreneuriale

L'esprit d'entreprise : l'école joue son rôle sur l'individu, à savoir le former et le doter de plein de connaissances sur l'entrepreneuriat mais cette école joue aussi son rôle sur la place qu'elle peut donner à l'esprit d'entreprise. Si on parle de la logique d'opportunité entrepreneuriale, on parle d'une opportunité d'affaire identifiée par un individu qui transforme en une entreprise nouvelle. On parle également actuellement d'intrapreneuriat souvent mise en place dans les grands groupes. Il consiste à entreprendre dans le cadre d'une organisation déjà existante. De grandes entreprises, des projets stratégiques et d'innovations peuvent être développés sans qu'il y ait nécessairement création d'entreprise ou d'une nouvelle organisation. Il permet à l'individu d'entreprendre sans qu'il ait une grande prise de risques personnels et sans modifier de statut social.

Le rôle du territoire : le territoire prend sa part et joue un rôle très important dans la création des entreprises. En effet sur la vie personnelle et professionnelle des individus. Un territoire peut être source d'attraction ou encore constituer un pôle d'attraction entrepreneuriale s'il est doté par exemple de moyens nécessaires, de lois facilitant l'accès aux crédits et minimisant la fiscalité, de démarches administratives simplifiées...etc.

1.3.2 Les facteurs ayant une influence sur la faisabilité et le déclenchement de l'acte

1.3.2.1 L'expérience professionnelle acquise

L'expérience professionnelle qu'elle soit de courte ou de longue durée, de qualité profonde et légère porte toujours son poids et offre ses avantages lors de la création d'une entreprise dont l'activité est précisément ou faiblement proche à l'activité précédemment menée.

1.3.2.2 Les ressources économiques et le réseau relationnel

Les ressources économiques qu'elles soient cognitives ou matérielles, constituent des points non négligeables et des points sans lesquels rien ne pourrait se réaliser.

Les ressources relationnelles, elles, expliquées par les réseaux professionnels et personnels (réseaux formels et informels) sont des éléments intéressants en vue de faciliter et de rendre efficaces les démarches et les procédures à suivre, d'accéder à l'information pertinente et surtout de gagner du temps.

L'entrepreneur dans ce cas doit être capable de saisir les chances offertes et les opportunités liées à différentes ressources et relations.

1.3.3 Les facteurs pouvant aider au déclenchement de l'acte

1.3.3.1 facteurs « pushes » et « pulls » selon le professeur Shapero

Des facteurs positifs (pulls) et négatifs (pushes) peuvent aider au déclenchement de l'acte. Le cas des facteurs négatifs, peut s'agir de déplacement au sens physique du terme. Nous pouvons expliquer ce point en prenant comme exemple l'étude relative aux entrepreneurs issus de l'immigration maghrébine de M. Madaoui, il évoque que l'existence d'une discrimination peut être vécue comme un stimulus poussant à entreprendre, afin que l'individu montre de quoi il est capable en matière de réussite sociale. Ces situations peuvent être autres comme le licenciement, la fin d'étude, libération de prison...etc.

Des situations positives sont plus rares à celles citées plus haut. Des événements que rencontrent les individus « les entrepreneurs potentiels » au cours de leur vie tels qu'un accès à une source de financement imprévue par exemple, peuvent déclencher l'action à entreprendre.

1.3.3.2 Les ressources psychologiques

L'entrepreneur peut résulter d'une combinaison de caractéristiques, innées ou acquises. Cela peut s'expliquer par les motivations et les caractéristiques individuelles.

Les motivations peuvent être de l'ordre de la recherche de succès personnel, social comme financier ou de la notoriété que la création permet d'acquérir. Comme ça peut être un besoin d'autonomie et d'indépendance ou alors le besoin d'accomplissement si on cite ceux de Mallow.

Quant aux qualités individuelles, il s'agit notamment de confiance en soi, de créativité, de communication avec les autres, d'être actif et de savoir gérer face aux risques pris.

Conclusion

L'entrepreneuriat en tant que phénomène socio-économique et lié à la dynamique économique de la société. C'est un phénomène de progrès qui permet la création de richesse, le développement du marché et des échanges, l'absorption du chômage et au développement de la catégorie des entrepreneurs en tant que force matrice de la société...etc. C'est pourquoi, il est

intéressant de consacrer des mécanismes d'incitations mise en place par l'Etat, pour faciliter l'accès des PME au financement bancaire, que ce soit dans la phase de démarrage ou de croissance car l'entrepreneur affirme son existence par la création de son entreprise. C'est pourquoi, il est intéressant de consacrer des travaux de recherche sur la réalité de ce phénomène dans l'économie algérienne en interrogeant le rapport dialectique qui lie l'entrepreneur à la banque, car l'entrepreneur affirme son existence par la disponibilité des ressources financiers liée à la création de l'entreprise.

D'ailleurs, le chapitre ci – après a pour objet d'étude les PME et leurs financements en Algérie. Cela dans l'objectif de définir le contexte de la PME algériennes avec toutes ses particularités et ses contraintes notamment celles relatives à l'accès aux financements bancaire.

Introduction

Les PME jouent un rôle important dans le développement économique d'un pays. Et la définition statistique de la PME varie d'un pays à l'autre. Il est l'objet d'une attention croissante des pouvoirs publics, elles sont un acteur majeur du tissu productif algérien en termes d'innovation et de création d'emplois.

L'Algérie avait comme objectif la recherche d'une nouvelle trajectoire de croissance économique basée sur la promotion de la PME privée, pour réaliser la diversification de l'économie fondée sur un développement durable de la compétitivité des PME algériennes dans un contexte de mondialisation.

D'une manière générale, cette situation est liée à un environnement institutionnel contraignant le développement des PME. Et en particulier, la difficulté de l'accès des PME au financement bancaire, sachant bien qu'en Algérie le partenaire privilégié dans leur financement externe, sont les banques publiques qui financent environ 90% de l'économie. Cela, en l'absence d'alternatives de financement à savoir : le capital-risque, le marché financier, etc.

Dans ce chapitre nous présenterons en trois sections. La première est destinée à l'étude de l'évolution de la PME en Algérie, la deuxième sera réservée à la présentation de l'état des lieux, et la troisième est consacrée aux dispositifs et programmes d'appui à la promotion des PME en Algérie.

Section 01 : Evolution du cadre institutionnel des PME en Algérie

En survolant les étapes importantes du processus du changement économique, nous constatons que l'Algérie vit une transformation radicale de son environnement économique depuis les années 1990. L'engagement résolu du pays dans la voie de l'économie de marché libère les énergies entrepreneuriales et donne une importance cruciale au secteur des petites et moyennes entreprises qui ne cessent d'être d'actualité depuis les années 1980.

1. Aperçue historique de la PME en Algérie

Depuis l'indépendance jusqu'aujourd'hui la PME algérienne a vécu plusieurs périodes : la première période est celle de (1962-1982) la seconde période de (1982-1988). En suite la période de 1988 c'est le passage de l'économie dirigée vers l'économie du marché.

1.1. La période de 1962-1982

A l'indépendance, l'Algérie a hérité d'une économie peu riche en structures de production. Tout au long de cette période et jusqu'au début des années quatre-vingt il n'ya eu de politique claire et encourageante à l'égard du secteur privé national et étranger, elle a été marginalisée et orienté vers le textile et la petite industrie alimentaire.

Le premier code d'investissement a été promulgué en 1963¹ avec la création d'une Commission Nationale d'Investissement (CNI), pour remédier l'instabilité de l'environnement qui a suivi l'indépendance, aussi ce code avait pour objet de définir les garanties générales et particulières accordées aux investissements productifs en Algérie, mais en dépit de toutes ces garanties énoncées dans les articles 3, 4, 5, 6 et 7 et les avantages accordés dans les articles 9, 10, et 11 aux investissements privés nationaux et surtout étrangers, ce code a eu un faible impact en terme de mobilisation des capitaux de ces derniers.

Un autre code des investissements a été promulgué en 1966². Ce dernier a essayé de donner un rôle plus important au secteur privé dans le développement économique algérien, il définit les principes qui fondent l'intervention du capital privé et délimite le cadre dans lequel s'organise cette intervention à travers les divers branches d'activités économiques.

En 1978, l'entreprise privée commence à se détacher de l'aide de l'Etat par recours aux crédits bancaires et la promulgation de différentes lois législatives dans le cadre des réformes économiques. En 1979, l'entreprise privée va connaître les premières ouvertures destinées d'abord à la réhabiliter puis à promouvoir son développement.

Cette période a vu l'agrément de 4000 projets, dont les premiers investissements directs étrangers, l'entrée du secteur privé dans des nouvelles branches d'activités (sidérurgie, électronique, papier...)

¹ Loi portant code des investissements, n° 63-277 du 26.07.1963, publiée dans li Jo n° 53 du 02.08, 1963.

² Ordonnance portant code des investissements, n° 66-284 du 15.09, publiés dans Jo n° 80 du 17.09, 1966.

Au début de la décennie quatre-vingt c'est l'ouverture vers l'économie du marché à travers l'encadrement et l'orientation du secteur privé. La loi de 1981 sur la restructuration organique pour transformer les grosses sociétés nationales en petites unités spécialisées, capables de se gérer d'une façon autonome et décentralisée, donne ainsi naissance à 500 nouvelles³ entreprises publiques dites « entreprises socialistes »

1.1.1 La période 1982-1988

Durant cette période, de grandes réformes ont été amorcées sous toujours le système de l'économie administrée. Les deux plans quinquennaux (1980/1984) et (1985/1989) sont l'exemple de ces réformes entamées en faveur du secteur privé. Il y a eu parallèlement une promulgation d'un nouveau cadre législatif et réglementaire relatif à l'investissement privé (loi du 21/08/1982) qui a dicté un ensemble de mesures favorables aux PME telles que :

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières ;
- L'accès, même limité, aux autorisations globales d'importations (A.G.I) ainsi qu'au système des importations sans paiement. (CNES, 2002).

Cette période est caractérisée également par certains obstacles aux PME tels que :

- Le financement par les banques ne dépasse pas 30 % du montant total de l'investissement ;
- Les montants investis sont limités à 30 millions de DA pour la société à responsabilité limitée (SARL) ou par actions et 10 millions de DA pour l'entreprise individuelle ou au nom collectif ;
- L'interdiction de posséder plusieurs affaires⁴.

Les réformes continuent avec la création en 1983⁵ d'un office pour l'orientation, qui est le Suivi et la Coordination de l'Investissement Privé (OSCIP), sa mission principale est :

- D'orienter l'investissement privé national vers des activités et régions susceptibles de répondre aux besoins du développement et d'assurer sa complémentarité avec le secteur public ;

³ SAADI N- E, « la privatisation des entreprises publiques en Algérie », OPV-Université Pierre Mendès France, 2^{ème} Edition 2006, P 19.

⁴ Merzouk F, « PME et compétitivité en Algérie », Université de Bouira, Algérie, 2008, P 03.

⁵ Idem.

- D'entreprendre et de diffuser toute étude et résultat de recherche et d'analyses en vue d'assurer une meilleure intégration de l'investissement privé dans le processus de planification.

1.1.2. De 1988 à nos jours

A partir de 1988 et avec la transition de l'Algérie vers une économie de marché, c'est ce qui la conduit à établir des relations avec les institutions internationales telle que la FMI et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de sa dette extérieure d'une part, et à l'application d'un régime de politique monétaire, financier, économique, qui lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques et à contribuer dans le développement des petites et moyennes entreprises. L'Etat régule et promeut, mais ne gère plus.

L'autorisation aux investissements étrangers a été mise en place à partir de 1990 par la loi 90-10 du 14.04.1990 sur la monnaie et au crédit et libération des prix loi n° 90-10 de la même année, loi de février 1990 sur la fixation des salaires sur une libre négociation salariés-employeur, puis avec le décret n°91-37 de la 19.02.1992 portant sur la libération de commerce extérieur, le nombre d'entreprises privées a atteint 22389 entreprises en 1992. L'année d'après d'autres mesures d'encouragement, l'Etat a mis en place un nouveau code de promotion de l'investissement promulgué en 05-10-1993 qui met l'investissement privé sur le même pied d'égalité que l'investissement public et assurer la liberté d'investir a tout promoteur privé national ou étranger⁶. Il aussi pour objectifs :

- La promotion de l'investissement.
- Le remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir auprès des institutions administratives concernées.
- La réduction des délais d'études de dossiers.
- L'égalité entre les promoteurs nationaux privés et étrangers⁷.

En 1993, l'investissement est devenu libre dans tous les secteurs sans condition et la déclaration de l'APSI (Agence de Promotion de Soutien et d'Investissement). En 1996 un

⁶Isli M, op-cit, p 61.

⁷ Ministère de la petite et Moyenne 'Entreprise, et de l'Artisanat, bulletin d'information, statistiques n°15, 1^{er} semestre 2009, In Samia GHARBI, « les MPE/PMI en Algérie : Etat des lieux ». Cahiers du LAB.RII, document du travail, mars 2011.p07

autre organisme a été créé pour accompagner les projets des jeunes investisseurs ANSEJ (Agence National de Soutien pour l'Emploi des Jeunes).

A partir de 2000 le poids de la PME a nettement augmenté le nombre a plus que doublé, les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME/PMI ont été créés entre 2001/2007 suite à l'ordonnance relative au développement de l'investissement n° 01-03 du 20-08-2001 et la loi d'orientation sur la promotion de la PME (loi n° 01-18 du 12-12-2001) qui a fixé des mesures de facilitation administratives dans la phase de création d'entreprise. Ainsi la création d'un fonds de garantie des prêts accordés par les banques et la suppression de la distinction entre investissement public et privé.

Le secteur privé est devenu aujourd'hui prédominant au sein de l'économie dans la plupart des secteurs⁸, suite aux engagements de l'Etat et la fin de son monopole, à la fin de l'année 2005 les PME privées et l'artisanat représentaient 99,75% du total des entreprises⁹.

2. Définition de la PME en Algérie

La petite et moyenne entreprise est l'un des acteurs du monde économique cité le plus souvent par les décideurs et responsables de la politique économique. Quel que soit le régime politique ou le niveau du développement d'un pays, elle est considérée comme une entreprise a multiples avantages.

Toutefois, il n'existe pas une définition précise de la PME, car cette dernière se définit par des modes de propriété, d'évolution et son environnement qui est spécifique. Alors, les définitions sont multiples. En général, les critères retenus sont différent selon les textes législatifs ou réglementaires. Une synthèse des principales définitions promulguées par les chercheurs dont on déduit deux approches distinctes :

2.1.L'approche quantitative :

Dont le critère principal est la taille à laquelle s'ajoutent des paramètres quantitatifs tels le chiffre d'affaires, le total de bilan, l'effectif... qui sont utilisés dans les analyses statistiques et dans la plupart des législations qui touchent les PME.

⁸Les entreprises privées contribuent à plus de 75% du PIB hors hydrocarbures. (99,7% dans l'agriculture, 96,6% dans le commerce, 67,3 dans le transport et la communication et 64,2 % dans le bâtiment et les travaux publics). Selon l'ONS (Office National des Statistiques).

⁹« Bulletin d'information économique 2005 » Ministère de la PME et de l'artisanat.

2.2.L'approche qualitative :

Les déterminants de cette approche définissent la PME en se basant sur des aspects qualitatifs qui englobent la responsabilité personnelle du dirigeant, la propriété personnelle ou familiale du patrimoine social,...etc.

La plupart des pays retiennent l'approche quantitative pour une distinction des PME selon les critères de la taille mesurée le plus souvent en termes d'effectif ou de chiffre d'affaire.

L'Algérie a adopté la charte de Bologne sur la PME en juin 2000, ce n'est qu'après l'adoption de la loi d'orientation sur la PME en décembre 2001, que la définition de la PME en Algérie a été posée, elle est basée sur les trois critères suivants : les effectifs, le chiffre d'affaire/le bilan annuel et l'indépendance de l'entreprise : « La PME quelque soit son statut juridique, est définie comme étant une entreprise de production des biens et services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'Affaire annuel n'excède pas le 2 milliards de dinars, ou dont le total annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respecte le critère de l'indépendance »¹⁰. Le tableau suivant présente la classification des PME par nombre de l'effectif, le chiffre d'affaire et total du bilan annuel

Tableau 2-2: Classification des PME par effectif/par nombre d'employés, le chiffre d'affaire et total du bilan annuel

Critères de sélection	TPE	PE	ME
Effectif	1 à 9	10 à 49	50 à 250
Chiffre d'affaires	N'excède pas 20 million de dinars	N'excède pas 200 millions de dinars	N'excède pas 2 milliards de dinars
Total du bilan annuel	N'excède pas les 10 millions de dinars	Inférieur ou égale à 100 millions de dinars	De 100 à 500 millions de dinars

Source : La loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise/petite et moyenne industrie décembre 2001¹¹

Les données de ce tableau présentent une typologie des PME qui de définit selon le nombre d'employés, le chiffre d'affaire et le total du bilan annuel, dont on a trois types d'entreprise :

¹⁰ Journal officiel de la république algérienne n° 777 du 15-12/ 2001, chapitre 02, article 4, 5, 6 et 7, p 4.

¹¹ Gharbi S, op-cit. P 05.

- **La petite et moyenne entreprise (PME) :** Est définie comme étant une entreprise de production des biens et des services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respect les critères d'indépendance.

Cette définition de la PME retenue par l'Algérie est tirée de celle de l'Union Européenne (UE) qui distingue la PME en 03 catégorie telles que :

- **La moyenne entreprise (ME) :** Toute entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel est compris entre 200 millions et 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan est entre 100 à 500 millions de dinars.
- **La petite entreprise (PE) :** Toute entreprise employant de 10 à 40 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 200 millions de dinars ou dont le totale du bilan n'excède pas 100 millions de dinars.
- **La très petite entreprise (TPE) ou micro entreprise :** Toute entreprise employant de 1 à 9 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel est inférieur à 20 millions de dinars¹².

3. Les facteurs explicatifs de l'adoption de la privatisation en Algérie

Les réformes n'ont pas eu un impact concret sur le comportement des entreprises publiques, mais suite à une combinaison de nombreux facteurs et aux encouragements du FMI et la banque mondiale, à partir de la fin des années quatre-vingt, l'Etat décide d'introduire des reformes structurelles de son économie et adopter le principe de la privatisation. Parmi les facteurs explicatifs de l'adoption de ce principe :

- L'inefficacité décevante d'un important secteur public qui a couté des dizaines de milliards de dinars, sur lequel toute la stratégie nationale du développement économique et social a été bâtie.
- Le choc pétrolier de 1986.
- Le courant libéral avec sa conception du rôle économique de l'Etat.
- La croissance démographique très élevée ; il ne fut plus possible à l'Etat de satisfaire
- les nouvelles aspirations d'une jeunesse de plus en plus critique à l'égard du pouvoir¹³.

¹²J.O, n°77, 15/12/2001: In Chellil A, op-cit. p03.

¹³Sadi N-E, « la privatisation des entreprises publiques en Algérie », E.d OPU, Algérie, 2005, p24.

