

République algérienne démocratique et populaire
Ministère de l'enseignement supérieur
Et de la recherche scientifique
Université Abderrahmane Mira-Bejaia



Faculté des sciences humaine et sociales
Département des sciences sociales

Mémoire de fin de cycle
En vue de l'obtention du diplôme de master
Option : Sociologie de l'organisation et du travail

Thème

L'impact des politiques publiques sur la création des
PME ; évaluation des dispositifs d'accompagnement
au sein de Bejaia

Elaboré par :

HASSAIM Rayane

Encadré par :

Dr HIDER Fouzia

Année universitaire 2024-2025

Remerciement

Nos sincères remerciement à dieu tout le puissant qui nous a béni de sa miséricorde, nous a donné la volonté, le courage, la patience et surtout de nous gardant en bonne santé afin bien mener ce modeste travail.

*Nous souhaitons exprimer notre gratitude la plus sincère et nos remerciements les plus profonds envers Mme. **HIDER Fouzia** de nous avoir encadré, pour son accompagnement bienveillant, sa disponibilité et ses efforts constants qui nous ont aidés à surmonter les moments difficiles, notamment sa gentillesse et sa générosité et ses conseils judicieux tous au long de notre projet qui nous ont menés à réaliser un travail bien fini.*

Nos remerciements s'adressent également à l'ensemble de nos enseignants de la faculté des sciences humaines et sociales, dont l'engagement et le savoir nous ont permis de progresser durant tous notre parcours universitaire

Nous exprimons également notre reconnaissance à tous les entrepreneurs et cadres qui nous ont accueillis avec gentillesse et ont acceptés de partager avec nous leur précieuse expérience.

Enfin, Nous adressons nos plus profonds remerciements à nos parents pour leur soutien inconditionnel, leurs encouragements et leur amour, qui ont été notre source de motivation et force tout au long de notre cursus scolaire.

Dédicaces

*J'ai le plaisir et l'honneur de dédier ce modeste travail
accompagné d'un profond amour*

*À mes adorables parents, qui m'ont constamment apporté
motivation, courage et tout le soutien nécessaire pour réaliser ce
projet.*

*Je dédie également ce modeste travail à mes frères, Samy et
Amir, qui ont été à mes côtés tout au long de ce travail.*

*J'adresse ainsi un brève dédicace à Lwenas, Radi, Koussaila,
Islam, Zineb, Kenza, Belaïd et Elhadi, pour leur
disponibilité, leurs efforts partagés et leur précieux
accompagnement.*

Rayane

La liste des abréviations

abréviation	Signification
NESDA (ex ANADE)	National entrepreneurship support and developement agency
ANGEM	Agence Nationale de gestion du microcrédit
AAPI (ex ANDI)	Agence algérienne de promotion de l'investissement
CNAC	Caisse nationale d'assurance chômage
PME	Petite moyenne entreprise
PIB	Plan intérieur brut
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement économique
ETI	Entreprise de taille intermédiaire
URSS	Union des républiques socialistes soviétiques
APSI	Agence de promotion, de soutien et de suivi d'investissement
PVD	Pays en voie développement
CFPA	Centre de formation professionnelle et d'apprentissage
TS	Technicien supérieur
BTS	Brevet technicien supérieur
CPMI	Centre de perfectionnement dans les métiers de l'industrie
DEA	Diplôme d'étude approfondie
EFC	Etablissement de formation et de certification
PV	Procès-Verbal
CPA	Crédit populaire d'Algérie
BDL	Banque de développement local

BADR	Banque de l’agriculture et du développement Rural
BNA	Banque Nationale d’Algérie
BEA	Banque Extérieur d’Algérie
CNRC	Centre Nationale du Registre de Commerce
CSVF	Commission de sélection et de validation financement des projets
CNAS	Caisse Nationale des Assurances Sociales
DSP	Direction de la santé publique
DRAG	Direction de régularisation des affaires générales
ADAS	Advanced Driver Assistance System
CASNOS	Caisse Nationale de Sécurité Sociale des NON Salariés
CMTP	Crédit à Moyen Terme Professionnel
ASF	Algerian Start-up Fund

La liste des tableaux (annexes)

N°	Le titre
01	REALISATION DE L'AGENCE NATIONALE DE GESTION MICRO-CREDIT (ANGEM) DE BEJAIA 2020 -2021-2022-2023-2024-2025 PAR SECTEUR D'ACTIVITE
02	Répartition des projets d'investissement déclarés par secteur d'activité au sein dispositif AAPI du 01/10/2022 au 31/12/2024.
03	Répartition des projets déclarés selon leur forme juridique au sein dispositif AAPI durant la période 01/10/2022 au 31/12/2024.
04	Bilan global à partir de 01/10/2022 au 31/12/2024 dans l'agence AAPI

Sommaire

Sommaire

Introduction	1
--------------------	---

Chapitre I : Le cadre méthodologique de la recherche

Préambule :	4
1. Les raisons du choix du thème :	4
2. Les objectifs de la recherche :	4
3. La problématique :	5
4. Les hypothèses :	7
5. Définitions des concepts :	8
6. La pré-enquête :	13
7. La méthode et la technique utilisées :	14
8. Le choix des entrepreneurs interrogés :	15
9. Les difficultés rencontrées :	15

Chapitre II : Généralités sur l'entrepreneuriat et l'entrepreneur

Préambule :	17
1. Genèse de l'entrepreneuriat :	17
2. L'évolution de l'entrepreneuriat en Algérie :	18
3. L'évolution du profil social de l'entrepreneur algérien :	20
4. Les formes de l'entrepreneuriat :	21
5. Les approches théoriques sociologiques de l'entrepreneuriat :	24
6. Les caractéristiques sociales de l'esprit entrepreneurial :	27
7. Les figures sociales de l'entrepreneur :	29
8. Typologie sociologique des entrepreneurs algériens ;	30
9. Objectifs et aspirations sociales des entrepreneurs :	33
10. Entreprendre entre opportunités et contraintes sociales :	34
11. L'entrepreneur comme acteur du développement social et économique en Algérie :	36
12. Les facteurs qui affectent la culture entrepreneuriale en Algérie :	37
13. Le processus de création d'entreprise :	39
14. Qu'est-ce que génère le comportement entrepreneurial :	41
Conclusion du chapitre :	42

Chapitre III : Les dispositifs d'accompagnement

Préambule :	43
1. NESDA : (ex ANADE, ANSEJ)	43
2. ANGEM : Agence nationale de gestion micro-crédit	52

3. Présentation de dispositif AAPI : Agence algérienne de promotion et d'investissement (ex ; ANDI).....	59
4. CNAC : Caisse nationale d'assurance chômage	62
5. Le rôle des dispositifs d'accompagnement dans le développement entrepreneurial en Algérie :.....	64
6. Les facteurs défavorables de l'entrepreneuriat en Algérie :.....	66
Conclusion de chapitre :	68

Chapitre IV : Analyse des enquêtes

1. Présentation des dispositifs institutionnels enquêtés :.....	69
2. Présentation des entrepreneurs enquêtés :.....	74
Conclusion générale	89
Bibliographie	92

Annexes

Résumé

Introduction

Introduction

Au cours des dernières décennies, l'entrepreneuriat est devenu un problème de préoccupation prioritaire pour les universitaires et les décideurs du monde entier en raison de son importance par rapport au développement économique et social. Il a émergé en Algérie au début des années 1990 après les réformes économiques initiées par le gouvernement. Ces réformes ont touchées tous les secteurs économiques nationaux, déplaçant la politique gouvernementale vers un nouveau système de cadres organisationnels incitatifs visant à promouvoir et à développer l'entrepreneuriat. Depuis lors, la création d'entreprises a été intégrée dans les politiques publiques comme un outil de développement, notamment pour traiter des problématiques sociales telles que le chômage des jeunes. Selon le dictionnaire de management de projet, l'entrepreneur est défini comme : « Contractor, Personne chargée de l'exécution de tout ou partie des travaux, y compris la mise à disposition de moyens, éventuellement la fourniture d'équipements ou de matériaux inclus dans ces travaux suivant les conditions d'un marché de travaux » (Miloudi. M. K et Boumediene. Y, 2021, PP : 13-14).

Aujourd'hui, l'activité entrepreneuriale a pris une très grande importance et même intégrée dans les algorithmes de développement économique stratégique de l'Algérie. Au-delà d'étant décisive dans le développement économique, elle se présente comme une magnifique opportunité aux algériens du fait que le chômage touché la population. Depuis 2015, des efforts importants ont été réalisés, notamment par le biais de subventions, à travers des dispositifs d'aides à l'entrepreneuriat voire même à l'autonomisation des jeunes.