4. Les caractéristiques de la petite et moyenne entreprise (PME) algériennes

A la lumière de quelque recherche (Gillet 2003, Hamed 2003, Melbouci 2004), nous pouvons mettre en évidence quelques caractéristiques et singularités des PME algériennes, qui sont le produit de la triple décennie socialiste et qu'on peut résumer dans les points suivants :

- Les PME sont plus tôt concentrées dans des niches ou des créneaux que le secteur public a délaissés, ce qui leur a donné des positions confortables de monopole, elles sont de ce fait rentières et peu génératrices d'innovation jusque-là.
- Les entreprises sont plus tôt familiales et peu enclines à l'ouverture du capital aux étrangères.
- Une partie des activités de l'entreprise se pratique dans l'informel (financement, production, commercialisation, approvisionnement).
- Le marché des entreprises est principalement local et national, très rarement international.
- La collaboration entre entrepreneurs et avec les autorités publiques n'est pas assez délimitée.
- Les techniques de croissance (cession, fusion, regroupement,...) sont non métrisées et non utilisées.
- Les PME algériennes possèdent des ressources sous-utilisées faute d'un environnement propice aux affaires¹⁴.

De plus, nous pouvons inclure les caractéristiques suivantes :

- La PME est spécifique. La petite entreprise n'est plus considérée comme un modèle réduit de la grande entreprise, mais comme une entreprise à laquelle, on peut associer des particularités.
- Le mode des PME est hétérogène. Les PME sont considérées comme un ensemble trop hétérogène, mais une appellation commode, qui désigne une réalité multiple susceptible de se différencier par activité, par les modes de gestion¹⁵.

¹⁴Assala K, op-cit. P 08-09.

¹⁵Torres O, « PME de nouvelles approches », E.d Economica, Paris, 1996, p27-37.

Section 02 : La PME algérienne : état des lieux

En Algérie, les PME jouent un rôle fondamental dans le processus de développement économique. Elles sont considérées comme l'un des principaux créateurs d'emplois durables et contributeurs à l'augmentation de la valeur ajoutée. L'ouverture économique amorcée dès le début de la décennie 90 est le facteur principal de développement des entreprises privées, avec l'ensemble des dispositifs relatifs à la création d'entreprises.

1. L'évolution de la création d'entreprises en Algérie

Depuis l'adoption d'un nouveau code des investissements en 1993¹⁶ qui se veut être la pierre angulaire de la volonté d'ouverture de l'économie et d'une nouvelle politique de promotion de l'investissement, le nombre de PME connaît une croissance continue. Les statistiques démontrent que près de 75% des PME recensées en 2005 ont été créées après ce nouveau code, et que plus de 35% sont créées durant les 5 dernières années (2000-2005).

Tableau 2-3: Evolution de la population des PME au niveau national (2005 à 2012).

PME	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Privées	245 842	269 806	293 946	392 013	408 155	473 482	511 856	550 511
Publiques	874	739	666	626	598	560	572	577
Artisanales	96 072	106 222	116 347	126 887	162 085	133 255	146 881	160 764
Total	342 788	376 767	410 959	519 526	570 838	607 297	659 309	711832
Taux d'évolution	09,53	09,91	09	26,42	09,87	6,38	08,56	/

Source : Tableau réalisé à partir des données des bulletins d'informations économiques et des statistiques du Ministère de la PME et de l'artisanat (période 2005-2012).

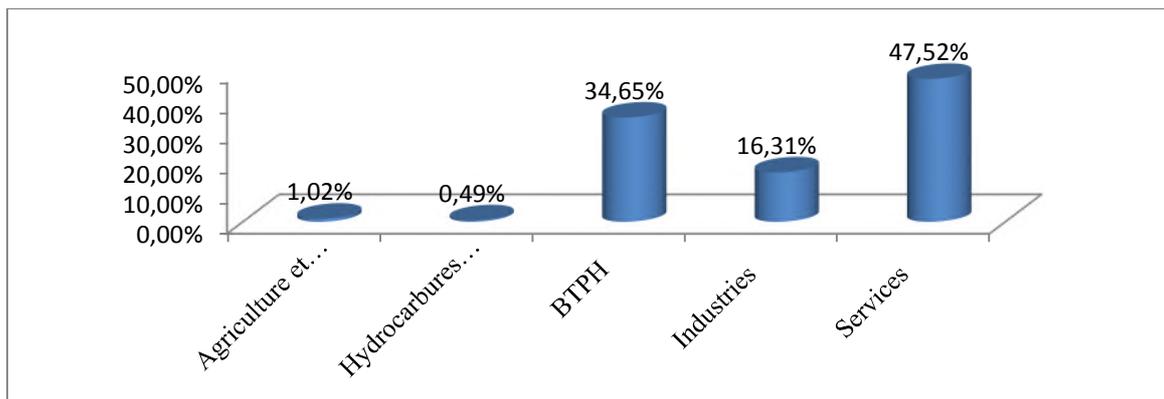
D'après le tableau n°2-3 nous constatons que le nombre de PME privées a plus que doublé au cours des dernières années, il est passé de 245 842 à 550 511 entreprises durant la période 2005-2012, au même titre que le nombre des artisans qui est passé de 96 072 à 160 764 artisans. Alors que pour les PME du secteur public, la situation est complètement différente. En effet, le nombre des PME publiques est en baisse continue de 874 à 577 durant la même période. Cette baisse est due principalement au processus de privatisation des

¹⁶Assala K (1993), Décret législatif relatif à la promotion de l'investissement, op.cit. p02.

entreprises publiques, engagé dans le cadre de la restructuration et de la réorganisation du secteur public.

Ce constat confirme toute l'importance que prend désormais le phénomène entrepreneurial dans l'économie nationale en plus du grand potentiel qu'offre le marché algérien pour l'investissement privé, enfin il dénote du degré de motivation de la population à entreprendre en remplacement des autorités gouvernementales.

Figure 2-2 : Evolution des PME privées par branches d'activité

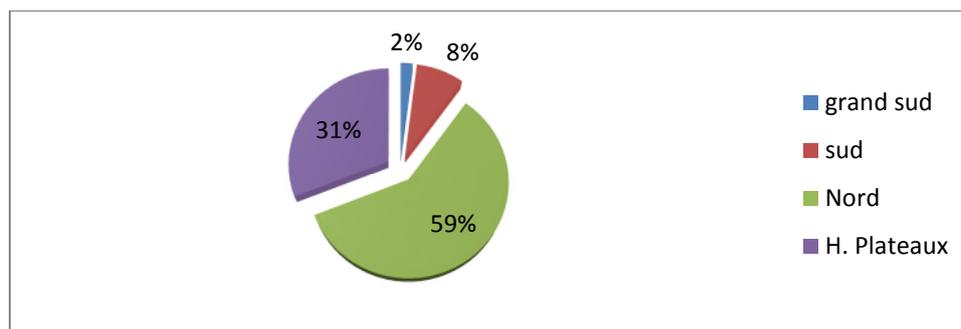


Source : Etabli par nos soins à partir des bulletins d'informations statistique N°22 du Ministère de la PME, 2012, P14.

D'après la figure précédente, nous remarquons que les PME privées sont présentes en force dans les services à un taux de 47,52%, suivis par le secteur du BTPH 34,65% et les industries manufacturières 16,31%. Le reste soit 1,50% du total est constitué du secteur de l'agriculture, hydrocarbure énergie mines et services liés.

En raison de leur vulnérabilité, les PME privées ont tendance à s'abriter dans les secteurs où la concurrence n'est pas rude et où le contrôle du respect de la législation du travail est plus délicat leur offrant ainsi des marges de dérobade largement exploitées notamment dans les Services (le transport en particulier) et le BTPH (le bâtiment en particulier).

Figure 2-3: Répartition des PME privées selon les régions du pays



Source : Etabli par nos soins à partir des bulletins d'informations statistique N°22 du Ministère de la PME 2012, P21.

D'après la figure ci-dessus nous constatons que la concentration des PME privées se centralise dans la région du nord du pays avec un taux de 59 % du total des PME suivi par les hauts plateaux avec 31 %, puis le sud et le grand sud avec environ 10 % du total.

Les disparités de la population des PME à travers le territoire national est expliqué, en premier ordre par le déséquilibre dans la distribution des agglomérations et de la population algérienne ; cette dernière se trouve concentrer dans la région du nord. Les PME se concentrent ainsi la où il y a une concentration de la population qui leur constitue tout de même son marché d'amont (main d'œuvre, notamment celle qualifiée, les promoteurs...) et celui d'aval (débouchés pour leurs produits et services) ; les infrastructures économiques de base (les réseaux routiers, les ports...) sont aussi déterminantes dans la mesure où elles sont plus présentes et plus développées dans la région du nord que dans les hauts plateaux ou dans le sud, régions dans lesquelles même les conditions climatiques sont plus sévères et moins favorisant à l'activité économique.

Tableau 2-4 : Evolution des emplois déclarés par type de PME

Nature des PME		2012	
		Nombre d'emploi	%
PME privées	Salariés	1 089 467	58,95
	Employeur	711 275	38,49
Totale		1 800 742	97,44
PME publiques		47 375	2,56
Total		1 848 117	100

Source : Bulletin d'information statistique N°22 du ministère de la PME et de l'artisanat, 2012, P12.

L'entrepreneuriat privé commence à se constituer comme une alternative pour l'emploi garanti par l'Etat, car sur les 1 848 117 emplois assurés par le secteur de la PME, près de 1 800 742 emplois sont à mettre à l'actif des PME privées, soit un taux de plus 97% des emplois.

Un autre enseignement important apparait, il s'agit du nombre des employeurs privés, c'est-à-dire les entrepreneurs privés qui sont de l'ordre de plus de 711 275 personnes, ce qui constitue comme même une petite performance pour un pays.

Tableau 2-5: Mortalité des PME privées par secteur d'activité

Secteur d'activité	2011	2012	Ecart	
			Nombre	Part en %
Agriculture et pêche	66	55	-11	0,68
Hydrocarbures, Energie, Mines et Services liés	22	19	-3	0,24
BTPH	3512	3 004	-508	37,32
Industries	1113	944	-169	11,73
Services	4476	4 028	-448	50,04
Total Général	9189	9 189	-1139	100

Source : Bulletin d'information statistique N°20 du ministère de la PME et de l'artisanat, 2012, P16.

D'après les données du tableau 2-6 nous remarquons une diminution de la mortalité dans tous les secteurs d'activité soit 1139 entreprises. Ainsi les secteurs les plus touchés par la mortalité des PME sont ceux du BTPH (37,32%) et des Services (50,04%) ces deux secteurs ont la particularité d'attirer les investisseurs opportunistes en quête de profits à court terme et ne maîtrisant pas leur métier.

Tableau 2-6: Mouvements annuels des PME privées par tranche d'effectifs (2012)

	PME privées de 1 à 9 salariés	PME privées de 10 à 49 salariés	PME privées de 50 à 250 salariés	Nombre / Année 2012
Nombre de PME	27 231	989	136	28 356
Nombre de PME en %	96 ,03%	3,49%	0,48%	100

Source : bulletin d'information statistique N°22 du Ministère de la PME 2012, P14

La lecture de ce tableau, récapitulatif de Mouvements annuels des PME privées par tranche d'effectifs, nous indique que l'année 2012 a enregistré, un total de 28 356 nouvelles

entités. Elles sont constituées de 96,03% d'entités très petites ne dépassant pas 9 salariés, Tandis que la création petite et moyennes entreprises est assez faible soit près de 4% entités

La prépondérance de la TPE semble constituer une donnée immuable de la structure des PME, et témoigne de ce que la majorité de ces entreprises ne sont pas entreprises sur les stratégies de croissance. L'ONS révèle déjà en 1992, que 84% des entreprises emploient moins de 4 salariés.

2. Le rôle du secteur financier dans la création d'entreprise en Algérie :

La caractéristique essentielle du secteur financier en Algérie est un secteur public, où l'on trouve le financement des très petites entreprises quasi inexistant. Et pourtant, dans l'ordonnance 03-11 relative à la monnaie et le crédit, il n'existe pas d'obstacles majeurs au développement de systèmes financiers spécialisés dans le crédit destinés au financement des TPE.

En effet, l'Etat algérien doit garder un rôle déterminant dans la valorisation et coordination des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprise (ANSEJ, ANGEM, CNAC,...) qui sont importants pour appuyer la création d'entreprise, susciter l'entrepreneuriat en Algérie et préparer la bancarisation de masse.

2.1. Le secteur financier algérien

Il a été constaté que le secteur financier algérien, ne contribue pas d'une façon suffisante au financement de la croissance et aux besoins des agents économiques.

Le marché de financement des petites entreprises productives et commerçantes, reste quasiment vierge puisqu'il n'existe pas de financement destiné aux TPE. Néanmoins, il convient de distinguer le financement des TPE, des dispositifs d'aide à la création d'entreprises, au moyen d'actions coordonnées d'accompagnement des porteurs de projet et d'apport financier (généralement un crédit à taux bonifié). Ces dispositifs interviennent essentiellement au moment de la création de l'entreprise et conjuguent financement et assistance technique. Le volet financier se concentre sur le financement de l'équipement par un crédit à moyen terme ou long terme.

A l'heure actuelle, les banques apparaissent ne pas avoir les instruments adaptés ni la volonté stratégique de pénétrer le segment de financement de la petite entreprise (TPE). Il existe trois dispositifs publics d'aide à la création des petites entités en convention avec les banques publiques, une association et un réseau mutualiste en expansion assurent l'offre de financement des TPE.

2.2. Très petite entreprise et moyen de financement :

Les besoins de financement recouvrent des dimensions différentes selon le stade d'évolution des TPE et sont similaires dans la plupart des cas, à ceux des autres entreprises de taille importante : besoin de financement à court terme, besoin de financement de démarrage (Investissement), besoin de financement à moyen et long terme (croissance).

Les besoins de financement de démarrage varient selon le secteur et la nature de l'activité de l'entreprise, généralement, il inclut l'investissement initial en équipement, le local, les matières premières et dépend du degré de complexité du matériel acquis.

D'une manière générale, le financement bancaire, quoique marginal, s'accroît avec la maturité de l'entreprise, une très petite entreprise en croissance jouit d'une certaine connaissance et donne une image de pérennité qui lui facilite la multiplication des sources de financement et l'accès au financement bancaire.

Cette crise de confiance dans les organismes financiers et plus largement dans l'administration incite certains entrepreneurs à recourir à leur propre système de règles et de normes (financement familial et communautaire).

2.2.1. La logique bancaire :

Dans le cadre de financement des TPE, les banques justifient leurs réticences à octroyer des crédits pour ce type d'entité par le non rentabilité des prêts de faibles montants au regard des coûts de transactions élevés, le risque important induit par l'asymétrie de l'information et non couvert en l'absence de cautionnement.

En effet, l'asymétrie d'information pendant le déroulement du contrat fait que le banquier n'a aucun contrôle sur l'utilisation effective du prêt octroyé, l'emprunteur pouvant utiliser pour financer un projet plus risqué ou investir plus au moins dans la bonne gestion de son projet réduisant ainsi leur probabilité de remboursement. Les effets de la sélection adverse

et du hasard moral, augmentant le nombre d'emprunteurs défaillants et réduisant considérablement les rendements de la banque, les problèmes de sélections adverse et du hasard moral qui débouchent sur un rationnement du crédit.

En l'occurrence, les banques algériennes ne sont pas adaptées à fournir des crédits aux TPE. Elles justifient ça d'une part, il faut qu'elles soient informées de la capacité de remboursement de l'entrepreneur.

A contrario, les moyens et techniques utilisés pour garantir la qualité des prêts sont onéreux (contrôle de crédit, évaluation des projets financiers et garanties). Cependant, ces techniques restent inadaptées au TPE de fait que l'évaluation du projet est chère et les TPE par leur caractère ne tiennent pas une comptabilité fiable qui permette de tirer des conclusions sur la bonne marche du projet.

2.2.2. Soutien et financement public :

Pour remédier aux carences du marché financier dans le financement des TPE, les pouvoirs publics sont de plus en plus impliqués pour régler les défaillances du système bancaire dans le financement de ce type d'entreprise.

En Algérie, les pouvoirs publics ont mis en place des initiatives diversifiées en faveur des petites et moyennes entreprises. Des réformes institutionnelles, l'abolition du plafond des investissements, des dispositions légales obligeant les banques à s'impliquer dans le financement et d'accompagnement des entrepreneurs créateurs des petites entreprises à travers l'intervention de secteur bancaire et des organismes de soutien à cette action (ANSEJ, CNAC, ANGEM).

3. Les obstacles des PME Algériennes

Les PME rencontrent souvent des problèmes et obstacles qui gênent leur fonctionnement et leur développement, parmi ces derniers ;

3.1. Le problème immobilier

Les PME ont besoin de terrains pour réaliser ses projets, parmi dernier ;

- Le manque de planification urbaine et la répartition des zones pour la mise en place et le fonctionnement des PME.

- Les PME peuvent obtenir un morceau de terre, mais qui est loin des zones disponibles sur les infrastructures qui portent les frais de transport supplémentaires.
- Les terres disponibles ne sont pas équipées avec les fournitures de base nécessaires pour gérer l'institution de la forme économique.

3.2. Le problème de matière première locale et importées

A cet égard les PME ont plusieurs problèmes ;

- La rareté et les prix élevés des matières premières, en particulier lorsqu'elles ne sont pas autorisées à être importées (les entrepreneurs ne sont pas autorisés à importer).
- L'augmentation de ces coûts peut pousser les PME à utiliser des matériaux de qualité inférieure, ce qui affecte la qualité des biens et services, qui reflètent négativement sur la performance du secteur.
- Offre locale irrégulière de certaines matières premières, ce qui rend ces institutions travailler sur le stockage des quantités exceptionnelles, ce qui conduit à geler une partie du capital et de supporter des charges supplémentaires à ce stockage.

3.3. Le financement

Les PME algériennes souffrent des difficultés rencontrées au niveau des banques pour le financement de leurs projets ; le taux d'intérêt pratiqué par les banques algériennes demeure assez élevé pour motiver les investisseurs. Cet obstacle est accentué par le poids des garanties demandées et l'apport personnel exigé par les banques qui jouent son rôle en bloquant le processus de création dans sa racine.

3.4. Système d'information

L'absence du système d'information et la faiblesse des techniques de contrôle et des mécanismes de gestion conduit au développement des PME dans des milieux anarchiques.

3.5. La technologie

A cet égard les PME Algériennes sont faces à deux problèmes :

- Le manque de capacités technologiques en générale et le manque de souplesse dans certaines gammes de produits.
- Le manque de machines et d'équipement modernes nécessaires pour le développement de la production en ligne avec les exigences des marchés locaux et les marchés de l'exportation.

3.6. Problèmes de commercialisation

Les PME rencontrent aussi des problèmes de commercialisation, parmi eux ;

- Le manque de protection pour les produits locaux que ceux importés.