Des changements au sein de la NESDA, de l'ANGEM, de l'AAPI et de la CNAC ont été mis en place afin de renforcer la vitalité du tissu économique. Ces aides, qu'elles soient bureaucratiques, techniques ou financières, visent notamment à proposer des formations destinées à améliorer la gestion des nouvelles entreprises. On observe particulièrement un dynamisme croissant dans la wilaya de Bejaia.

L'impact des politiques publiques sur l'entrepreneuriat est multidimensionnel, car chacune d'entre elles agit sur un ou plusieurs facteurs que l'entrepreneur potentiellement pourrait utiliser pour stimuler ou freiner son initiative. Les politiques fiscales et financières constituent l'un de cette importante dimension. En effet, tous les dispositifs incitatifs comme les allègements d'impôts pour les jeunes entreprises ou les exonérations de cotisations sociales visent à diminuer le coût de la création et son développement dans les premiers instants, rendant l'aventure de l'entrepreneuriat plus reluisante. L'accès au financement est également une pierre

angulaire utile pour la pérennité des jeunes entreprises, accompagnés par des mesures publiques telles que les fonds de garantie, les prêts d'honneur, les aides à l'innovation, et le capital-risque. Parallèlement à cela, la simplification de la charge administrative constitue un impératif afin de lever un autre des principaux freins à l'entrepreneuriat. L'instauration de guichets uniques, la digitalisation des démarches administratives, ainsi que la diminution des délais constituent un allègement du fardeau des créateurs, permettant à ceux-ci de se focaliser sur le cœur de leur activité. Un environnement réglementaire stable et donne également une confiance utile aux porteurs de projets et les investisseurs. Le soutien à l'innovation et à la recherche et développement, s'avère tout aussi important, mais principalement pour les PME.

Algérie, par ses politiques à l'entrepreneuriat et à l'emploi de jeunesse, elle a développé des programmes ancêtres pour le soutien à l'autonomisation économique. Les programmes susmentionnés, tels que la NESDA, ex-ANADE, et l'ANGEM avec l'AAPI ont substantiellement dynamisés le tissu entrepreneurial. Bejaïa, et plus particulièrement la ville éponyme de la Wilaya, se sont taillé la part du lion en matière de bénéfices considérables concernant ces aides structures.

Au sein de notre wilaya de Bejaia de nombreux jeunes nourrissaient des ambitions entrepreneuriales mais se heurtaient souvent à un manque d'insertion professionnelle et à la prégnance du travail informel. Grace aux programmes de soutien mis en place par le gouvernement, plusieurs d'entre eux ont néanmoins pu concrétiser leur projet et accéder aux dispositifs d'aide disponibles.

Notre travail de recherche s'articule autour de deux parties fondamentales, réparties en quatre chapitres. La première partie est à caractère théorique, tandis que la deuxième renvoie à l'aspect pratique. Elles se structurent sous forme de chapitres comme suit :

- Le premier chapitre nous l'avons consacré pour le cadre méthodologique, il inclut les raisons du choix du thème, les objectifs, la problématique, les hypothèses, la définition des concepts, la méthode et la technique utilisé et les difficultés rencontrées sur le terrain.
- Le deuxième chapitre on a basé sur l'entrepreneuriat et l'entrepreneur, notamment, son évolution, le regard des économistes, psychologue envers l'entrepreneur, typologie d'entrepreneurs et les facteurs qui influencent l'entrepreneuriat en Algérie.
- le troisième chapitre nous l'avons consacrés sur les dispositifs d'accompagnement existants en Algérie en particulier Bejaia, parmi eux la NESDA, l'ANGEM, l'AAPI et

Introduction

CNAC à savoir leurs missions, leurs modalités de financement, les collaborateurs, le processus de création, les défis rencontrés et les recommandations donnés pour améliorer leur soutien entrepreneurial.

- Le quatrième et dernier chapitre traite la présentation de la pré-enquête en analysant les résultats obtenus lors des entretiens exploratoires auprès des responsables des dispositifs d'accompagnement ainsi que les entrepreneurs.

Enfin nous clôturons notre travail de recherche avec une conclusion générale.

Chapitre I : Le cadre méthodologique de la recherche

Préambule :

Dans le cadre de cette recherche, la méthodologie représente la démarche que le chercheur doit suivre afin de conférer un caractère scientifique à son travail. Ainsi, ce chapitre sera consacré à la présentation des différentes étapes et techniques méthodologiques mises en œuvre tout au long de notre étude, ainsi qu'à la justification du choix du phénomène analysé et aux objectifs poursuivis à travers ce choix.

1. Les raisons du choix du thème :**1.1- Les raisons objectives :**

- ✓ Analyser l'efficacité réelle des politiques publiques.
- ✓ Contribuer à la compréhension du rôle stratégique des PME dans le développement territorial.
- ✓ Identifier les limites et les opportunités ainsi les recommandations pour améliorer les dispositifs.

1.2- Les raisons subjectives :

- ✓ Un sujet d'actualité.
- ✓ Ce sujet est une opportunité d'approfondir et d'élargir nos connaissances et une occasion de mettre en pratique les acquis théoriques retenus tout au long de notre formation.
- ✓ Cette thématique va nous servir d'avantage à se lancer dans un projet entrepreneurial.

2. Les objectifs de la recherche :

Cette recherche s'articule autour de la description et l'analyse de l'impact des politiques publiques sur le soutien des jeunes entrepreneurs en Algérie. Nous allons essayer d'identifier et d'analyser les dispositifs sous l'angle de l'accompagnement, du financement et des lignes directrices administratives mises à la disposition des porteurs de projets.

En parallèle, l'étude tentera aussi de discerner les besoins spécifiques des entreprises soutenues par ces structures d'accompagnement. À partir de ces analyses, nous allons élaborer des propositions critiques sur l'amélioration des dispositifs d'accompagnement existants et le renforcement des politiques de l'entrepreneuriat au sein de la wilaya de Bejaia.

3. La problématique :

L'entrepreneuriat est mondialement reconnu comme un moteur essentiel du développement économique et du bien-être des communautés, permettant l'autosuffisance et la stabilité économique par l'apport de nouvelles PME. Pour satisfaire les besoins productifs en biens et services, l'économie a besoin de toutes les catégories d'entreprises. Les pays puissants ont compris que le progrès socio-économique dépend du développement entrepreneurial, (Rebrab, I, 2012, P 15-17), .l'entrepreneur est un véritable artisan de sa culture d'entreprendre, façonnant ses valeurs et déterminant son succès ou son échec. C'est lui qui alimente la croissance économique en créant de la richesse, des produits, des services et des emplois, dynamisant ainsi le tissu économique local. En somme, l'entrepreneur est bien plus qu'un simple acteur économique ; c'est un moteur essentiel du progrès et du développement. (Schmitt C, 2019. p 9 à 28).Chaque entrepreneur met en place des stratégies afin d'atteindre une indépendance financière et professionnels ; cela constitue également une motivation pour bon nombre d'entre eux. La création d'entreprise est un phénomène complexe et hétérogène. Créer une entreprise est un acte extraordinaire, car l'acte de création suit des trajectoires variées : il n'y a pas un parcours qui ressemble à un autre. On peut créer à partir d'une intention globale que l'individu développe au fil du temps. De plus, la cause principale qui pousse l'individu à se projeter est bien souvent la volonté d'occuper un emploi. Par ailleurs, parler de création demeure un phénomène complexe, compte tenu du parcours difficile. (Fayolle A, 2017, p. 165 à 189), "*Entrepreneurship involves the recognition, evaluation, and pursuit of opportunities through creativity, innovation, and strategic management to create and grow ventures, enabling economic and social value creation.*"(KURATKO.D.F et AUDRETSCH.D.B, 2009, p : 2). Après tout, l'entrepreneuriat et les petites entreprises créent énormément d'emplois, cela représente presque la moitié de PIB d'un pays, sont hyper importantes à l'égard d'économie, bien que, chaque étudiant occupe un poste d'une manière ou d'une autre avec les petites entreprises après avoir obtenu son diplôme ce qui impact positivement les étudiants de penser à créer leurs propres entreprises ou bien des startups. (Zacharakis .A, Corbett. A et autres, 2020, Entrepreneurship)