- Le manque de contrôle de qualité.
- La limitation des places de l'offre ainsi les canaux de distribution.
- Le manque de capacités à accéder aux marchés d'exportation.
- Le manque de recherche Marketing pour le renouvellement de l'organisation de leur marchés.

3.7. Difficultés des procédures administratives et d'exécution

L'activité des PME exige une réponse rapide en termes d'organisation et de mise en œuvre, mais notre administration Algérienne est encore loin de fournir des services dans les plus brefs délais, ce qui entrave l'activité des entreprises.

Des études ont montré que le travail dans les PME est moins qualifié que celles des grandes entreprises et cela est causé de par ce qui suit :

- Détérioration des travailleurs professionnels et techniques et le manque de renouvellement des compétences.
- La limitation des zones de formation.
- La migration de la main d'œuvre qualifiée à l'extérieur du pays.

3.8. Problèmes liés au système fiscal

Parmi les problèmes rencontrés à cet égard ;

- Le prix élevé des produits manufacture, résultant de la révélation des frais de capitaux fixes et de matières premières importées.
- La haute pression budgétaire sur l'activité économique en raison de l'application des frais d'inscription supplémentaires, ce qui a conduit à l'attestation de plusieurs institutions, la perte de nombreux emplois, et le transfert de capitaux de la direction d'emploi vers la chambre du commerce.

Section 03 : Les dispositifs et programmes d'appui à la promotion des PME en Algérie

L'Algérie a pu choisir une politique de grands projets de relance économique (projets d'infrastructures de base) et de soutien à la croissance et essentiellement pour la promotion des PME/PMI, et la croissance et de relance économiques.

1. Les services d'appuis à la promotion des PME en Algérie

Un ensemble d'institutions, d'organismes et de programmes est mis en place depuis le début des années 1990, en vue d'assurer le développement de la PME en Algérie.

1.1. Ministère des petites et moyennes entreprises

Le Ministère des PME est chargé des fonctions suivantes:

- Développement des petites entreprises et de promotion de l'investissement privé.
- Fournir des mesures d'incitation et de soutien pour le développement des petites et moyennes entreprises.
- Contribuer à la recherche de solutions pour les problèmes du secteur des PME.
- La préparation de statistiques nécessaires, et la fourniture des informations nécessaires pour les investisseurs de ce secteur.
- Adopter une politique pour la promotion du secteur et la mise en place du programme de redressement économique des petites et moyennes entreprises.

1.2. Pépinières et incubateurs d'entreprises : Ces institutions publiques, de caractère industriel et commercial ont pour buts d'aider les petites et moyennes entreprises. Elles prennent trois formes, à savoir:

Atelier: c'est une structure de soutien aux détenteurs de projets dans le secteur de l'industrie et de l'artisanat

Pépinière: elle prend en charge les promoteurs des petites et moyennes entreprises activant dans le secteur des services. Les pépinières d'entreprises sont chargées de :

- Accueillir et accompagner les entreprises nouvellement créées pour une période déterminée ;
- Gestion et location des magasins ;
- Donner des conseils dans le domaine de la comptabilité, le droit, le commerce et la finance ;
- Soutien pour la formation sur les principes et les techniques de gestion au cours de la phase de maturation du projet.

1.3. Centres d'aides

Ces centres d'aides ont pour fonctions:

- L'étude des dossiers et l'aide des entrepreneurs à surmonter les obstacles au cours de la phase de la création.
- Accompagner les entrepreneurs dans les domaines de la formation et de la gestion ; et la diffusion de l'information sur les possibilités d'investissement.
- Soutenir le développement des capacités concurrentielles, le déploiement de nouvelles technologies et la présentation des services de conseil dans le domaine de l'exploitation des ressources humaines, marketing, technologie et innovation.

1.4. Conseil National Consultatif

Ses fonctions de Conseil National Consultatif se résument comme suit :

- Assurer un dialogue permanent et la concertation entre les autorités et les partenaires sociaux pour permettre l'élaboration de politiques et de stratégies pour le développement du secteur de la PME ;
- Encourager et promouvoir la création d'associations professionnelles et la collecte des informations qui concernent les employeurs et les associations professionnelles, etc.

2. Les institutions de soutien et d'accompagnement de Petites et moyennes entreprises (PME)

Les pouvoirs publics ont créé plusieurs organismes et programmes pour soutenir et encourager les PME en Algérie. Parmi ces organismes on trouve :

- Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) ;
- Agence national de soutien de l'emploi de jeunes (ANSEJ) ;
- Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX) ;
- Agence national de développement des investissements (ANDI) ;
- Fonds de garantie des crédits aux petites et moyennes entreprises (FGAR) ;
- Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM) ;
- Fond National de Promotion des Activités Artisanales (FNPAAT) ;
- Bourse de Sous-traitance et de Partenariat (BSTP) ;
- Programmes d'emploi et d'insertion de l'ADS.

Conscients de l'importance et des enjeux qui l'entourent, les pouvoirs publics ont créé des structures de promotion, de soutien et d'accompagnement des PME/PMI, pour mieux

cerner les points de faiblesses qui entravent la survie et le bon fonctionnement de ces entreprises. Des centres de facilitation, des pépinières d'entreprises, des sociétés financières spécialisées (SFS), ainsi que la mise en place de multiples instruments fiscaux et financiers, parmi ces diverses institutions et organismes notant:

2.1. L'ANSEJ (agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes)

La promotion de la micro entreprise est venue en septembre 1996 remédier aux lacunes des coopératives de jeunes et l'exécution de ce programme est assignée à l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ). Les postulants doivent avoir entre 19 et 35 ans¹⁷, et être titulaires d'une qualification professionnelle ou d'un savoir reconnu dans la branche d'activité visée par le projet. Elle dispose de 53 antennes et 750 agents. Et elle pilote depuis 1997 le programme de microcrédit.

Les actions de l'agence s'articulent autour des deux principaux objectifs suivants :

- Favoriser la création d'activité de biens et services par de jeunes promoteurs ;
- Encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes.

Les ressources de l'ANSEJ se composent des dotations du budget de l'Etat, le produits des taxes spécifiques instituées par les lois de finances, une partie en solde du compte d'affectation spéciale n° 302.049 intitulé fonds national pour la promotion de l'emploi, le produit des remboursements de prêts non rémunérés consentis. Quand aux emplois, il s'agit du financement des actions de soutien à l'emploi des jeunes, l'octroi des prêts rémunérés consentis aux jeunes promoteurs en vue compléter le niveau de fonds propres pour qu'il soit éligible au prêt bancaire, les garanties à délivrer aux banques et aux établissements financiers et enfin les frais de gestion liés à la mise en œuvre des programmes et actions susvisés, notamment ceux liés au financement des micro entreprises sont le CPA, la BNA, la BDL, la BADR et le BEA. Les crédits qui peuvent être accordés par les autres banques ne bénéficient pas du taux de bonification de 50% et n'ouvrent pas droit à l'adhésion au fonds de garantie des risques jeunes promoteurs de l'ANSEJ.

Le financement par l'ANSEJ de la micro entreprise se fait selon trois formes. Le premier type est le financement mixte. Il est composé uniquement de l'apport personnel du

¹⁷ : La mesure est étendue aux personnes âgées de 40 ans lorsqu'elles sont gérantes et embauchent 4 personnes.

jeune promoteur et du crédit sans intérêt de l'ANSEJ. Le deuxième type est l'autofinancement. Le troisième type est un financement triangulaire qui fait intervenir les banques, les promoteurs et l'ANSEJ. Ce financement se compose de l'apport du jeune promoteur qui varie selon le niveau de l'investissement et la localisation de l'activité, du crédit sans intérêt fournis par l'ANSEJ et du crédit accordé par la banque dont une partie des intérêts est bonifiés par l'ANSEJ à des taux qui varient selon la nature et la localisation est garantie dans sa totalité par le fond de caution mutuelle de garantie risque/crédit. Dans ce type de financement, le jeune promoteur bénéficie des avantages fiscaux et parafiscaux. La durée de remboursement du crédit bancaire est de trois à cinq ans et est fixée en fonction de la nature du projet et de sa rentabilité. De plus la banque accorde au jeune promoteur une période durant laquelle il n'effectue aucun remboursement (période référée).

Quant à la création des micros entreprises qui a connu une dynamique sans précédent depuis l'existence de ce dispositif de soutien aux jeunes afin de créer leur propre emploi. Selon le CNES,¹⁸ à la fin du mois d'octobre 2001, l'ANSEJ a reçu 145 600 projets de micro entreprise, et a délivré 130.309 attestations d'éligibilité. Le montant global d'investissement réalisé durant la période 1997-2001, a atteint 62,639 milliards de DA.

Tableau 2-7: Projets financés ANSEJ par secteur d'activité (Cumul au 31/12/2012)

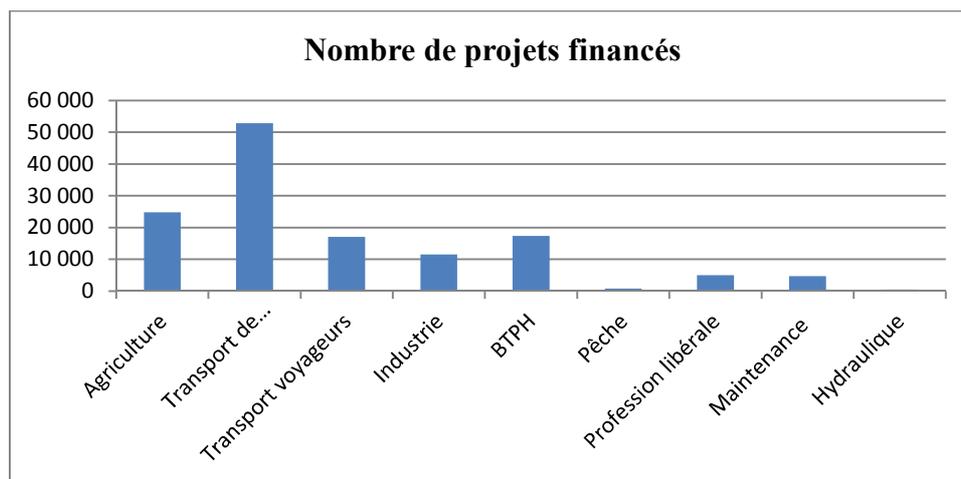
Secteur d'activité	Nombre de projets financés	Nombre d'emploi correspondants	Montant d'investissement (DA)
Services	73 221	179 758	210 328 527 568
Artisanat	30 977	96 638	73 601 576 467
Agriculture	24 812	62 230	71 318 568 083
Transport de marchandises	52 870	90 647	136 078 567 624
Transport voyageurs	17 066	40 207	41 304 490 843
Industrie	11 513	37 910	47 003 634 058
BTPH	17 401	57 759	62 369 492 423
Pêche	750	3 749	4 685 203 788

¹⁸ Le conseil national économique et social « pour une politique de développement de la PME en Algérie », PP. 21-22.

Profession libérale	5 043	11 966	8 304 301 446
Maintenance	4 713	12 325	9 171 606 789
Hydraulique	464	1 863	2 795 211 906
Total	249 147	6 14 555	691 740 510 995

Source : bulletins d'informations statistique N°22 du ministre de la PME 2012 ,P39

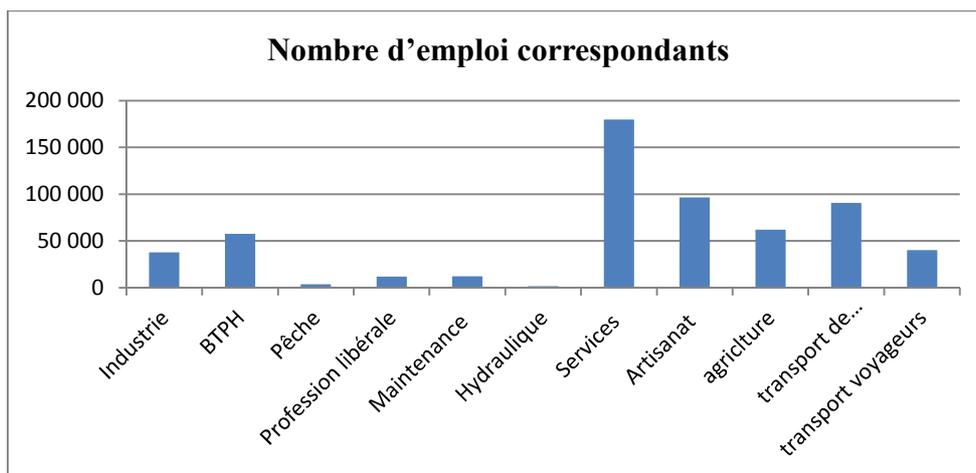
Figure 2-4: Nombre de projets financés dans le cadre de l'ANSEJ au 31.12.2012



Source : Etabli par nos soins à partir des données de l'ANSEJ, 2012.

Selon la figure, les financements dans le cadre du dispositif ANSEJ sont principalement orientés selon les demandes de crédits des investisseurs (jeunes promoteurs) respectivement vers le secteur des services, artisanat, transport voyageurs et marchandises, agriculture. Contrairement, le secteur de l'industrie par exemple ne présente qu'un nombre limité de projet financés dans le cadre de l'ANSEJ au 31.12.2012. Cela en raison de l'importance des investissements nécessaires dans le secteur d'industrie, souvent les montants nécessaires dépassent de loin le seuil maximum des financements que le dispositif ANSEJ peut atteindre (limité à un total d'investissement de 10 000 000 DA).

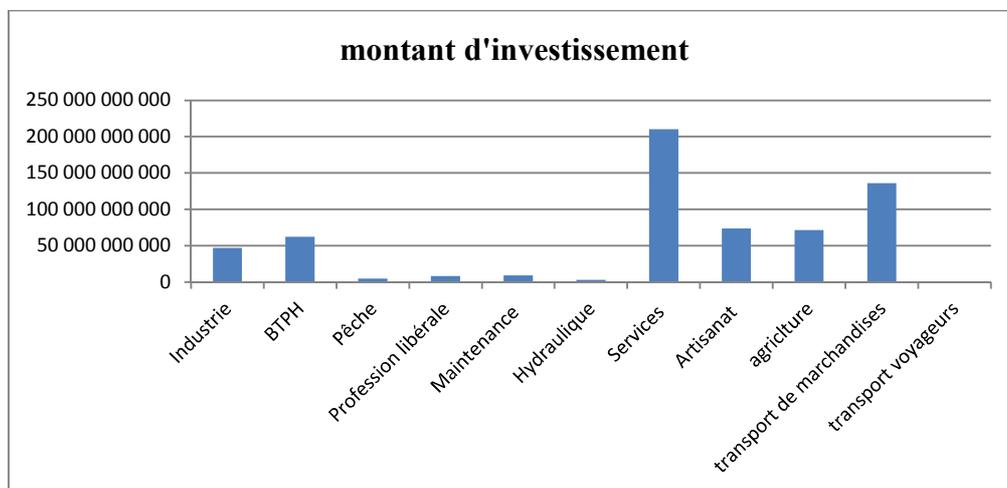
Figure 2-5 : nombre correspondants des projets financés dans le cadre de l'ANSEJ au 31.12.2012



Source : Etabli par nos soins à partir des données de l'ANSEJ, 2012.

D'après la figure précédente, nous remarquons que le secteur des services demeure en première position avec le secteur d'artisanat et celui des transports. Cette situation est une simple implication des nombre de projets financés

Figure 2-6: montant d'investissement des projets financés dans le cadre de l'ANSEJ au 31.12 .2012



Source : Etabli par nos soins à partir des données de l'ANSEJ, 2012.

A travers la figure, nous constatons aussi que le secteur des services représente la plus grande partie des investissements en termes de montant. Ce constat nous permet de conclure que l'orientation des investisseurs vers le secteur des services peut se justifiée par l'opportunité qu'offre le dit secteur en terme de rentabilité avec le moindre risque.

Contrairement aux autres secteurs caractérisés par l'incertitude et donc de risque élevé de point de vue des investisseurs mais aussi des banques.

2.2. La CNAC (caisse nationale d'assurance chômeurs)

Cette agence est créée en 1994, elle compte 13 agences régionales, et 45 agences de wilayas. Elle intervient au titre des centres d'aide au travail indépendant et du programme d'aide aux entreprises en difficultés. Elle est un instrument public de sécurité sociale sous tutelle ministérielle, elle a mis en place un dispositif de financement des chômeurs de 35 à 50 ans, pour des montants d'investissement pouvant atteindre 5 millions DA, il inclut un système de prêt (prêt initial à taux 0 et prêt à taux bonifié), un fond de caution mutuelle couvrant 70% du crédit consenti par la banque, et un accompagnement. Le dispositif est encadré par une réglementation particulière.

Tableau 2-8: Projets financés CNAC par secteur d'activité (cumul au 31/12/2012)

Secteur d'activité	Nombre de projets financés	Nombre d'emploi correspondants	Montant d'investissement (DA)
Agriculture	3 398	7 972	10 975 173 091
Artisanat	2 511	6 822	5 649 514 298
BTPH	3 647	12 677	11 361 264 053
Hydraulique	152	548	862 981 362
Industrie	4 346	12 492	14 266 823 521
Maintenance	406	1 006	887 800 498
peche	95	213	439 332 374
Profession libérale	234	516	612 107 371
Services	13 962	30 525	45 875 871 981
Transport marchandise	35 662	56 631	87 407 684 342
Transport voyageur	9 717	15 055	20 922 861 904
Total	74 130	144 457	199 261 414 794

Source : bulletins d'informations statistique N°22 du Ministère de la PME 2012, P41

D'après le tableau ci-dessus nous remarquons au total ce dispositif à financer 74 130 projets d'un montant de 199 261 414 794 (DA) générant ainsi 144 457 postes d'emplois. La plus grande part au terme de projets financés revient au secteur de transport de marchandise et services, présentant moins de contrainte et plus de profit contrairement aux secteurs pêche et hydraulique et maintenance.

2.3. L'ANGEM (agence nationale de la gestion du microcrédit)

Ce dispositif mis en œuvre en 2004, il vise à accorder aux bénéficiaires de microcrédit : prêt bénéficié (10 à 20 du taux bancaire), compte 49 coordinations et 429 agents, ce dispositif vise à favoriser l'auto emploi, le travail à domicile et les activités artisanales dans les zones urbaines et rurales, encourager l'émergence d'activités économiques et culturelles de production de biens et services génératrice de revenus dans les zones rurales, et à développer l'esprit entrepreneurial dans un souci d'intégration économique et social. Ses principales missions sont de gérer le dispositif du microcrédit conformément à la législation et la réglementation en vigueur. L'ANGEM a débuté ses activités au cours du mois d'octobre 2004. Afin d'assurer les missions qui lui sont confiées, l'agence adopté un modèle d'organisation décentralisé. Les 49 coordinations de wilaya couvrant l'ensemble du territoire du pays sont soutenues par des cellules d'accompagnement au niveau de chaque daïra. Le fond de garantie est présenté mutuelle des microcrédits est chargé de garantir à hauteur de 85% les crédits accordés par les banques aux promoteurs initiant des projets dont le cout varie entre 100.000DA et 1000.000DA.

Trois types de financement sont mis à la disposition des promoteurs au sein de l'ANGEM. Le premier type fait intervenir seulement l'ANGEM et le promoteur (l'ANGEM intervient par le prêt non rémunéré PNR). Il est destiné à l'achat des matières premières. Le montant accordé est de 30000DA. Le deuxième type fait intervenir la banque et le promoteur. Il est d'un montant variant de 30000DA à 100000DA. Le troisième type fait intervenir l'ANGEM, le promoteur et la banque. Le montant accordé est de 1000.000DA.

Tableau 2-9 : Crédits octroyés ANGEM par secteur d'activité (Cumul au 31/12/2012).

Secteur d'activité	Nombre de prêts	Part (%)	Montants accordés
Agriculture	76 291	16,89	2 983 852 354,77
TP. Industrie	157 184	34,81	6 032 825 712,26
BTP	36 658	8,12	1 732 835 935,77
Services	95 256	21,09	4 646 022 252,04
Artisanat	86 158	19,08	2 922 405 084,03
Commerce	61	0,01	13 044 852,51
Total/programme	451 608	100	18 330 986191,38

Source : bulletins d'informations statistique N°22 du Ministère de la PME 2012, P40

A partir du tableau n°2-9, nous remarquons que l'ANGEM à financer 451 608 projets d'un montant de 18 330 986191,38. La très petite industrie prédomine avec un nombre de 157 184 prêts(34 ,81%), puis services avec 95 256 prêts(21 ,09%),artisanat 86 158

prêts(19,08%). La faible part revient au secteur commerce avec seulement 61 projets(0,01%).

Conclusion

D'après les études faites, nous nous sommes parvenu à conclure que depuis près de deux décennies et suite aux multiples réformes décidées et le rôle que jouent les dispositifs de microcrédit (ANSEJ, CNAC, ANGEM, etc. .)dans le financement des PME.,. L'accès des PME aux financements bancaires reste difficile, malgré tous les efforts de l'Etat vis-à-vis de cette catégorie d'entreprises (PME) créatrices de valeur et de richesses et l'emploi et qui renforce la compétitive de l'économie nationale dans un contexte de mondialisation.

L'Algérie représente une opportunité très attractive pour les investisseurs et les créateurs d'entreprises. Les efforts doivent être réunis et enrichis en matière de promotion, de suivi et d'accompagnement du secteur des PME/PMI. Le tissu économique doit être densifié, le soutien de l'état doit être plus pertinent et dépasse les lourdeurs administratives et bureaucratiques. Ainsi le développement du secteur des PME/PMI dépend dans une large mesure du climat des affaires. C'est dans cette optique, qu'apparaît le rôle primordial que les PME/PMI sont appelées à accomplir dans la conduite d'un développement économique national et durable.

Introduction

Pour mieux examiner la réalité de financement à l'entrepreneuriat plus précisément ANSEJ dans la wilaya de Bejaia en raison de l'absence des données relatives à ce sujet, nous avons fait recours à une enquête de terrain par questionnaire. Cette enquête a pour objectif de collecter le maximum d'information qui nous aidera à mieux cerner l'état des lieux de ce dispositif dans la wilaya. Pour ce faire, nous avons interrogé les entrepreneurs qui ont bénéficié des avantages de ce dispositif dans cette wilaya.

Le présent chapitre sera divisé en deux points, le premier se veut être une présentation de la wilaya de Bejaia, le second point consistera en la présentation de la démarche méthodologique de l'enquête de terrain, suivi par l'analyse et l'interprétation des principaux résultats de l'enquête de terrain.

Section 01 : Présentation de la wilaya de Bejaia : situation socio-économique

L'objet de cette section est de présenter brièvement la wilaya de Bejaia, qui constitue le cadre géographique de notre enquête, en tentant de mettre en évidence les caractéristiques saillantes de la population, des activités économiques de la région. Ceci est d'autant nécessaire pour avoir un cadre général de référence (plus ou moins fiable) pour les données issues de notre enquête de terrain.

Dans cette section, nous allons présenter la région dans laquelle on va effectuer notre étude. Premièrement, nous commencerons par une présentation synthétique de la wilaya de Bejaia. Ensuite, nous présenterons quelques indicateurs de l'entrepreneuriat de cette région. Enfin nous procéderons à une présentation des données des différents dispositifs d'appui à l'entrepreneuriat.

1. Présentation synthétique de la wilaya

La wilaya de Bejaia est une wilaya côtière du Centre-Est d'Algérie. Elle est issue du découpage administratif de 1974, entouré de 5 wilayas : Jijel à l'est, Sétif et Bordj-Bou Arreridj au sud, Bouira et Tizi-Ouzou à l'ouest, elle est limitée par la mer Méditerranée au nord. Du point de vue administratif, la wilaya est organisée en 52 communes, regroupées en 19 daïras. Son territoire s'étend sur une superficie de 3223,5 Km² et abrite une

Chapitre III : Le financement de la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia : cas du dispositif ANSEJ

population estimée à 935 200 habitants en 2011, soit une densité moyenne de 290 habitants/ Km².

2. Indicateurs de l'entrepreneuriat à Bejaia

Après avoir présenté le territoire de la wilaya de Bejaia, nous passerons à présenter brièvement les principaux indicateurs de l'entrepreneuriat à travers ses différentes composantes, nous référons aux statistiques du secteur de la PME

2.1. La PME de Bejaïa au niveau national

La wilaya de Bejaia figure parmi les wilayas qui occupent les premiers rangs en termes de création d'entreprises. Nous commençons notre analyse par la place qu'occupe cette wilaya au niveau national, dont le tableau ci-après nous renseigne d'une façon claire

Tableau 3-10: Répartition spatiale des PME en Algérie

	2007	2008	2009	2010	2011
Alger	35 296	37 103	40 009	43 265	44 719
Oran	18 363	18 971	16 867	21 481	22 669
Tizi-Ouzou	16 045	17 179	19 024	17 323	17 922
Bejaia	12 588	13 231	14 946	16 695	17 443
Sétif	12 289	13 047	14 469	16 096	16 748
Boumerdes	10 000	10 527	11 523	12 955	13 477

Source : Ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement, Bulletin d'information statistique de la PME N°12, 13,15, 2010.

La wilaya de Bejaïa occupe une place importante dans la répartition de la PME sur le territoire national en arrivant à la 4^{ème} position avec 17 443 PME à la fin du 2011, devancée seulement par les wilayas d'Alger, de Tizi-Ouzou et d'Oran.

D'ailleurs mis à part Alger qui détient toujours la place de leader pour des raisons évidentes, avec pas moins de 44 719 PME, les autres wilayas occupant les quatre places suivantes dont fait partie la wilaya de Bejaia, qui affichent une croissance constante du nombre d'entreprise installées qui est passé de 12588 en 2007 à 17 443 en 2011, C'est-à-dire une croissance de 27,23 %

2.2. Création des entreprises privées

Tableau 3-11: Répartition des entreprises privée par année de création (1994 – 2012)

Périodes	entreprises privées créées	En %
Jusqu'à 1994	1 731	11%
1994-2000	4 218	28%
2000-2010	6 878	45%
2011-2012	2 173	15%
Total	15000	100

Source : Etabli par nos soins à partir des données collectés au niveau de la DPAT et de la direction de la PME.de la wilaya de Bejaia.

On peut constater un développement remarquable du secteur privé dans la wilaya de Bejaïa. En effet sur les 15000 entreprises privées, 28% ont été créées entre 1994-2000 pour arriver à atteindre un nombre de 12 827 entreprises privée 10 ans après soit un taux de 45% et 15% juste pour les deux dernières années (2011-2012). Cependant, l'évolution reste positive, plus le temps avance plus le nombre d'entreprises privée évolue. Ce qui permet d'affirmer que le secteur privé s'est énormément développé ces derniers années, grâce aux différents dispositifs mis en œuvre par les pouvoirs publics afin d'encourager l'entrepreneuriat (ANDI, CNAC, ANSEJ, ANGEM.....)

2.3. Mouvement des entreprises

Le tableau ci-après récapitule le nombre des PME créés au niveau de la wilaya de Bejaia à la fin de l'année 2011.

Tableau 3-12: Mouvement des entreprises Au/12/312011

Nombre total des PME au 31/12/2011	Nombres	Emplois
Créations	910	1286
Réactivations	115	175
Radiations	55	130
Tata l	970	1331

Source : Annuaire statistique de la DPME de la wilaya de Bejaïa, Edition 2012.

Ce tableau, montre que l'année 2011 a connu une création de 910 entreprises et la réactivation de 115 autres. Mais 55 d'entre elles sont radiées à la fin de l'année. En parallèle, sont créés 1331 postes d'emplois, ce qui correspond à moins de 2 emplois par

Chapitre III : Le financement de la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia : cas du dispositif ANSEJ

entreprise. Autrement dit, il s'agit plus de TPE créées dans le cadre de l'auto-emploi que de PME.

2.4. Répartition des PME privées et l'emploi crée par secteur d'activités

Le tableau ci-après récapitule les secteurs d'activités qui ont été occupée par les PME privée de la wilaya de Bejaia pour l'année 2012, notre objectifs est de savoir dans quel secteur ces entreprises se concentrent leurs activités et quelle secteur qui crée plus d'emploi.

Tableau 3-13: La répartition des PME privée et publique par secteur d'activité et l'emploi au 31/12/2012

Secteurs d'activité	privée		publique		Total	
	PME	Emplois	PME	Emplois	PME	Emplois
Agriculture et pêche	342	1 982	1	9	343	1991
Eaux et énergie	2	20	1	163	3	183
Mines et carrières	25	453	2	74	27	527
I.S.M.M.E	313	1 649	3	167	316	1816
Matériaux, De construction,	251	1 512	9	826	260	2338
B.T. P	3761	13 869	0	0	3 761	13869
Chimie, caoutchoucs et plastique	103	659	2	135	105	794
Industries agroalimentaire	529	2 886	1	69	530	2955
Industrie textile, bonneterie et confection	121	348	1	136	122	484
Industrie des cuirs et chaussures	5	10	0	0	5	10
Industries du bois, liège, papier et imprimerie	709	1729	2	16	711	1745
Industries diverses	26	40	0	0	26	40
Transports et communication	2 868	4 441	0	0	2868	4 441
Commerce	2 980	6 059	4	112	2984	6171
Hôtellerie et restauration	679	2 344	2	115	682	2459
Services fournis aux entreprises	1 063	5 025	2	58	1065	5083
Service marchand fournis aux ménages	1072	2482	1	3	1073	2485
Etablissements financiers	26	359	0	0	26	359
Affaires immobilières	76	491	0	0	76	491
Services pour collectivités	49	616	0	0	49	616
TOTAL	15 000	46 974	31	1883	15 031	48857

Source : Direction de l'Industrie et PME et de la promotion de l'investissement

A la fin de l'année 2012, il a été enregistré un total de 15000 PME privées. Elles sont constituées de 99,79% (presque la totalité), avec une création d'emplois qui est 46 974. Sauf 0,21% ou 31 des PME publique avec 1883 emplois.

Le secteur la plus dominant est celui des B.T.P qui a enregistré plus de ¼ des PME total soit 25,2% .En seconde position c'est le commerce avec un taux de 19,85%, et ensuite vient les secteurs des transports et communications avec un taux de 19,08%.

2.5. Répartition spatiale des PME

Nous présenterons en dernier lieu la répartition spatiale des PME sur le territoire de la wilaya de Bejaia ainsi que l'emplois crée, et cela en se contentant des 5 premières communes.

Tableau 3-14: Répartition spatiale des PME des 5 premières communes de Bejaïa

N°	Commune	PME	Part en%	emplois	%
01	BEJAIA	5044	33,62%	12045	25,64
02	AKBOU	1 364	9,09%	6920	14,37
03	TAZMALT	586	3,90%	1496	3,18
04	EL KSEUR	561	3,74%	2493	1,5
05	KHERRATA	451	3,00%	1223	2,6

Source : DPME-Bejaia [2012] et calculs personnels

Les données du tableau n°3-13 indiquent que le chef-lieu de la wilaya arrive en tête avec 33,62% des PME recensées fin 2012, mais également il assure un plus de 25% des emplois déclarés. Cette disparité se manifeste par le grand écart que sépare la commune du chef-lieu avec les autres communes arrivant juste derrière, la commune d'Akbou qui arrive en seconde position dont le nombre de PME ne représente que près de 9,09 %, et n'assurant 14,37 % des emplois. L'ensemble de ces 5 première commune contribue a la création de près de 50% de PME dans la wilaya de Bejaia et près 48% d'emploi au totale d'emploi crée dans la wilaya. Le déséquilibre est expliqué en grande partie l'inégalité des chances entre les populations de l'ensemble des comunns surtout en matière de l'accès à l'emploi.

Le choix de la localisation de ces entreprises sur les territoires principalement urbaine ou périurbaine à l'instar de Bejaia, Akbou, El kseur, s'explique par la disponibilité des infrastructures de base et des zones industrielles mieux aménagées

3. Dispositifs d'appui à l'entrepreneuriat

Le dernier élément de cette section porte sur le nombre de projet déposer, financé attestation d'éligibilité accorder par les dispositifs ANSEJ, CNAC et ANGEM, ainsi que le type de financement.

3.1. Dispositif ANSEJ

En ce qui suit, nous allons présenter les données collectées auprès du dispositif ANSEJ de Bejaia, afin d'évaluer ce dernier.

Tableau 3-15: Données globales relatives aux dossiers déposés à Bejaia depuis le lancement du dispositif jusqu'à l'année 2012.

Indicateurs	2012	Le cumul
Nombre de dossiers déposés	1 933	32 075
Nombre d'emplois correspondants	4 540	77 172
Nombre d'attestations d'éligibilité délivrées	1 828	23 848
Nombre d'emplois correspondants	4 336	61455
Nombre d'accords bancaires reçus	2 653	14 234
Nombre d'emplois correspondants	6 007	36 354
Nombre de projets financés	4 096	13 943
Nombre d'emplois correspondants	7 315	33 077

Source : ANSEJ-Bejaia [2012] et calculs personnels

D'après ces données on constate que la plupart des dossiers déposés à l'ANSEJ depuis sa mise en œuvre ont été acceptés avec un taux d'éligibilité de 74%, mais les jeunes promoteurs trouvent des difficultés dans l'étape de financement, car pour 23 848 dossiers éligibles, seulement 14 234 ont bénéficié d'un accord bancaire, soit un taux de 59%. Le nombre de projets financés est de 13 943, générant ainsi un nombre 33 077 emplois créés, soit un taux de 53% de l'ensemble des emplois envisagés par le dispositif. En 2012, les projets financés s'élève à 4 096 projets.

Le tableau suivant présente les projets financés selon le type de financement et le montant d'investissement des projets au niveau de la wilaya de Bejaia

Tableau 3-16 : répartition des projets financés selon le type de financement et le montant d'investissement des projets au niveau de la wilaya de Bejaia

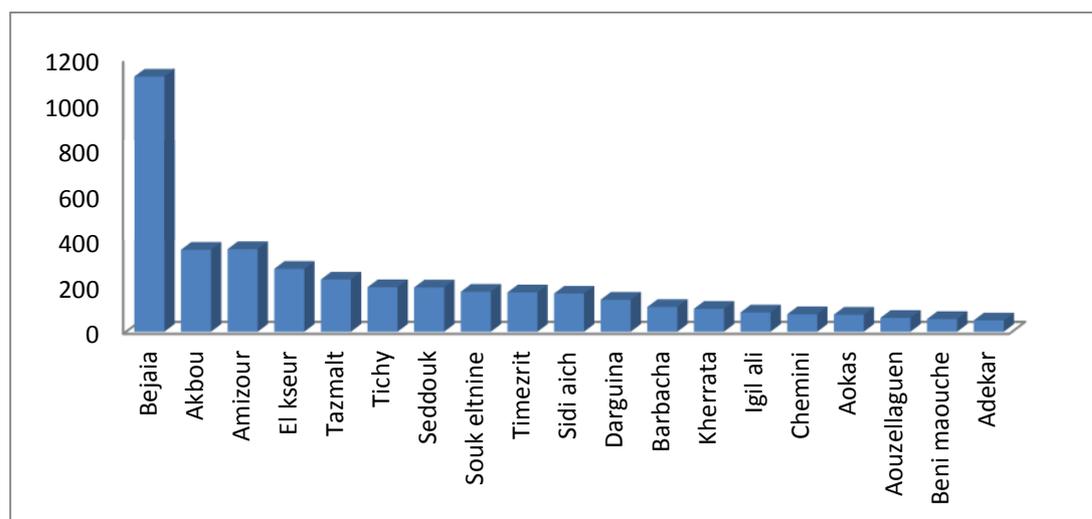
	Financement mixte	Financement triangulaire	Projet financé
2005	17	381	398
2006	28	330	358
2007	36	326	362
2008	24	556	580
2009	21	1103	1124
2010	19	1163	1182
2011	11	1783	1 794
2012	19	4 077	4 096
Total	175	9 619	9 694

Source : établi à partir des données de l'ANSEJ, antenne de Bejaia

Il ressort du tableau ci-dessus que, le nombre de projets ayant bénéficiés du financement mixte est de 175 projets, alors que le nombre de projets ayant bénéficiés du financement triangulaire est de 9 619 projets, pour atteindre un totale de 9 694 projets financer durant 2005 jusqu'à 2012

Il est aisément possible de constater que la plupart des jeunes promoteurs optent pour le financement triangulaire de leurs projets, en effet, 99% des promoteurs font appel au crédit bancaire, ceci peut expliquer que les jeunes promoteurs qui font appel à l'ANSEJ n'ont pas assez de moyens personnels, nous pouvons ainsi déduire que ces jeunes ont décidé de créer une micro-entreprise car ils n'avaient pas de revenu auparavant c.-à-d. qu'ils étaient en chômage.

Figure 3-7 : Répartition des projets financés par daïra, pour l'année 2012.

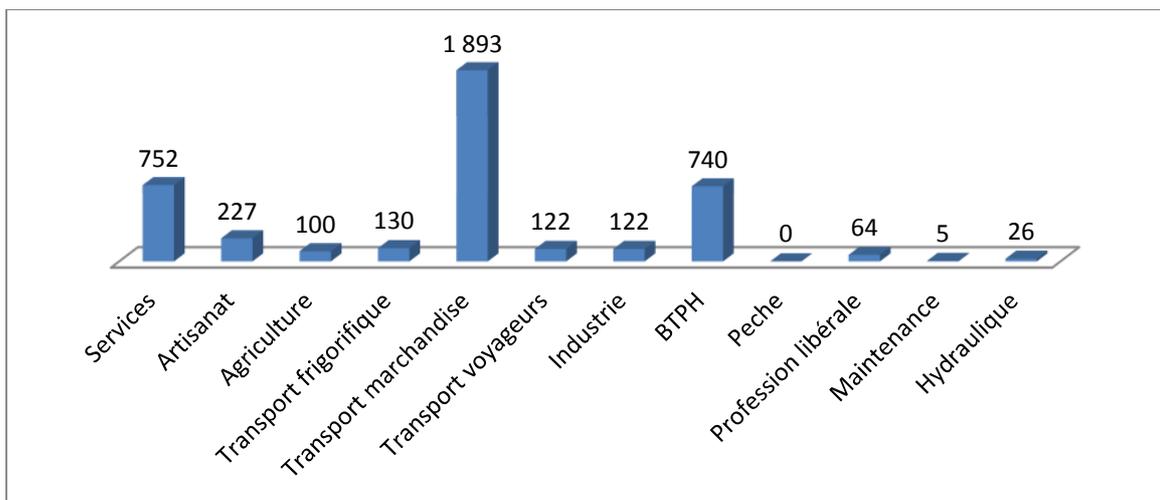


Source : réalisé par nos soins à partir de l'ANSEJ-Bejaia [2012] et calculs personnels

La figure 3-7, nous renseigne sur la répartition des projets financés par Daïra dans la wilaya de Bejaia pour l'année 2012. Ces données sont classées par ordre décroissant.