L'Algérie comme beaucoup d'autres pays n'est visiblement pas à l'abri. Après avoir subi des chocs d'une économie planifiée pendant des dizaines d'années, le pays opte pour un virage vers une économie de marché dès les années 90. Après une longue période d'économie planifiée, l'Algérie a amorcé une transition vers une économie de marché, entraînant une augmentation notable des PME privées (Madaoui.M, 2012, P 235). Cette phase a été

caractérisée notamment par l'apparition d'une dynamique sectorielle incontrôlée et dominée par les micros et les petites entreprises, notamment dans le secteur des services. Cependant, en dehors de l'ensemble des dispositifs institutionnels lançant à l'encouragement de son éclosion, une grande majorité des entrepreneurs Algériens ont importés dans le cadre d'un autofinancement ou de reconnaissance. Dans une étude qui lui a été confiée de Wassila Tabet, il en ressort que en Algérie, « la moyenne d'âge des entrepreneurs est de 50 ans et plus tandis que « l'entrepreneuriat reste un phénomène marginal chez les jeunes algériens. ». (Tabet.W, 2006, p : 6-7)

Pour stimuler la croissance économique, le gouvernement a établi de nombreuses initiatives comme la NESDA, l'ANGEM et l'AAPI. Ces organismes sont destinés à simplifier le cadre réglementaire pour les obstacles liés aux affaires et au financement. Néanmoins, une étude de Brahimi et Benhabib en 2019 a révélé que la grande majorité des entrepreneurs sondés considèrent ces aides comme non pertinentes. Le manque de soutien administratif, des conditions de crédit inadéquates et un soutien insuffisant après le lancement stagnent la durabilité des PME en Algérie (Brahimi.F et Benhabib.A,2019, PP 88-92). Pourtant, les PME sont vitales pour l'expansion économique. Par leur nombre au sein du tissu économique du pays, elles sont à l'avant-garde de la création de valeur et d'emplois. La diversité des PME en termes de secteurs et de profils entrepreneuriaux leur confère une importance stratégique dans le développement économique. Malheureusement, ces facteurs sont fortement contraints par des barrières structurelles et institutionnelles. À la fin de 2022, la population totale des PME a atteint 1 359 803 entités globales, le nombre des PME privés 1 359 580 et 223 PME publiques. (Bulletin Statistique de l'Information de la PME, 2022, édition avril 2023 N° 42, p 6)

Si l'Etat implique une mission Vivianne dans le développement économique, suivant ce contexte ; Dans quelle mesure les politiques publiques favorisent-elles la créativité et l'esprit d'entreprendre chez les jeunes ?

La wilaya de Bejaïa, en raison de son importance économique, constitue un cas d'étude intéressant pour étudier cette dynamique. La wilaya, située sur la côte algérienne, abrite le deuxième plus grand port du pays et divers secteurs économiques tels que l'agroalimentaire, l'emballage, l'imprimerie et le commerce (MOUFFOK .N, 2019, pp 112,113), En 2022, le nord d'Algérie, notamment la wilaya de Bejaia abritait près de 945 153 PME avec une répartition de 34 PME privées pour 1000 habitants (op cit. p. 11), qui prennent leur élan grâce aux services, au bâtiment et au transport. Cependant, leur création augmente, les entrepreneurs de Bejaia et

du reste du pays restent confrontés aux défis administratifs, manque de capitaux et de concurrence d'un marché économique souvent instable.

Dans le cadre de la célébration de la semaine mondiale de l'entrepreneuriat, l'université de Bejaïa est très honoré d'accueillir Rabah CHANDOUH pour animer une formation sur l'entrepreneuriat au profit des étudiants en 2022. A cet effet, cette compagne vise à promouvoir l'esprit entrepreneurial dans le milieu académique en créant un écosystème soutenu par des (incubateurs, chef de projet innovant et start-ups) mise en œuvre un programme de sensibilisation qui touche les établissements d'enseignement supérieur, formation des formateurs dans divers domaines pour but de développer les incubateurs, et dernièrement, financer et assurer l'ouverture à l'environnement économique et social. (<https://www.univ-bejaia.dz/univ-actualites/2559-formation-en-entrepreneuriat-au-profit-des-etudiants-des-etablissements-universitaires>). Par ailleurs, une étude, de type enquête qualitative discursive dirigée par le professeur Haderbach Bachir à Bejaïa à partir des entretiens avec trente entrepreneurs, lui a permis de constater la diversité des bases de construction de l'entrepreneur : héritiers, ex-secteurs public, chômeurs, immigrants et employés dans le privé. Néanmoins, il a constaté que le soutien familiale (parents, proches) joue un rôle capital dans la concrétisation des projets de leurs fils, grâce à leurs soutiens financiers et leurs biens (locaux, véhicules), dans divers secteurs ; industrie, services et l'artisanat. (Haderbach, B, 2024, pp 795-818)