Nous remarquons que parmi les 4096 projets financés, La daïra de Bejaia détient le plus grand nombre de projets (1126) soit un taux de 27.5% du total des projets financé et que la daïra d'Adekar se trouve en dernière position avec (50) projets .Donc on déduit que le dispositif ANSEJ est utilisé comme moyen de création de micro-entreprises dans toute les daïras de la wilaya.

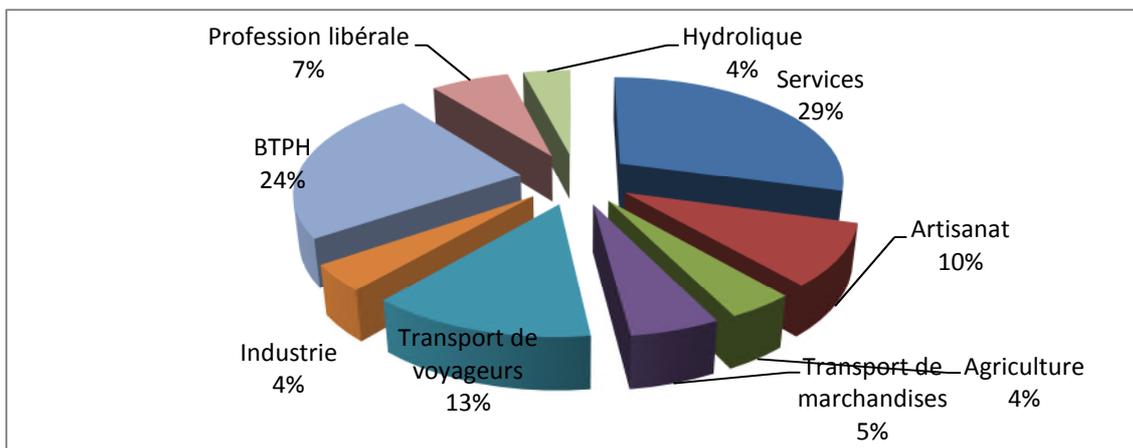
Figure 3-8 : Le nombre des micro-entreprises financé par secteur d'activité



Source : réalisé par nos soins à partir de l'ANSEJ-Bejaia [2012] et calculs personnels

La figure n° 3-8 indique que les jeunes promoteurs sont attirés beaucoup plus par le secteur de transport de marchandise avec un taux de 46,21% de l'ensemble des projets, cela est expliqué par le fait que ce secteur ne demande aucun savoir-faire ni qualification (juste un permis de conduire), suivi par le secteur services avec 18,35%, puis du secteur BTPH avec 18,06% et enfin l'artisanat avec 5,54%, qui suscitent peut d'intérêt.

Figure 3-9: Répartition des projets financés par secteurs d'activité en phase d'extension



Source : réalisé par nos soins à partir de l'ANSEJ-Bejaia [2012] et calculs personnels

La figure n°3-9 montre que seulement 75 entreprises en phase d'extension. Le secteur services compte la plus grande part de financement avec 22 micro-entreprises financées, suivi par BTPH avec 18 micro-entreprises, le secteur transport de voyageurs avec 10 micro-entreprises et le reste se répartit entre l'artisanat, l'agriculture, le transport de marchandise, l'industrie et les professions libérales.

Nous pouvons déduire, qu'au niveau de la wilaya de Bejaia le secteur le plus dynamique en termes de création de micro-entreprises est le secteur des services, quant aux secteurs les moins dynamiques sont le secteur de l'agriculture et de la pêche.

3.2. Dispositif CNAC

Le tableau qui suit nous renseigne sur des informations globales relatives au dispositif CNAC Bejaia depuis 2004 jusqu'à l'année 2012

Tableau 3-17 : Données globales relatives de la CNAC

Indicateurs	Le cumul
Nombre d'attestations d'éligibilité délivrées	3 313
Nombre de dossiers déposés au niveau des banques	2 393
Nombre de dossiers accepté par les banques	1 965
Nombre de dossiers rejeté par les banques	53
Montant des projets validés	10 543 707 797

Source : CNAC Bejaia 2012.

D'après le tableau n°3-17 on constate que le nombre d'accord bancaire reçus qui est de 1965 sont beaucoup plus réduit en l'occurrence aux nombre d'attestation d'éligibilité délivré qui sont 3313 .Ce qui manifeste l'exigence et les contraintes des banques à travers l'étude menée par ces derniers qui se manifestent par des critères bien précis ,comme la solvabilité et la rentabilité des projets pour assurer le remboursement des crédit accordés .Le montant des projets validés est de 10543707797 DA

3.3. Dispositif ANGEM

Le tableau suivant résume ANGEM Bejaia depuis 2010 jusqu'à l'année 2012

Tableau 3-18 : le bilan global d'activité et les dossiers traités du dispositif CNAC Bejaia depuis 2010 jusqu'à l'année 2012

Désignation	ANGEM promoteur jusqu'à 100 000DA	Banque ANGEM Promoteur de 100 000 DA à 1000 000DA	Total
Nombre de dossiers déposés	5113	3108	8221
Nombre dossiers rejetés	24	100	124
Nombre de désistement	56	144	200
Nombre des dossiers en cours d'étude	413	513	926
Nombre des dossiers éligibles	4842	2607	7449
N Nombre de dossiers transmis aux banques		1258	1258
Nombre de PNR accordés	4615	369	4984
Nombre d'emplois créés	4689	713	5402

Source : ANGEM, antenne de Bejaia, 2012.

D'après le tableau n°3-18, nous remarquons que la part de la wilaya de Bejaia est très importante 8821 dossiers dont 7449 projets éligibles et 926dossiers en cours d'étude. 1258 dossiers sont transmis à la banque dont le nombre de PNR octroyé s'élève à 4984 projets.

Section 02 : Méthodologie de l'enquête et présentation des principaux résultats

Au cours de cette section, nous présenterons les différentes étapes suivies afin de réaliser l'enquête souhaitée. Ainsi, il devient nécessaire de présenter ces points : L'échantillonnage, objectif de l'enquête, confection du questionnaire et son mode d'administration ainsi que le déroulement de l'enquête.

1. L'échantillonnage

L'échantillonnage représente une opération qui consiste à sélectionner une fraction d'une population plus vaste. Et pour des raisons de coûts, de délais, il est pratiquement impossible d'étudier tous les individus d'une population c'est-à-dire d'effectuer un recensement. De plus, « l'échantillon doit présenter les mêmes caractéristiques que la population cible. En d'autres termes, qu'il soit représentatif parce que si ce n'est pas le cas, l'échantillon est biaisé »¹.

Tableau 3-19 : Répartition spatiale de la population mère de notre échantillon

Daira	Nombre de micro-entreprises	Nombre de questionnaire distribué	Nombre de questionnaires récupérés
Bejaia	3877	6	4
Akbou	1031	10	6
Tazmalt	585	8	8
Ouzellaguen	229	2	2
SidiAiche	447	4	4
Chemini	277	4	2
El kseur	829	4	4
Total	7255	38	30

Source : Etabli à partir des données collectées au niveau de l'ANSEJ et de l'échantillonnage réalisé.

¹ LE MAUX Benoît. « Le choix de l'échantillon : produire et préparer les variables, statistiques, logiciels et enquête ». p. 21.

Chapitre III : Le financement de la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia : cas du dispositif ANSEJ

Nous avons retenu un échantillon de quarante (40) entreprises, nous avons distribué 38 questionnaires, réparties à travers les 7 Daïra de la population étudiée par la méthode des quotas où la concentration des entreprises par commune était respectée. Les daïra de Bejaïa et d'Akbou représentent presque la moitié de l'échantillon avec respectivement 6 et 10 micro entreprises, les 46% restantes de l'échantillon forme les autres daïras sélectionnée dans le cadre de notre enquête.

2. Objectif de l'enquête, confection du questionnaire et son mode d'administration

Notre enquête vise au principal à dresser un certain nombre de points relatif au dispositif de financement a l'entrepreneuriat a savoir le dispositif ANSEJ (Bejaia). Sur la base de la partie théorique et de quelques enseignements méthodologiques, nous avons élaboré un questionnaire de 33 questions réparties en 4 axes (voir annexes) et cela dans le but de cerner un maximum d'informations recherchés liées directement à notre thème de recherches.

Axe 1 : Identification et caractéristiques de l'entreprise

Ce premier axe revient de façon répétitive dans tout questionnaire car il vise à recueillir des informations générales sur l'entreprise enquêtée. Ainsi, les questions 1 à 6 nous renseignent respectivement sur le nom ou la raison sociale de l'entreprise, son adresse (lieu d'implantation), sa forme juridique, l'année de son entrée en activité, sa catégorie et enfin le secteur de son activité.

Axe 2 : Profil de l'entrepreneur

Ce second axe concerne le profil de l'entrepreneur, considéré comme l'acteur incontournable de l'acte entrepreneurial donc les questions 7 à 11 traitent de son origine, de son niveau de formation, les motivations l'ayant conduit à créer son entreprise et les avantages dont il a éventuellement bénéficiés. Il s'agit ici d'avoir une idée sur le parcours de l'entrepreneur mais aussi sur ses ambitions car de lui que dépend en partie la réussite de l'acte entrepreneurial.

Axe 3 : Dispositif d'appui à l'entrepreneuriat

Ce troisième axe regroupe des éléments relatifs au dispositif ANSEJ, ainsi les questions (12 jusqu'à 25) ont pour objectif de tirer les points de vues des porteurs de projet envers ce dispositif.

Axe 4 : Les mécanismes de financement

Le dernier axe de ce questionnaire aborde, quant à lui le fond de la problématique à savoir les obstacles de financement face au dispositif ANSEJ .Il est constitué de 7 questions (de 26 à 33). Ces questions s'interrogent sur les insuffisances de financement des porteurs de projets de dispositif ANSEJ.

3. Le déroulement de l'enquête

Après avoir recueilli les différentes données relatives à la population des entrepreneurs étudiées, défini l'échantillon de l'enquête et aussi conçu le questionnaire à distribuer, notre enquête de terrain a débuté vers la fin du mois de avril 2013.

La mission d'enquêter auprès des micro entreprise de la wilaya de Bejaia n'a pas été facilitée, suite aux nombreuses difficultés rencontrées tels que (la non disponibilité des dirigeants, Il y'en eu ceux qui semblent redouter toute sorte de questionnaire,.....

Cependant, nous étions obligés de laisser le questionnaire au niveau de l'entreprise pour le récupérer qu'après un certain temps (quelques jours/semaines/ et parfois sans le récupérer).

Malgré toutes ces difficultés, nous ne sommes pas découragées, pour aller au bout de notre enquête qui a duré 3 mois, les données relatives à l'enquête de terrain sont récapituler dans le tableau qui suit.

Tableau 3-20: Données relatives à l'enquête de terrain

Objet	Total
Echantillon	40
Questionnaires distribués	38
Questionnaires récupérés	34
Taux de réponse	80,64%
Questionnaires exploitables	30

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain.

A la fin de l'enquête, nous avons pu distribuer 38 questionnaires auprès des entreprises abritant différents secteurs d'activité. Sur les 38 questionnaires distribués, nous avons pu récupérer 34 (taux de réponse est de 80,64%), dont 30 questionnaires sont exploitables.

4. Présentation et interprétation des résultats de l'enquête

Cette section a pour objectif d'analyser les données recueillies par le moyen du questionnaire et de vérifier les hypothèses de recherche. En premier lieu nous allons voir les caractéristiques des entreprises enquêtées puis celle des entrepreneurs, ensuite nous allons aborder le dispositif d'appui à l'entrepreneuriat et en fin le dispositif d'appui à l'entrepreneuriat et les mécanismes de financement

4.1. Caractéristiques des entreprises enquêtées

Nous présenterons dans ce qui suit les caractéristiques relatives aux 30 micro-entreprises enquêtées qui constituent l'échantillon de notre enquête de terrain, et cela en mettant en évidence le statut juridique, ainsi que le secteur d'activité.

Tableau 3-21: Répartition des entreprises enquêtées selon le statut juridique

Statut juridique	Nombre d'observation	Pourcentage
Ets	10	33,33
EURL	2	6,66
Individuelle	14	46,66
SARL	2	6,66
SNC	2	6,66
Total	30	100,0

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

La plupart des créateurs que nous avons interrogés ont choisi pour leur entreprise, le statut d'entreprise individuelle soit un pourcentage de (46,66%). La prédominance de cette forme peut s'expliquer par la facilité d'entrée dans les affaires des petits épargnants en créant des micro-entreprises. Vient en deuxième lieu la forme Ets (Etablissement) avec un taux de 33,33%, en enfin EURL, SARL et SNC les trois formes un taux plus de (19%).

Tableau 3-22 : Répartition des entreprises enquêtées selon le secteur d'activité

Secteurs	Nombre d'observation	Pourcentage
Services	6	20
Artisanat	1	3,33
Agriculture	1	3,33
Transport	6	20
Industrie	5	16,66
BTPH	5	16,66
Profession libérale	5	16,66
Maintenance	1	3,33
Total	30	100,0

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

Pour la répartition des entreprises par secteur d'activité, nous avons (40%) des entrepreneurs enquêtés s'exercent dans les services et le transport (marchandise, voyageur,

froid) puis profession libérale et BTPH et l'industrie forme près de (50%), Le reste se partage entre les autres secteurs restantes (agriculture, artisanat, maintenance) soit près de (10%). Ce constat nous mène a dire que les secteurs les plus fréquenter par les jeunes entrepreneurs est celui de transport, BTPH et le moins fréquenter l'agriculture et l'artisanat.

4.2. Identification du jeune créateur d'entreprise

L'enquête que nous avons menée dans la région de Bejaia nous a révélé un certain nombre d'informations concernant les bénéficiaires du dispositif de l'ANSEJ.

Plus de 80% des créateurs d'entreprises de le cadre de l'échantillon, sont des hommes et seulement 20% sont de sexe féminin

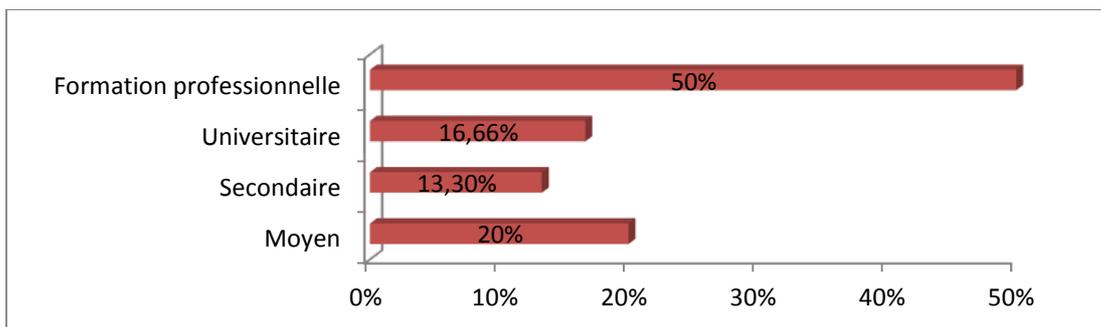
Tableau 3-23 : Situation des promoteurs avant la création de l'emploi

	Nombred'observation	Pourcentage
chef d'une autre enterprise	1	3,33
Etudiant	2	6,66
Stagiaire	4	13,33
Sans emploi	14	46,66
Employé	9	30
Total	30	100,0

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

La plupart des jeunes entrepreneurs interrogées étaient sans emploi 46,66%, les employé occupent la deuxième position avec une portion de 30% en troisième position viennent les stagiaires (des centres de formation surtout) avec un taux de 13,33% et en dernier en trouve que 2 étudiant et un chef d'entreprise soit un taux de 6,66% et 3,33% respectivement. Cependant la situation professionnelle de l'entrepreneur avant la création de l'entreprise peut donner une idée assez précisé sur les principales motivations de sa création d'entreprise qui est de trouver son propre emploi.

Figure 3-10: Le niveau d'instruction



Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

Cette figure fait apparaître que la majeure partie des entrepreneures enquêtées ont un niveau de formation professionnelle (50%), en deuxième lieu ceux qui ont un niveau moyen (20%), puis niveau universitaire (16,66%) et en fin niveau secondaire (13,33%).

La prédominance des jeunes entrepreneurs ayant un niveau de formation professionnelle peut s'expliquer par le fait qu'ils sont confrontés au problème de certificat de qualification exigé par le dispositif.

Tableau 3-24 : les motivations à la création de l'entreprise

	Nombre d'observation	Pourcentage
Gout d'entreprendre et prise de risque	1	3,33
créer des emplois dans la région	1	3,33
bénéficier des avantages de l'ANSEJ	12	40
développement de la région et du pays	1	3,33
Créer son propre emploi vu le chômage	15	50
Total	30	100,0

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

Sur les 30 individus interrogés, 50% des répondants ont déclaré que leur motivation est la création de leur propre emploi vu le chômage (une réponse prévisible vu la composante de l'origine professionnelle des créateurs d'entreprises enquêtés), La seconde motivation consiste à bénéficier de l'aide de l'ANSEJ 40%, et la minorité soit (10%) du total de l'échantillon ont déclaré souhaiter créer des emplois dans la région et développement de la région et du pays ainsi que le goût d'entreprendre et prise de risque.

4.3. Dispositif d'appui à la création d'activité

Dans ce qui suit nous présenterons le constat établi par 30 entrepreneurs enquêtés relatifs au dispositif ANSEJ, ces éléments concernent les avantages accordés par l'ANSEJ, la dimension financière, les différentes difficultés rencontrées par ces entrepreneurs

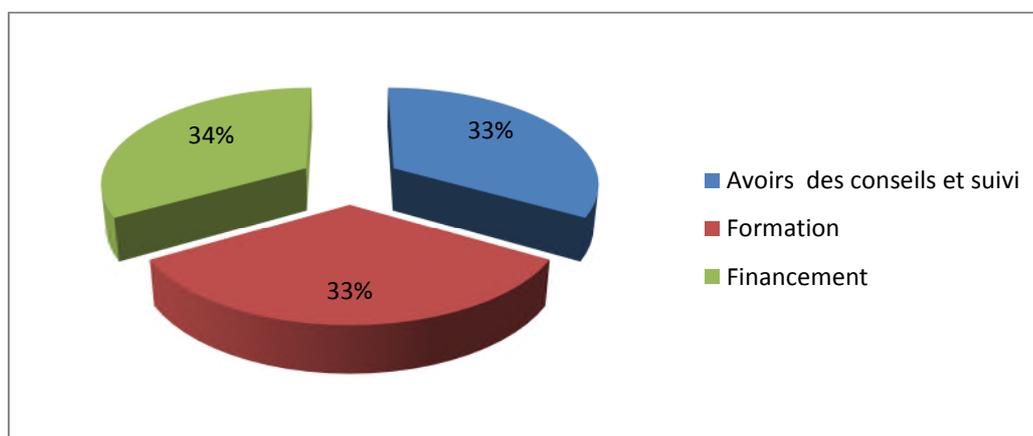
Tableau 3-25: Classification du niveau d'efficacité des services d'ANSEJ

	Effectifs	Pourcentage
diffusion des informations qui concernent les subventions octroyées	14	46.66
le suivi poste création d'entreprise	00	00
presentation des conseils réglementaires	10	33.33
Organisation des salons d'exposition	5	16.33
formation des entrepreneurs	00	00
Total	30	100

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

d'après le tableau précédent nous remarquons que presque (80%)des entrepreneurs interrogés ont déclaré que l'ANSEJ est efficace en terme de diffusions des information concernant les subventions octroyées ainsi que la présentation des conseils réglementaires. C'est-à-dire que les informations concernant les subventions octroyées ont été bien diffusées et bien expliquées par les accompagnateurs de l'ANSEJ, chose qui poussent ces jeunes à afficher leurs entières satisfactions en matière de la compréhension des formules du financement et du divers avantage dont dispose l'agence.

Figure 3-12 : Avantages accordé par l'ANSEJ



Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

D'après la figure précédente nous observant (34%) des entrepreneurs interrogés estime dans la plupart des réponses avoir besoin de bénéficier des avantages financiers, de même (33%) ont besoin de formation, puisque les jeunes entrepreneurs ont d'énormes déficits en gestion , la plupart estiment avoir besoin de formation en gestion de le petite entreprise, en comptabilité et finance, technique de vente, administrative et juridique,

Chapitre III : Le financement de la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia : cas du dispositif ANSEJ

fiscalité. Comme on observe (33%) des répondant ont besoin d'avoir des conseils information et suivi afin de mieux facilité leurs premières fonctions comme (rencontrer les banquiers, compléter les dossiers administratifs, obtenir de l'information juridique ou encore obtenir les premiers contrats).

D'après ce qu'on a constaté auparavant en peut déduire que les jeunes entrepreneurs en besoin de tous les avantages accordé par l'ANSEJ

Tableau 3-26 : Constat générale sur l'ANSEJ et les divers avantages

	Réponses	Effectifs	Pourcentage
Constat de l'accompagnement accordé par l'ANSEJ	- excellent	2	6.66
	- bon	20	66.66
	- moyen	8	26.66
Satisfait des divers services reçus par l'ANSEJ	- Très insatisfait	03	10
	- Insatisfait	5	16.66
	- Satisfait	20	66.66
	- Très satisfait	2	6.66
Pensez vous que l'ANSEJ aide au développement de l'entrepreneuriat	- oui	21	70
	- non	5	16.66
	- plus au moins	4	13.33

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

D'après le tableau précédent nous renseigne sur le constat fait par les jeunes entrepreneurs par rapport aux divers avantages accordés par l'ANSEJ.

D'après les réponses obtenu, nous remarquons la majorité des entrepreneurs déclare que l'accompagnement accorder par l'ANSEJ est bon (66.66%), ainsi qu'ils ont entièrement été satisfait par les divers services reçus par l'ANSEJ et ses partenaires (66.66%), Enfin, (70%) des entrepreneurs ont dit oui sur le fait que le dispositif ANSEJ aide au développement de l'entrepreneuriat.

Tableau 3- 27: les obstacles de la création de la micro entreprise

	Effectifs	Pourcentage
Bureaucratie	20	66,66
Les habitudes culturelles	5	16,66
Manqued'espritd'entreprise	5	16,66
Total	30	100,0

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

D'après ce tableau n° 3-27, nous remarquons que 66,66% des entrepreneurs ont déclaré que les principaux obstacles rencontrés sont au niveau administratif, en effet la bureaucratie constitue un énorme problème qui démotive les jeunes à se lancer dans la création de leur propre entreprise, et le reste soit 30%du total des entrepreneurs, déclarent

qu'ils y a des difficultés aux niveau socioculturel de même le manque d'esprit d'entreprise.

4.4. Dispositif d'appui à l'entrepreneuriat et les mécanismes de financement

Ce dernier élément sera une présentation de la relation entre dispositif d'appui à l'entrepreneuriat et le financement, on se référant toujours aux réponses obtenues à partir des questions contenues dans le questionnaire de l'enquête.

Tableau 3-28: Constat sur les mécanismes financière et création d'entreprise

	Réponses	Effectifs	Pourcentage
Bénéficiaire seulement des avantages financiers, fiscaux et parafiscaux, est il suffisant pour créer une entreprise	- Oui	09	30
	- Non	21	70
Réduire le risque financier uniquement contribue à réduire le risque globale liée a la création d'une entreprise	- Oui	11	36.66
	- Non	19	63.33
Condition du suivi et recouvrement du crédit	- mauvaise	06	2
	- acceptable	16	53
	- bonnes	08	26
Difficulté du suivi et recouvrement du crédit	- Courte durée de remboursement du crédit	18	60
	- Langueur de la durée d'octroi du crédit	10	33
	- pas de difficulté	2	06

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

Le tableau précédent démontrent que 70% des enquêtés pensent que le fait de bénéficier seulement des avantages financiers et des allégements fiscaux reste insuffisant pour créer une entité, les avantages restent un appui nécessaire mais tout seul insuffisant et d'autre coté 30% des jeunes ne sont pas d'accord sur le fait d'avoir des financements uniquement contribue à la réduction de risque global lié au lancement d'une affaire.

Concernant le constat fait par les jeunes entrepreneurs par rapport aux conditions du suivi et du recouvrement de crédit, 16 personnes déclarent qu'elles sont acceptable 08 personnes estiment qu'elles sont bonnes et la minorité 06 personnes pensent qu'elles sont mauvaise. En d'autre part 60% entrepreneurs ont trouvé des difficultés de la courte durée de remboursement du crédit, 42.8% attestent la difficulté de langueurs de l'octroi du crédit, et que la minorité 6% déclaré de n'avoir aucune difficulté.

Tableau 3-29 : La dimension financière

	Tout à fait d'accord	Plutot d'accord	Plutot pas d'accord	Pas de tout d'accord
L'aide de l'entourage source de financement	12	10	5	3
Les aides du dispositif ont un impact sur la création d'entreprise	10	16	2	2
Difficulté d'accès au crédit freine la création d'entreprises	12	10	5	3
Manque de fond freine la création	18	8	3	1

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

Malgré la prise de conscience collective sur la nécessité de moderniser le système bancaire et financier ainsi que le développement des organismes d'aide à la création d'entreprise, les répondants sont d'accord pour déclarer que la difficulté d'accès au crédit et /ou le manque de financement freinent la création d'entreprise.

A ce jour, les banques et les organismes de prêts, ne jouent pas leur rôle qui est de financer l'économie, alors qu'ils ne manquent pas de fonds. Les banquiers restent prudents quant à l'octroi de crédits car la gestion du risque n'est pas bien maîtrisée. Le risque opérationnel présent de fait que la prudence est au maximum.

En ce qui concerne les négociations avec la banque, les organismes d'aide jouent un rôle important pour le jeune promoteur car la nouvelle réglementation stipule que tout dossier déclaré éligible par ces organismes, reçoit automatiquement les financements nécessaires par les banques, chose qui permet aux promoteurs d'éviter les lenteurs administratives et les pratiques de clientélisme exercées par les banquiers.

Pour la plupart des entrepreneurs, d'autres sources de financement de création d'entreprises ont donc repris le rôle des banques. L'aide de l'entourage (famille) devient une source importante de financement. Un grand nombre de projets ne verront pas le jour s'il fallait compter uniquement sur la banque.

Tableau 3-30 : Classification des aides accordé par l'ANSEJ

Aides de l'ANSEJ	Reponses	Classification
Crédit sans intérêt	14	1
Bonification du taux d'intérêt	8	2
Aides fiscales et parafiscales en phase de réalisation du projet	6	3
Aides fiscales et parafiscale en phase d'extension	2	4

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

Chapitre III : Le financement de la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia : cas du dispositif ANSEJ

Les jeunes promoteurs ont classé en première position le crédit sans intérêt, car pour ce type d'aide le jeune ne rembourse aucun centime, il ne supporte aucun intérêt bancaire, ce type d'aide intervient dans le cadre du financement dit triangulaire ou le promoteur reçoit en plus du crédit sans intérêt, un crédit accordé par la banque avec un taux d'intérêt bonifié. En troisième position les interrogés ont classé les allègements fiscaux en phase de réalisation telles que la franchise de la TVA pour l'acquisition des biens d'équipement entrant directement dans la réalisation de l'investissement et l'application du taux réduit de 5% en matière de droit de douane pour les biens d'équipement importés

Tableau 3-31 : forme et structure de financement

Forme de financement	Effectifs	Percentage
Triangulaire	23	76.66
Mixte	7	23.34
Total	30	100

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

D'après le tableau 3-30 nous remarquons que plus de 76% d'entrepreneurs ont opté pour la formule triangulaire (apport personnel 2% plus crédit sans intérêt plus 29% crédit bancaire 70%) pour créer leur micro entreprise, tandis que le reste soit (23,34%) ont préféré la formule mixte (71% apport personnel plus 29% crédit sans intérêt). Le recours massif au financement triangulaire par ces entrepreneurs vu l'apport personnel qui est de 2% ,1% en plus la plupart des jeunes sont des chômeurs ne possèdent pas assez de fonds pour la création de micro entreprise

Tableau 3-32 : difficulté d'accès à un crédit bancaire

Type de difficulté	Effectifs	Pourcentage
Manque de confiance	6	20
Pas de garantie de remboursement	9	30
L'inexistence de banque spéciale pour les PME PMI	14	50
Total	30	100

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

Le tableau n° 3-32 montre que les jeunes promoteurs interviewés croient qu'en Algérie, il n'existe pas vraiment de banques spéciales pour les PME/PMI, ils sont (50%) avoir déclaré cette affirmation, elle constitue en effet une difficulté pour le promoteur potentiel car avoir un crédit auprès des banquiers reste une chose difficile, vu les difficultés bureaucratiques exercées par les banquiers même si le promoteur a satisfait l'intégralité des conditions exigées par ces derniers. La confiance concernant les garanties de

remboursement est la véritable problématique entre les petites et moyennes entreprises privées et les banques étant donné leur faible taille, leur fragilité financière et leur faible part de marché.

Tableau 3-33:Délais de remboursement des crédits.

	Effectifs	Pourcentage
Oui	11	36.66
Non	19	63.33
Total	30	100

Source : Données relatives à l'enquête de terrain de Bejaïa 2013

Le tableau montre que les jeunes promoteurs interviewés (36,66%) n'arrivent pas à rembourser leur crédit dans le délai fixé par la banque et cela suit à l'inexistence d'étude de marché par la banque et la concurrence.

Conclusion :

Au terme de cette enquête, nous avons jugé utile de procéder à un récapitulatif exhaustif de ses principaux résultats émanant des constats préliminaires contenues dans les réponses des entrepreneurs

Le but de notre enquête était, rappelons-le, d'essayer d'identifier les obstacles de financement des porteurs de projets de dispositif (ANSEJ) dans la wilaya de Bejaia, il en ressort que les premières contraintes qui entravent la création et le développement des entreprises sont les difficultés d'accès au crédit.

Cette situation était évoquée par plusieurs entrepreneurs aussi bien en démarrage d'activité ou bien en phase de croissance.

L'accès au financement est l'obstacle qui revient, souvent, dans le discours des entrepreneurs s'ajoutant au problème de l'apport personnel exigé par l'ANSEJ aux porteurs de projets. En plus de ça, il faut signaler le comportement des banquiers qui accordent des crédits en se basant, souvent sur des critères de confiance et d'affinité (réseau rationnel).

Au total, la complexité du rapport aux institutions financières et aux banques revient comme une des difficultés dans le discours des entrepreneurs dans la wilaya de Béjaia. En effet, la plupart des entrepreneurs avancent les recommandations suivantes du système bancaire algérien :

- La réduction des taux d'intérêt des prêts;

Chapitre III : Le financement de la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia : cas du dispositif ANSEJ

- Une meilleure prise en charge fiscale (orientation, recommandation, assistance),
- La réduction de la durée des études de projet par les banques ;
- Bénéficier des services conformes aux attentes des entreprises ;
- La lenteur des procédures d'octroi de crédit aux porteurs de projet qui dépasse 6 mois ;
 - Les rigidités des critères et les modalités d'accès aux financements, et ce en dépit de tous progrès accompli en matière de prestation de service, l'accès au financement de l'investissement reste une procédure très lente et ardue, dépassent souvent une année.

En plus des problèmes précédemment cités les critères de solvabilité et de rentabilité, l'analyse et l'évolution du risque, le respect des règles prudentielles se conjuguent pour rendre difficile le remboursement des crédits.

Les entrepreneurs voient dans les procédures mises en œuvre pour instruire, traiter, élaborer, conseiller et finaliser un financement sont pénibles voire décourageantes. Ces lourdeurs ouvrent la voie à des comportements contraires à l'efficacité et constituent par conséquent un frein au financement de l'investissement de création de micro-entreprise.

L'entrepreneuriat est un moyen pour créer la richesse, lutter contre le chômage. Pour l'Algérie la quasi- totalité du produit intérieur brut à l'origine les hydrocarbures. C'est dans ce cadre que l'Etat a mis en place un ensemble de dispositif pour faciliter le financement de la création d'entreprises.

Nous avons essayé tout au long de ce travail de montrer les difficultés de financement rencontré par les entrepreneurs lors de processus de création de leurs entreprises car le problème le plus souvent évoqué en matière de création d'entreprise est celui du financement et pour se faire, nous avons adopté une démarche méthodologique des plus classiques.

En effet, nous avons établi au départ un cadre théorique et conceptuel des deux concepts, à savoir l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur. Nous avons, au préalable, situer leurs émergences respectives dans la science économique, ensuite la situation et potentialités entrepreneuriales.

Nous avons également évoqué le financement des PME en Algérie qui a été présentée, par une tentative de situer l'émergence de financement entrepreneuriale dans notre pays, qui s'est trouvée renforcée par l'avènement de l'économie de marché. Nous avons d'ailleurs rappelé brièvement les différentes étapes ayant conduit à la consécration vers le début des années 2000, de l'esprit entrepreneurial et de l'initiative privée alors qu'auparavant l'Etat en avait le monopole. Nous avons donc essayé de mesurer cette dynamique entrepreneurial à travers la mesure de la population des petites et moyennes entreprises (PME), que nous avons choisi comme un indicateur fiable dans cette perspective. Ensuite les dispositifs et programmes d'appui à la promotion des PME en Algérie un ensemble d'institutions, d'organismes et de programmes est mis en place depuis le début des années 1990, en vue d'assurer le développement de la PME en Algérie

Nous avons jugé qu'il était également indispensable de faire une présentation du territoire de la wilaya de Béjaïa qui a servi de cadre à notre étude en ayant recours aux données des institutions concernées (ANSEJ, CNAC, ANGEM, DPME, DPAT). Et également abordée le nombre de projets financé par les dispositifs ANSEJ, ANGEM, CNAC dans la wilaya de Bejaïa.

En dernier lieu, et après tout cette partie d'établissement d'un cadre conceptuel pour notre problématique, de collecte d'informations relatives à notre terrain d'enquête, nous sommes passés à la partie exploratoire de ce travail. Nous avons essayé de déterminer les

difficultés de financement rencontré par les entrepreneurs lors de processus de création de leurs entreprises cas de l'ANSEJ de Bejaia.

. Nous avons donc conçu le questionnaire, inspiré en grande partie de la revue de littérature pour les besoins de l'enquête, ensuite nous avons pris un échantillon d'entrepreneur représentatif dans la wilaya de Bejaia

. Nous avons conclu à travers l'analyse et traitement des résultats de l'enquête que les entrepreneurs de dispositif ANSEJ confrontent, pour leur financement une multitude de problèmes. Entre autres le remboursement du crédit d'exploitation au moment de demande de financement des investissements qui nécessite des garanties, les taux d'intérêt bancaires élevés ; les banques qui exigent trop de documents administratifs et décourageant les entreprises à demander des crédits ; et le manque de qualité de service bancaire. En outre elles sont soumises à plusieurs contraintes telles que :

- Le Problème de la concurrence déloyale, exercée par les produits importés, d'où la baisse de la production locale, donc de leur chiffre d'affaires.
- Problèmes d'approvisionnement en matières premières importées : fluctuation des prix, rigidité et non régularité des approvisionnements.
- Les entrepreneurs bénéficient de peu de crédits bancaires pour manque une garantie de remboursement suit à l'inexistence d'étude de marché. Ils réclament, en revanche : la réduction des taux d'intérêt des prêts; une meilleure prise en charge fiscale (orientation, recommandation, assistance), la réduction de la durée des études de projet par les banques ; bénéficier des services conformes aux attentes des entreprises.

A la lumière de cette analyse , on peut conclure qu'en Algérie on est encore dans la phase statique du phénomène entrepreneuriale, une phase qui est en construction vu que le processus de libéralisation est récent et que les expérience du terrain ne sont pas encore suffisantes pour forger une culture entrepreneuriale.La politique de l'Etat pour arriver à cette culture est encore à ses début vu que l'essentiel des actions d'accompagnement des jeunes entreprises envisagées , que ce soit en matière de création ou de financement , sont au stade de projets à réaliser et à faire murir. Il est à la base d'une autre phase plus critique dite dynamique et qui permet de visualiser la capacité des PME à la survie dans un environnement concurrentiel. Les éléments disponibles concernant cette phase dynamique ne permettent de tirer aucun résultat significatif pour le moment.