Ces constats soulignent le rôle essentiel des incubateurs universitaires et des systèmes de soutien dans l'écosystème entrepreneurial au sein de Bejaïa tout en mettant en lumière les lacunes restantes. Par conséquent, pour tenter de comprendre les dynamiques entrepreneuriales chez les jeunes, il est pertinent de poser les questions suivantes :

- Comment les dispositifs d'accompagnement mis en place par les pouvoirs publics aident-ils les jeunes entrepreneurs à créer leur propre PME ?
- Quels sont les principaux obstacles ; administratifs, économique ou sociaux qui peuvent entraver la mise en œuvre et l'accessibilité de ces dispositifs pour les créateurs d'entreprise ?

4. Les hypothèses :

HR1 :

- Les dispositifs d'accompagnement mis en place par les politiques publiques contribuent d'une manière significative à la réussite et à la durabilité des entreprises nouvellement créées.

HR2 :

- L'efficacité réelle de ces dispositifs reste conditionnée par des blocages persistants, notamment administratifs, économiques et sociaux, qui tendent à restreindre leur accessibilité et leur impact auprès des créateurs d'entreprises.

5. Définitions des concepts :

5.1. Entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est le phénomène associé à l'activité entrepreneuriale, action humaine consistant à entreprendre pour gérer de la valeur en créant ou en développant des activités économiques grâce à l'identification et l'exploitation de nouveaux produits, processus ou marchés. (OCDE, 2012). (Rebrab, I, 2012, p 15)

D'après Fayolle et Fillion : « L'entrepreneuriat c'est le processus par lequel des personnes prennent conscience que le fait de posséder leur propre entreprise constitue une option ou une solution viable, ces personnes pensent à des entreprises qu'elles pourraient créer, prennent connaissance de la marche à suivre pour devenir un entrepreneur et se lancent dans la création et le démarrage d'une entreprise ». (FAYOLLE, A.FILION, J. 2006. P254)

L'entrepreneuriat désigne l'action d'entreprendre, de mener à bien un projet. Souvent utilisé dans le secteur des affaires, le terme entreprendre signifie créer une activité (économique) pour atteindre un objectif, répondre à un besoin. Le créateur représente l'entrepreneur, soit le porteur du projet. (jouhari, N. (2017), Entrepreneuriat : qu'est-ce que c'est ? <https://www.icifformation.fr/article-2049-entrepreneuriat-definition-simple-et-complete.html> date de consultation le 17 /05/2025.)

5.2. Un entrepreneur :

« L'entrepreneur schumpetérien est l'agent économique qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production qui sont autant d'opportunités d'investissement ». (Schumpeter, 1935) (dictionnaire économique de l'entrepreneur p29)

L'entrepreneur est un preneur de risque en assumant la réussite et la faillite, il investit dans un secteur d'activité donné car l'état lui le permet, , il est à la recherche de nouvelles idées et de solution inédites, il n'a pas peur de prendre des risques, son objectif principal réside dans la création de quelques chose de nouveaux en matières de produits, services ou bien un nouveau concept, les innovateurs sont connu par leur capacités à donner des efforts pour la concrétisation de leur visions. Il tire des ressources dans son milieu économique et social en les transformant pour créer de valeur nouvelles marchandes, il fabrique des produits nouveaux, il est considéré

la force motrice dans la création de valeurs, notamment biens, services et surtout les emplois, il répond aux besoins économique et il reste délimité a son marché, fixe ses règles et maîtrise l'incertitude.(Ibid. P 29).

Ludwig Von Mises (1881_1973) définit l'entrepreneur comme une sorte d'intermédiaire et met l'accent sur les rapports de concurrence, ça fonction particulière consiste à déterminer l'utilisation des facteurs de production à des fins spécifiques. Son objectif est purement égoïste, il est de s'enrichir. Sans oublier que les consommateurs ont aussi un rôle importants car l'entrepreneur doit satisfaire leurs besoins. (Ibid. 30-31).