Ouvrage :

- BOURGEOIS (C), 2006, Le grand livre de la création d'entreprise, 2e édition, Studyrama, France.
- BOUTILLIER (S) et UZUNIDIS (D), 1995, l'entrepreneur : une analyse socio-économique »Ed. Economica, Paris
- COSTER, 2003, « reprendre une entreprise, quels enjeux pour la formations ? », Management Et Conjoncture Sociale.
- FAYOLLE (A), 2005, «Introduction à l'entrepreneuriat », E.d DUNOD, Paris.
- FAYOLLE (A), 2004, « Entrepreneuriat: apprendre à entreprendre », Ed. Donud, Paris.
- HISRICH (R) et PETERS (M), 1991, « Entrepreneurship: Lancer, élaborer et gérer une entreprise », Ed. ECONMICA, Paris.
- LE MAUX (B), 1994, « le choix de l'échantillon : produire et préparer les variables, statistiques, logiciels et enquête » Ed. Economica, Paris
- SAADI Nacer- Eddine, « La privatisation des entreprises publiques en Algérie », OPV- Université Pierre Mendés Crenoble, 2 émé Edition 2006.
- TORRES (O), 1996, « PME de nouvelles approches », Ed. Economica, Paris
- VERSTRAETE (T), 2000, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Management et Société, Paris.
- VERSTRAETE (T) et SAPORTA (B), 2006, « Création d'entreprise et entrepreneuriat ». Ed. ADREG, France.

Thèses et mémoires:

- BRUYAT (C), 1993, « Création d'entreprise : contributions épistémologiques et modélisation », Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès France (Grenoble II), France.
- FIRLAS (M), 2012, « impact des politiques d'aide à l'entrepreneuriat sur l'émergence d'esprit d'entreprise chez les jeunes : Cas de l'ANSEJ de Tizi ousou » mémoire magister science de gestion, université de Tizi Ouzou

- TOUNES (A), 2003, « L'intention entrepreneuriale, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université de Rouen.

Articles de revues et communications:

- BELATTAF (M), 2007 « Evaluation de la dynamique territoriale et de financement de la PME et son impact sur le développement local : cas de la wilaya de Béjaïa », université de Bejaïa.
- GHANEM (Y), 2011, « Le développement du système bancaire en Algérie : essai d'évaluation de son impact sur le secteur privé » Colloque International - Algérie : Cinquante ans d'expériences de développement Etat -Economie-Société
- LAKHDAR (Z), 2013, Les PME en Algérie et les politiques d'appui à leur développement. Université de Bejaia.
- MERZOUK (F), 2008, « PME et compétitivité en Algérie », Université de Bouira, Algérie.
- VERSTRATE (T) et FAYOLLE(A) 2004 , « Quatre paradigmes pour cerner le domaine de recherche entrepreneuriat » ,Montpellier,

Rapports :

- Agence National de Soutien d'emploi de Jeunes 2006-2012
- Agence National de Gestion de Micro Crédit 2012
- Annuaire statistique de la direction de la planification et l'aménagement du territoire (DPAT) de Bejaia, 2011.
- Bulletins d'Information statistiques Ministère de la PME et de l'artisanat,2005
- Caisse national d'aide aux chômeurs 2012
- Direction de la petite et moyenne entreprise de Béjaïa, 2012.
- OCDE : « stimuler l'esprit d'entreprise »,Paris,1998.
- Le conseil national économique et social « pour une politique de développement de la PME en Algérie ».

Webiographie

- <http://www.ansej.org>.
- <http://www.angem.dz>
- <http://www.cnac.dz>

Tableau 1-1: Définitions de la notion de l'entrepreneur selon écoles de pensée.....	19
Tableau 2-2: Classification des PME par effectif/par nombre d'employés, le chiffre d'affaire et total du bilan annuel	33
Tableau 2-3: Evolution de la population des PME au niveau national (2005 à 2012).....	36
Tableau 2-4 : Evolution des emplois déclarés par type de PME.....	38
Tableau 2-5: Mortalité des PME privées par secteur d'activité.....	39
Tableau 2-6: Mouvements annuels des PME privées par tranche d'effectifs (2012)	39
Tableau 2-7: Projets financés ANSEJ par secteur d'activité (Cumul au 31/12/2012).....	48
Tableau 2-8: Projets financés CNAC par secteur d'activité (cumul au 31/12/2012).....	51
Tableau 2-9 : Crédits octroyés ANGEM par secteur d'activité (Cumul au 31/12/2012)....	52
Tableau 3-10: Répartition spatiale des PME en Algérie	55
Tableau 3-11: Répartition des entreprises privée par année de création (1994 – 2012)	56
Tableau 3-12: Mouvement des entreprises Au/31/2011/12	Erreur ! Signet non défini.
Tableau 3-13: La répartition des PME privée et publique par secteur d'activité et l'emploi au 31/12/2012.....	57
Tableau 3-14: Répartition spatiale des PME des 5 premières communes de Bejaïa	58
Tableau 3-15: Données globales relatives aux dossiers déposés à Bejaïa depuis le lancement du dispositif jusqu'à l'année 2012.	59
Tableau 3-16 : répartition des projets financés selon le type de financement et le montant	59
Tableau 3-17 : Données globales relatives de la CNAC	62
Tableau 3-18 : le bilan global d'activité et les dossiers traités du dispositif CNAC Bejaïa depuis 2010 jusqu'à l'année 2012	62
Tableau 3-19 : Répartition spatiale de la population mère de notre échantillon.....	63
Tableau 3-20: Données relatives à l'enquête de terrain	65
Tableau 3-21: Répartition des entreprises enquêtées selon le statut juridique.....	66
Tableau 3-22 : Répartition des entreprises enquêtées selon le secteur d'activité	66
Tableau 3-23 : Situation des promoteurs avant la création de l'emploi.....	67
Tableau 3-24 : les motivations à la création de l'entreprise.....	68
Tableau 3-25: Classification du niveau d'efficacité des services d'ANSEJ	69
Tableau 3-26 : Constat générale sur l'ANSEJ et les divers avantages.....	70
Tableau 3-27: les obstacles de la création de la micro entreprise	70
Tableau 3-28: Constat sur les mécanismes financière et création d'entreprise.....	71
Tableau 3-29 : La dimension financière.....	72

Tableau 3-30 : Classification des aides accordé par l'ANSEJ	73
Tableau 3-31 : forme et structure de financement.....	73
Tableau 3-32 : difficulté d'accès à un crédit bancaire.....	73
Tableau 3-33:Délais de remboursement des crédits.....	74

Figure1-1 : Les différentes phases du processus entrepreneurial.....	11
Figure 2-2 : Evolution des PME privées par branches d'activité.....	37
Figure 2-3: Répartition des PME privées selon les régions du pays	37
Figure 2-4: Nombre de projets financés dans le cadre de l'ANSEJ au 31.12.2012.....	49
Figure 2-5 : nombre correspondants des projets financés dans le cadre de l'ANSEJ au	49
Figure 2-6: montant d'investissement des projets financés dans le cadre de l'ANSEJ au 31.12 .2012	50
Figure 3-7 : Répartition des projets financés par daïra, pour l'année 2012.	60
Figure 3-8 : Le nombre des micro-entreprises financé par secteur d'activité	61
Figure 3-9: Répartition des projets financés par secteurs d'activité en phase d'extension.....	61
Figure 3-10: Le niveau d'instruction.....	68
Figure 3-12 : Avantages accordé par l'ANSEJ.....	69

UNIVERSITE A-MIRA DE BEJAIA
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DES SCIENCES DE
GESTION ET DES SCIENCES COMMERCIALES
MASTER II : MANAGEMENT ECONOMIQUE DES
TERRITOIRES ET ENTREPRENEURIAT

ENQUETE SUR LES OBSTACLES AU FINANCEMENT DE L'ENTREPRENEURIAT
CAS DU DISPOSITIF ANSEJ DE LA WILLAYA DE BEJAIA

Ade Gestion, option Management économique des territoires et entrepreneuriat, à la Faculté des sciences économiques, des sciences de gestion et des sciences commerciales de l'Université de Bejaia, elle est destinée à un échantillon de micro-entreprise. Les informations recueillies demeureront confidentielles et ne pourront en aucun cas faire l'objet que d'une utilisation à des fins purement pédagogiques et de recherche scientifique.

Merci pour votre coopération

AVRIL 2013

Nom et prénom de l'enquêteur : M^{elle} AGRI
Date / /

N° du questionnaire :

A- Identification et Caractéristiques de l'Entreprise

1. Nom ou raison sociale :.....
2. Adresse (lieu d'implantation) :.....
3. Forme juridique :.....
4. Année d'entrée en activité :.....
5. Veuillez indiquer la taille de votre entreprise selon les catégories suivantes :
 - 1) Micro entreprise (1 à 9 salariés)
 - 1) Petite entreprise (10 à 49 salariés)
 - 2) Moyenne entreprise (50 à 250 salariés)
6. Veuillez indiquer le secteur d'activité de votre micro entreprise :

1) Services	<input type="text"/>	5) Industrie	<input type="text"/>
2) Artisanat	<input type="text"/>	6) BTPH	<input type="text"/>
3) Agriculture	<input type="text"/>	7) Profession libérale	<input type="text"/>
4) Transport	<input type="text"/>	8) maintenance	<input type="text"/>

B- Profil de l'Entrepreneur

7. Le sexe
 - 1) Féminin
 - 2) Masculin
8. Quel est le niveau de formation de l'entrepreneur ?
 - 1) Niveau moyen
 - 2) Niveau secondaire
 - 3) Niveau universitaire
 - 4) Formation professionnelle
9. Avez-vous des connaissances préalables en entrepreneuriat ?
Oui Non

10. Quelles sont les motivations qui vous ont conduit à créer votre entreprise dans la wilaya de Bejaia ?

- 1) Créer son propre emploi
- 2) Gout d'entreprendre et prise de risque
- 3) Créer quelque chose de nouveau sur le marché
- 4) Créer des emplois dans la région
- 5) Bénéficier des avantages de l'ANSEJ et la CNAC

C- Les dispositifs d'appui à l'entrepreneuriat

11. Sans l'aide du dispositif ANSEJ comptez-vous créer votre entreprise tout seul?

Oui non

12. Etes-vous satisfait des divers services reçus par ces dispositifs ?

- 1) Très insatisfait
- 2) Insatisfait
- 3) Satisfait
- 4) Très satisfait

13. Qu'elle est le niveau d'efficacité des services ?

- 1) La diffusion des informations qui concernent les subventions octroyées
- 2) Le suivi poste création d'entreprise
- 3) Présentation des conseils réglementaires
- 4) Recherche de fonds propres
- 5) Organisation des salons d'exposition
- 6) Formation des entrepreneurs

17. Quel constat faites-vous de l'accompagnement accordé par ces mécanismes?

- 1) Excellent
- 2) Bon
- 3) Moyen

18. Est-ce que le fait de bénéficier des avantages financiers seulement (réduire le risque financier) contribue à réduire le risque global lié à la création d'une entreprise ?

Oui Non

19. Que pensez-vous des conditions et de suivi et de recouvrement des crédits ?

- 1) Mauvaises
- 2) Acceptables
- 3) Bonnes
- 4) Autre (Précisez)

20. Pensez-vous que vos activités prospèreraient mieux que si vous aviez obtenu un crédit ?

Oui Non

21. Les difficultés de la création et le lancement de la petite entreprise ?

- 1) Prospection de la clientèle potentielle
- 2) Recherche du financement bancaire
- 3) Recherche de fournisseurs
- 4) Recherche du foncier
- 5) Recherche de personnel qualifié

22. Qu'elles sont les difficultés des créateurs face à ces dispositifs ?

- 1) Courte durée de remboursement du crédit
- 2) La longueur de la durée d'octroi du crédit
- 3) Pas de difficultés
- 4) Autres (précisez)

24. D'après vous pensez vous que ces dispositifs aide au développement de l'entrepreneuriat ?

Oui non plus ou moins

25. Quels sont les plus grands obstacles à la création d'entreprise?

- 1) L'organisation administrative (bureaucratie)
- 2) Les habitudes culturelles
- 3) Le manque d'esprit d'entreprise
- 4) Autre, (à précisez) :

D- L'entrepreneuriat et les mécanismes de financement

26. Que pensez-vous des éléments suivants :

	tout à fait d'accord	Plutôt d'accord	plutôt pas d'accord	pas de tout d'accord
L'aide de l'entourage source de financement				
Les aides (des dispositifs) ont un impact positif sur la création d'entreprise				
La difficulté d'accès au crédit freine la création				
Manque de fond frein la création				

27. Est-ce que vous arrivez au remboursement de votre crédit dans les délais fixé ?

Oui Non

29. Qu'elle est la forme et la structure de financement que vous avez choisi ?

Les formes de financement	Apport personnel	Crédit sans intérêt	Crédit bancaire
Triangulaire	1%	29 %	70%
Mixte	71 %	29 %	-

30. D'après vous pourquoi il y a difficulté d'accès à un crédit bancaire ?

- 1) Manque de confiance
- 2) Pas de garantie de remboursement
- 3) L'inexistence de banque spéciale pour PMI PME
- 4) Autres (précisez)

31. Classifier les aides selon l'ordre d'importance ?

- 1) Crédit sans intérêt
- 2) Bonification de taux d'intérêt
- 3) Aides fiscales et parafiscales en phase de réalisation de projet
- 4) Aides fiscales et parafiscales en phase d'exploitation du projet

32. D'après vous bénéficier seulement des avantages fiscaux et parafiscaux ; est-il suffisant pour créer votre entreprise ?

Oui non

**Que pensez-vous d'une manière générale sur les mécanismes de financement
(suggestions)**

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Merci pour votre collaboration

Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale

Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes



Guide de création de la Micro-Entreprise

Orientations Générales



Etapes de Création

Aides et Avantages



Etapes d'Accompagnement

ORIENTATIONS GÉNÉRALES

L'ANSEJ vous...

- Informe sur les démarches à entreprendre pour créer votre propre entreprise;
- Oriente et vous aide dans la formulation de votre idée de projet ;
- Accompagne dans l'étude de votre projet et l'élaboration de votre dossier d'investissement ;
- Assiste pour l'obtention d'un crédit bancaire et vous notifie les aides et les avantages accordés par l'Etat pour réaliser et exploiter au mieux votre projet;
- Forme sur les techniques de gestion d'entreprise ;
- Assure le suivi de votre micro entreprise dès le démarrage de l'activité.

L'accompagnement de l'ANSEJ ainsi que les aides et avantages que vous accorde l'Etat contribuent au succès de votre projet.

En contrepartie, vous devez fournir les efforts nécessaires pour améliorer vos capacités d'entrepreneur.

A CE TITRE, VOUS DEVEZ...

- Adopter un comportement à la mesure des responsabilités d'un entrepreneur ;
- Etre à l'écoute de l'environnement en matière de produits, clientèle, concurrents, prix etc....., pour maximiser vos atouts ;
- Cultiver votre sens des responsabilités et le respect des engagements qui sont des caractéristiques entrepreneuriales fondamentales ;
- Accepter les contraintes liées à un projet d'entreprise et vous attacher à les dépasser ;
- Développer votre sens de communication et tisser un réseau d'affaires profitable, autour de votre entreprise ;

- Tirer le maximum de bénéfice des rencontres professionnelles, des sessions de formation, etc.... ;
- Garder toujours à l'esprit que votre entreprise n'est pas un objet circonscrit à un équipement et un local et que sa valeur dépend d'abord de votre volonté et de vos capacités de gestion que vous devez développer sans cesse.

Vous devez donc savoir que le métier d'entrepreneur ne se transmet pas, c'est une passion qui se cultive et se développe constamment. Mais au départ, il doit y avoir une forte volonté de changement provenant du promoteur lui même.

DEMARCHES DE LA CREATION D'ENTREPRISE

La création d'entreprise comporte plusieurs étapes que vous devez franchir avec l'accompagnement de l'ANSEJ.

Mais avant d'aborder ces étapes, vous devez mieux vous connaître pour mesurer vos capacités à entreprendre. Pour cela un seul moyen ; faites un bilan de votre personnalité.

Pour connaître :

- vos points forts ;
- vos points faibles.

Pour vérifier :

- votre envie d'entreprendre ;
- vos compétences ;
- vos moyens (temps, acceptation des contraintes, etc) ;
- vos appuis en termes humains et financiers.

Une fois convaincu de votre motivation de créateur d'entreprise, voici les étapes à franchir :

1 – La recherche de l'idée

L'idée de projet est le résultat de :

- l'observation des attitudes et des comportements des gens dans leur vie quotidienne ;

- la visite des salons et des foires ;
- les discussions avec les fabricants et les utilisateurs des produits et des services.

2 – L'élaboration du projet

Après avoir vérifié votre motivation personnelle pour votre projet d'entreprise, vous pouvez entreprendre l'élaboration de votre projet qui comporte cinq grands volets :



2-1 Le Volet économique

Définir exactement le produit ou le service, puis établir un plan de recueil des informations pour :

- connaître les concurrents : leurs forces et leurs faiblesses ;
- connaître la demande : ses caractéristiques (âge, catégories socioprofessionnelles, le processus d'achat : qui achète ? en quelle fréquence ?...) ;
- déterminer les ventes prévisionnelles ;
- définir une stratégie commerciale : en matière de prix, de distribution et de communication.

2-2 Le Volet humain

L'équipe de l'entreprise :

- Le créateur;
- Les associés;
- Les salariés.



2-3 Le volet technique

Le choix du matériel doit tenir compte :

- des caractéristiques du produit ou service à réaliser ;
- des quantités à produire.

Avoir constamment à l'esprit de :

- rechercher l'utilisation optimale du matériel ;
- éviter la sous-utilisation ou la sur-utilisation du matériel.

2-4 Le volet financier

L'étude financière permet de vérifier :

- la cohérence des besoins financiers et des possibilités de ressources ;
- la rentabilité du projet.

Les résultats de l'étude financière permettent de décider :

- de réaliser le projet ;
- de reconsidérer les éléments commerciaux ou techniques ;
- ou d'abandonner le projet.

2-5 Le volet juridique

C'est le cadre légal de l'entreprise et qui a une implication sur le niveau d'engagement de ses propriétaires envers les partenaires.

3- Le montage de l'entreprise

Le créateur doit établir un planning des tâches, bien articulées, de réalisation de son projet.

4- Le démarrage de l'activité

C'est une étape décisive car :

L'entreprise va être confrontée à la réalité de l'environnement ;

Le créateur change de statut pour être chef d'entreprise.

Pour réussir le démarrage, le créateur doit :

- mettre en place un système d'information qui renseigne sur l'évolution de l'entreprise ;
- analyser et corriger, à temps, les écarts éventuels.

PROCEDURES DE CREATION DE LA MICRO ENTREPRISE DANS LE CADRE DU DISPOSITIF ANSEJ

CARACTERISTIQUES DE LA MICRO-ENTREPRISE

- ▶ La micro entreprise peut être créée par un ou plusieurs jeunes promoteurs ;
- ▶ seules les activités de production de biens et de services sont éligibles. Les activités commerciales sont exclues ;
- ▶ le montant maximum de l'investissement est de dix (10) millions de dinars ;
- ▶ la micro entreprise est créée et se développe dans un environnement économique et social particulier ;
- ▶ le ou les jeunes promoteurs doivent contribuer financièrement à l'investissement de création ou d'extension, par un apport personnel qui varie selon le niveau de l'investissement et sa localisation.

PROCEDURES DE CREATION DE LA MICRO ENTREPRISE

Le dispositif de création des micro entreprises ANSEJ, concerne deux types d'investissement :

1- L'investissement de création : porte sur la création de nouvelles micro entreprises par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANSEJ.