5.3. Les dispositifs d'accompagnement :

La notion d'accompagnement a connu un usage extensif en France au début des années 2000 et s'est appliquée aussi bien aux champs de la santé, de l'éducation, de la formation professionnelle, de l'insertion sociale que des politiques d'emploi [Ardoino, 2000]. Dans le champ des politiques d'emploi, le terme d'accompagnement s'est imposé, se substituant aux notions d'insertion, de suivi, de placement, d'aide ou encore de retour à l'emploi. Un tel succès n'est pas sans lien avec la contribution qu'il a apportée au renouvellement des formes d'intervention de l'État social. (Fretel, A, 2013, p 1)

Un soutien étatique à travers plusieurs moyens qu'elle procure pour les individus afin d'encourager l'entrepreneuriat en mettant en place plusieurs organismes d'accompagnement qui aide à investir dans des projets d'entreprendre , pour le cas d'Algérie l'Etat a maintenu un ensemble de dispositifs telles que l'agence nationale d'appui et développement de l'entrepreneuriat (ANADE), agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM), agence algérienne de promotion de l'investissement (AAPI) ainsi d'autre caisses et chambres qui soutiennent les projets d'investissements locaux. Ces politiques ont pour objectifs de promouvoir un climat économique stable à travers les facilités administratives ; régimes fiscaux, formalités, accès au registre de commerce et le crédit afin de stimuler l'entrepreneuriat. L'Etat est consciente de la facilitation de procédure administrative à travers les aides financiers, exonération pour implanter la culture d'entreprendre, car la promotion de l'entrepreneuriat implique une croissance économique en matière de valeur ajouté, l'ensemble de ses dispositifs ont été créé pour permettre l'explosion des petites moyennes entreprises (PME). (BRAHITI I. MANSOURI et autres, 2017.)

5.4. Les politiques publiques :

Dans ce sens, Pierre Muller précise que la notion des politiques publiques est principalement d'origine anglo-saxonne et qu'elle a connu un développement très important aux Etats-Unis depuis les années cinquante. De ce fait, la tradition anglo-saxonne qui a pour base la notion de « Gouvernement » est profondément ancrée dans l'étude et les recherches des politiques publiques. Dans ce contexte, la question centrale qui se pose est : comment la formation des intérêts peut-elle conduire à la mise en place des politiques publiques efficaces correspondant aux objectifs du développement⁴ ? (BOURICH, R, 2014, P 5-6)

Gilles Massardier prend pour définition préalable d'une politique publique « celle qui consiste voir des dispositifs tangibles (un budget, du droit, des institutions spécialisées...) qui régissent un secteur de la société ou une activité (industrie chimique qui régissent un secteur de la société ou une activité industrie chimique, agriculture, développement économique...), voire un projet (aménagement routier, ferroviaire...), des dispositifs issus d'une fabrication sociale collective et complexe par les acteurs (individus, entreprises, associations...) ou groupes d'acteurs (organisations professionnelles, mobilisations sociales plus sporadiques...), et des institutions publiques (nationales, locales) voire des organisations internationales ». (SALMI. M et MOHELLEBI. S, 2014, p 9)

Une politique publique désigne un agrégat de dispositions concrètes, d'initiatives coordonnées, déployées par des institutions ou des administrations publiques dans le but d'atteindre des objectifs spécifiques cette politique est généralement orientée vers le long terme, car ses buts sont souvent étalés sur une période prolongée. Il n'est pas possible d'atteindre certains de ces objectifs dans leur forme actuelle, car ils constituent des prévisions sur plusieurs années et leur accomplissement repose sur divers facteurs susceptibles d'évoluer, soit en accord avec les aspirations des décideurs politiques, soit en sens inverse. Effectivement, si les conditions nécessaires à l'atteinte de tels objectifs ne sont pas présentées, les responsables peuvent alors rectifier la trajectoire en tentant de modifier le plan. (Ibid. p 9)

5.5. Petite et moyenne entreprise (PME) :

Entreprise d'importance petite et moyenne employant, selon les classifications, moins de 250 ou moins de 500 salariés, « dans laquelle le chef d'entreprise assume personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise, quelle que soit la forme juridique de celle-ci ». (Dictionnaire français Larousse)

En France selon L'article 51[1] de la loi de modernisation de l'économie « pour les besoins de l'analyse statistique et économique » donne une définition des PME. La catégorie des PME est constituée des entreprises qui d'une part, occupent moins de 250 personnes et, d'autre part, ont un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 50 millions d'euros ou un total du bilan n'excédant pas 43 millions d'euros. Les entreprises de moins de 5 000 salariés qui ne sont pas des PME sont des ETI.