2- L'investissement d'extension : concerne les investissements réalisés par une micro entreprise en situation d'expansion.

INVESTISSEMENT DE CREATION

1- CONDITIONS D'ELIGIBILITE

Quatre (04) conditions

- Etre chômeur.
- Etre âgé entre **19** et **35** ans. Pour le gérant l'âge peut aller jusqu'à **40** ans avec engagement de créer trois (**03**) emplois permanents (y compris les associés).
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée.
- Mobiliser un apport personnel pour le financement du projet.

2- LES MONTAGES FINANCIERS

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ.

1- Le financement triangulaire : c'est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire.

- Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :
 - **Niveau 1 :** le montant d'investissement jusqu'à **5.000.000 DA**

Apport personnel	Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
5 %	25 %	70 %

• **Niveau 2** : le montant d'investissement de 5.000.001 DA à 10.000.000 DA

Apport personnel		Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire	
zones spécifiques	autres zones		zones spécifiques	autres zones
8 %	10 %	20 %	72 %	70 %

2- Le financement mixte : dans ce type de financement l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêts accordé par l'ANSEJ

- la structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux :

• **Niveau 1** : montant de l'investissement jusqu'à 5.000.000 DA

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
75 %	25 %

• **Niveau 2** : le montant d'investissement de 5.000.001 DA à 10.000.000 DA

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
80 %	20 %

3- AIDES FINANCIERES ET AVANTAGES FISCAUX

Ces aides financières et avantages fiscaux sont accordés sur deux phases:

3-1 Phase réalisation :

Aides financières

➤ Le prêt sans intérêts : C'est un prêt à long terme sans intérêt, accordé par

l'ANSEJ à la micro entreprise.

➤ La bonification des taux d'intérêts du crédit bancaire : dans le cadre du financement triangulaire, l'ANSEJ prend en charge une partie des intérêts du crédit bancaire. Le niveau de la bonification varie selon la nature et la localisation de l'activité.

Bonification des taux d'intérêt bancaire :

Les zones Les secteurs	Zones spécifiques	Autres zones
Secteurs prioritaires	95 %	80 %
Autres secteurs	80 %	60 %

Secteurs prioritaires: agriculture, hydraulique et pêche

Avantages fiscaux

- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipements et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création de l'activité;
- exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.

3-2 phase exploitation :

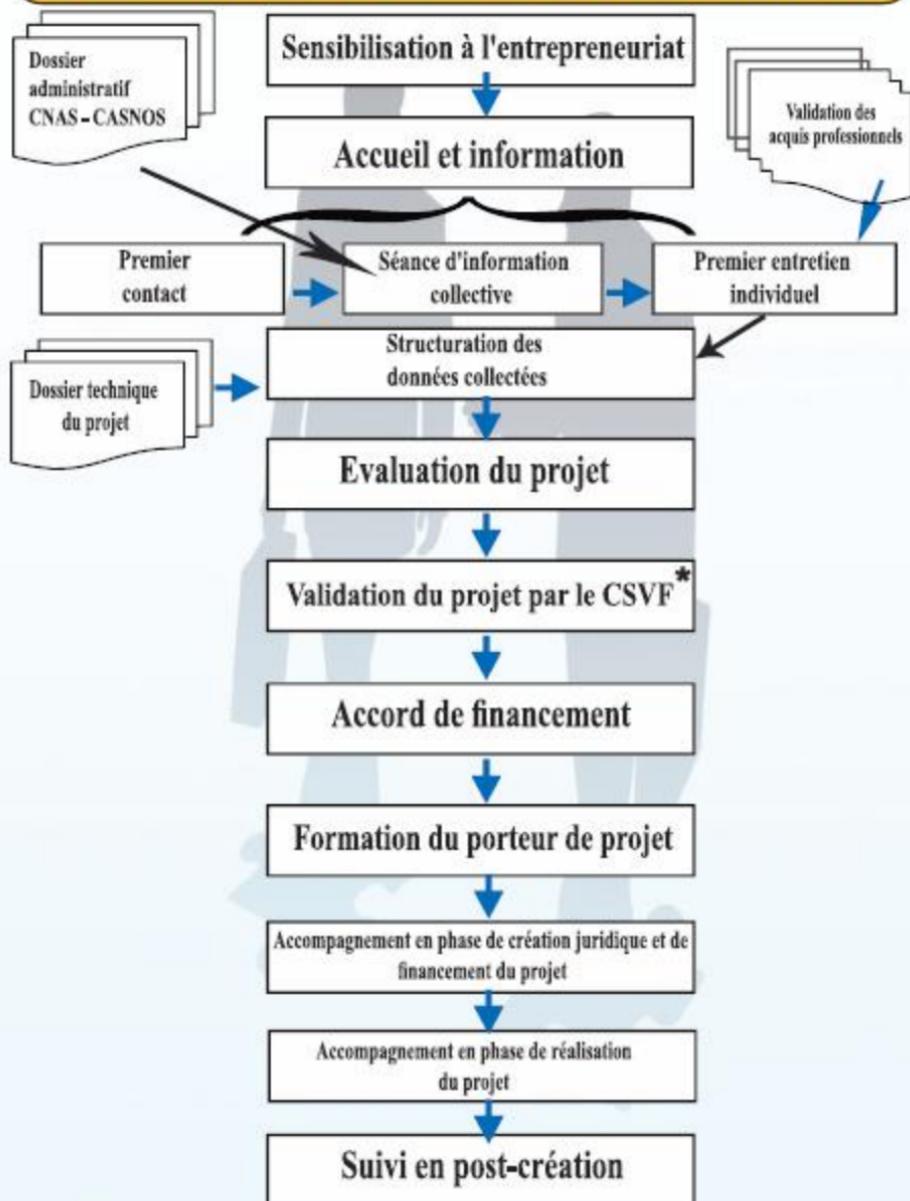
Elle comprend :

- ➔ Des avantages fiscaux accordés à la micro-entreprise pour une période de trois (03) ans à partir du démarrage de l'activité ou de six (06) ans quand le projet est implanté dans une zone spécifique.
- Cette période d'exonération est prorogée de deux (02) années lorsque le jeune promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.

Ces avantages concernent :

- exonération totale de l'IBS, de l'IRG et de la TAP.
- exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions destinées aux activités des micro-entreprises.
- ➔ exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et les petites entreprises lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels.

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT



* CSVF : Comité de Sélection, de Validation et de Financement des projets

INVESTISSEMENT D' EXTENSION

L'investissement d'extension concerne les micro-entreprises réalisées dans le cadre du dispositif ANSEJ et qui ont la propension à l'extension des capacités de production dans la même activité ou dans une activité connexe.

1- CONDITIONS D'ELIGIBILITE :

La micro entreprise doit répondre aux conditions suivantes :

- remboursement du crédit bancaire à hauteur de **70 %** en cas de financement triangulaire;
- remboursement intégral du crédit bancaire en cas de changement de banque ou de type de financement du triangulaire vers le mixte;
- remboursement à hauteur de **70 %** du PNR en cas de financement mixte.
- remboursement régulier des échéances du PNR;
- avoir des bilans fiscaux retraçant l'évolution positive de la micro entreprise.

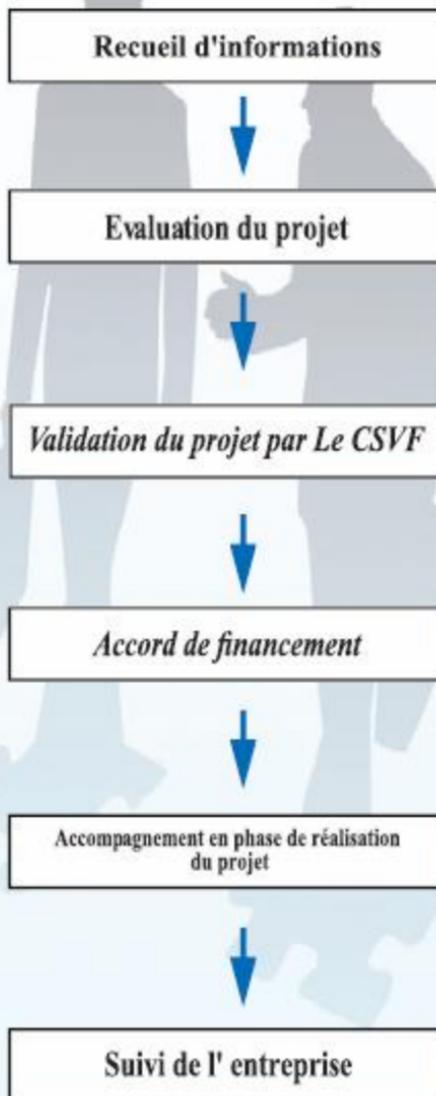
2- LES MONTAGES FINANCIERS :

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ pour les investissements d'extension, qui sont identiques à l'investissement de création (voir le montage financier de l'investissement de création: pages 7 et 8)

3- AIDES FINANCIERES ET AVANTAGES FISCAUX POUR L'EXTENSION :

Les mêmes aides financières et avantages fiscaux accordés à l'investissement de création sont appliqués à l'investissement d'extension (voir les aides financières et les avantages fiscaux accordés en phase de création: pages 8 et 9).

LES ÉTAPES DE L'ACCOMPAGNEMENT EN PHASE D' EXTENSION



FONDS DE CAUTION MUTUELLE DE GARANTIE RISQUES / CREDITS JEUNES PROMOTEURS

1- Rôle du Fonds de Garantie

Le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs a été créé afin de garantir les crédits accordés par les banques et les établissements financiers aux micro entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ.

La garantie du fonds complète celles déjà fournies par le jeune adhérent, aux établissements de crédits à savoir :

- Le nantissement des équipements au 1er rang au profit de la banque ou de l'établissement financier et au profit de l'ANSEJ au 2ème rang.
- L'assurance multirisque subrogée au profit de la banque
- Le gage du matériel roulant.

Les adhérents au Fonds de Garantie sont d'une part, les banques et les établissements financiers et d'autre part, les micro entreprises ayant opté pour la formule de financement triangulaire dans le cadre du dispositif ANSEJ, aussi bien pour les investissements de création que ceux de l'extension.

2- Modalités d'adhésion et de cotisation

L'adhésion de la micro entreprise au fonds se fait après notification de l'accord bancaire et avant la délivrance de la décision d'octroi des avantages par les services de l'ANSEJ.

Le montant de la cotisation est calculé sur la base du montant du crédit bancaire et de sa durée .

Le taux de la cotisation pour chaque échéance est de **0,35%** du principal restant à rembourser.

Le paiement de la cotisation au profit du Fonds est effectué en une seule fois et intégralement au moment de l'adhésion de la micro entreprise .

08, Rue Arezki Benbouzid.

El Anasser - Alger

Tel: 021 67 13 45 / 021 67 13 53

Fax: 021 67 75 87 / 021 67 75 74

www.ansej.org.dz

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Introduction générale.....	1
Chapitre I : Aspects théorique sur l'entrepreneuriat.....	4
Introduction.....	4
Section 01 : le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat.....	4
1. Conception de l'entrepreneuriat	4
1.1. Problématiques génériques et facteurs centraux de l'entrepreneuriat	4
1.2 Genèse et fondement de l'entrepreneuriat.....	6
1.2.1. Approches fonctionnelles des économistes	7
1.2.2 Approches centrées sur les individus	7
1.2.3 Approches basées sur les processus	7
1.3 Processus de création d'entreprise.....	9
1.3.1 La propension entrepreneuriale	10
1.3.2 L'intention entrepreneuriale	10
1.3.3 La décision entrepreneuriale.....	10
1.3.4 L'acte d'entreprendre	10
Section 02 : Concepts de base de la théorie de l'entrepreneur.....	11
1. L'entrepreneur : l'acteur principal de l'entrepreneuriat	12
1.1. L'origine du concept de l'entrepreneur.....	12
1.2 Les principales théories de l'entrepreneur.....	14
1.2.1 L'entrepreneur dans la pensée classique	14
1.2.2 L'entrepreneur dans la pensée contemporaine	15
2. Définition de l'entrepreneur	17
2.1 Les économistes	17

2.2 Les psychologues et spécialistes du comportement humain	18
2.3. Les gestionnaires	18
3. Les caractéristiques et les approches typologique de l'entrepreneur.....	20
3.1 Les caractéristiques de l'entrepreneur	20
3.2 L'entrepreneur et les approches typologique.....	21
3.2.1. L'entrepreneur artisan versus l'entrepreneur opportuniste.....	21
3.2.2 La typologie de Laufer	21
3.2.3 Les PIC et les CAP.....	22
3.2.4 Les indépendants versus les créateurs d'organisation	22
3.2.5 L'approche de Schumpeter.....	23
Section 03 : Les situations et les potentialités entrepreneuriales.....	23
1. Les situations entrepreneuriales	23
1.1 Les différents aspects d'une démarche entrepreneuriale	23
1.2 La création ex nihilo.....	24
1.2.1 La forme la plus pure de l'entrepreneuriat	24
1.2.2 Les raisons de la création d'entreprise	24
1.3 Les potentialités entrepreneuriales pouvant intervenir dans l'acte d'entreprendre	24
1.3.1 Les facteurs intervenant dans le désir et la crédibilité de l'acte	24
1.3.1.1 La sphère familiale comme lieu de fécondation de l'entrepreneur.....	24
1.3.1.2 L'enseignement et la formation, une influence reconnue.....	25
1.3.1.3 L'entreprise et le territoire, des pôles d'attraction entrepreneuriale.....	25
1.3.2 Les facteurs ayant une influence sur la faisabilité et le déclenchement de l'acte.....	25
1.3.2.1 L'expérience professionnelle acquise.....	25
1.3.2.2 Les ressources économiques et le réseau relationnel.....	25
1.3.3 Les facteurs pouvant aider au déclenchement de l'acte	26
1.3.3.1 facteurs « puches » et « pulls » selon le professeur Shapero	26
1.3.3.2 Les ressources psychologiques.....	26
Conclusion.....	26
Chapitre II : La PME et son financement en Algérie	28

Introduction.....	28
Section 01 : Evolution du cadre institutionnel des PME en Algérie.....	28
1. Aperçue historique de la PME en Algérie.....	29
1.1. La période de 1962-1982.....	29
1.1.1 La période 1982-1988	30
1.1.2. De 1988 à nos jours	31
2. Définition de la PME en Algérie.....	32
2.1. L’approche quantitative :.....	32
2.2. L’approche qualitative :.....	33
3. Les facteurs explicatifs de l’adoption de la privatisation en Algérie.....	34
4. Les caractéristiques de la petite et moyenne entreprise (PME) algériennes.....	35
Section 02 : La PME algérienne : état des lieux.....	36
1. L’évolution de la création d’entreprises en Algérie	36
2. Le rôle du secteur financier dans la création d’entreprise en Algérie :	40
2.1. Le secteur financier algérien	40
2.2. Très petite entreprise et moyen de financement :.....	40
2.2.1. La logique bancaire :	41
2.2.2. Soutien et financement public :	42
3. Les obstacles des PME Algériennes.....	42
3.1. Le problème immobilier.....	42
3.2. Le problème de matière première locale et importées.....	42
3.3. Le financement.....	43
3.4. Système d’information	43
3.5. La technologie	43
3.6. Problèmes de commercialisation.....	43
3.7. Difficultés des procédures administratives et d’exécution	43
3.8. Problèmes liés au système fiscal	44
Section 03 : Les dispositifs et programmes d’appui à la promotion des PME en Algérie	44
1. Les services d’appuis à la promotion des PME en Algérie	44
1.1. Ministère des petites et moyennes entreprises.....	44

1.2. Pépinières et incubateurs d'entreprises :	45
1.3. Centres d'aides	45
1.4. Conseil National Consultatif	45
2. Les institutions de soutien et d'accompagnement de Petites et moyennes entreprises (PME).....	46
2.1. L'ANSEJ (agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes).....	46
2.2. La CNAC (caisse nationale d'assurance chômeurs).....	50
2.3. L'ANGEM (agence nationale de la gestion du microcrédit).....	51
Conclusion.....	52
Chapitre III : Le financement de la création d'entreprises dans la wilaya de Bejaia : cas du dispositif ANSEJ.....	54
Introduction.....	54
Section 01 : Présentation de la wilaya de Bejaia : situation socio-économique.....	54
1. Présentation synthétique de la wilaya.....	54
2. Indicateurs de l'entrepreneuriat à Bejaia.....	55
2.1. La PME de Bejaïa au niveau national	55
2.2. Création des entreprises privées	56
2.3. Mouvement des entreprises	56
2.4. Répartition des PME privées et l'emploi crée par secteur d'activités.....	57
2.5. Répartition spatiale des PME	58
3. Dispositifs d'appui à l'entrepreneuriat	58
3.1. Dispositif ANSEJ	58
3.2. Dispositif CNAC	62
3.3. Dispositif ANGEM.....	62
Section 02 : Méthodologie de l'enquête et présentation des principaux résultats	63
1. L'échantillonnage.....	63
2. Objectif de l'enquête, confection du questionnaire et son mode d'administration	64
3. Le déroulement de l'enquête	65
4. Présentation et interprétation des résultats de l'enquête.....	66
4.1. Caractéristiques des entreprises enquêtées.....	66
4.2. Identification du jeune créateur d'entreprise.....	67

4.3. Dispositif d'appui à la création d'activité	68
4.4. Dispositif d'appui à l'entrepreneuriat et les mécanismes de financement	71
Conclusion :	74
Bibliographie	78
Liste des tableaux	89
Liste des figures	91
Annexe	92
Résumé	

Résumé

L'effet du développement financier sur la dynamique entrepreneuriale constitue l'un des principaux canaux à travers lesquels la finance affecte la croissance. La présente contribution s'inscrit dans ce contexte, pour explorer la relation entre le développement bancaire et la dynamique des entreprises privées. Nous tenterons, plus précisément, de comprendre les difficultés de financement rencontrées par les entrepreneurs lors de processus de création de leurs entreprises dans le cadre de dispositif ANSEJ de la wilaya de Bejaia ?

Afin de cerner au mieux les difficultés des entrepreneurs face au dispositif ANSEJ en termes de financement, nous avons décidé d'appuyer notre étude par une enquête menée sur le terrain. Notre choix s'est porté sur des micro-entreprises de la wilaya de Bejaïa. Dans notre enquête, nous nous sommes basés sur un échantillon de 30 micro-entreprises à l'aide d'un questionnaire.

Cette recherche empirique nous a permis d'aboutir à des conclusions, que les entrepreneurs de dispositif ANSEJ confrontent pour leur financement une multitude de problèmes, les critères de solvabilité et de rentabilité, l'analyse et l'évolution du risque, le respect des règles prudentielles se conjuguent pour rendre difficile le remboursement des crédits, les taux d'intérêt bancaires élevés ; les banques qui exigent trop de documents administratifs et décourageant les entreprises à demander des crédits ; et le manque de qualité de service bancaire.

Mots clés : Entrepreneuriat, Difficultés de financement, ANSEJ, Micro-entreprise, Bejaia.