Ce concept désigne la petite moyenne entreprise leur classification se fait en fonction de sa taille, elle se définit à partir du nombre d'employés et un bilan annuel limité pour chaque catégorie de ses entreprises.

5.5.1 PME en Algérie :

Selon l'article 4 de la loi N° 01-18 du 27 ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001 pourtant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise, la PME est définie comme étant une entreprise de production de biens et service.

« la PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et de services employant de 1 à 250 personnes, dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 2 milliards de DA ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de DA qui respecte le critère d'indépendance ». (Hadjer, O. H., & Salima, B, 2024, P 2268)

- **La moyenne entreprise :**

Est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires et compris entre 200 millions et 2 milliards de DA ou dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions DA.

- **La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de DA ou dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de DA.**

- **La très petite entreprise ou micro entreprise :**

La très petite entreprise ou micro-entreprise, elle est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions ou dont le total Bilan n'excède pas 2 millions Da. (Ibid. P 2268)

5.6. Administration :

« L'administration publique désigne un ensemble des organisations publiques qui assurent l'exécution des décisions prises par les pouvoirs publics. Elle est chargée de préparer, mettre

en œuvre et contrôler les politiques publiques décidées par les autorités politiques. » (CHEVALLIER. 2021, p. 11.)

5.7.économie :

« L'économie est la science qui étudie comment les ressources rares sont employées pour la satisfaction des besoins des individus vivant en société. Elle analyse les comportements humains face aux choix rendus nécessaires par la rareté relative des ressources disponibles ». (SAMUELSON P, NORDHAUS W. 2010, p 4).

5.8. Social :

« Le terme social ; désigne l'ensemble des relations, interactions et interdépendances qui relient entre eux les membres d'une société. Il caractérise les phénomènes qui résultent de la vie collective, structurés par des normes, des valeurs et des institutions communes». (AKOUN, A.ANSART, P. 1999. p. 494.)

5.9. Définition blocage administratif économique et social :

Les blocages administratifs, économiques et sociaux représentent des contraintes majeures auxquelles font face les PME, limitant leur création et leur développement. Ces obstacles concernent notamment les lourdeurs et les complexités administratives dans la création et la gestion des entreprises, les difficultés économiques d'accès au financement et aux ressources matérielles indispensables au démarrage et à la croissance, ainsi que les normes sociales et culturelles pouvant décourager ou entraver les initiatives entrepreneuriales. Ces différents types de blocages, agissant souvent simultanément, nécessitent des politiques publiques adaptées, capables d'améliorer l'environnement entrepreneurial et favoriser ainsi la création d'entreprises et leur pérennité. (BENHABIB A, 2016, pp 131-145)

5.10. Les créateurs d'entreprises :

Personne physique ou morale qui met sur pied une ou plusieurs entreprises en mettant en œuvre diverses ressources afin de répondre aux demandes de clients dans une économie de marché par la conception, la production, la commercialisation ou l'échange de biens, ou par la fourniture de services.(grand dictionnaire terminologique créateur d'entreprise, créatrice d'entreprise)

« Le créateur d'entreprise est une personne qui repère une opportunité économique, réunit les moyens nécessaires (financiers, techniques, humains...) et met en œuvre un projet entrepreneurial dont il assume la responsabilité et les risques associés.». (Hernandez, É. 2017, p. 12.)

6. La pré-enquête :

La pré-enquête de notre recherche a été réalisée à partir du mois d'avril 2025, pour une durée d'une semaine. Elle consistait à interroger deux catégories d'échantillons. La première catégorie représente un dispositif d'accompagnement destiné à soutenir les projets de création de PME au sein de la wilaya de Bejaïa, à savoir l'ANGEM. Ensuite, Nous avons interrogés un échantillon de trois entrepreneurs dans la wilaya de Bejaïa : le premier est actif dans le secteur de la menuiserie bois, le deuxième exerce une activité de boulangerie, et le troisième est spécialisé dans la plomberie mobile.

Dans le cadre de cette pré-enquête nous avons menés deux entretiens exploratoires semi-directifs distincts, ayant pour objectifs de :

- Collecter des informations sur les dispositifs d'aide disponibles, en s'appuyant sur les mesures prises et leur impact sur la création de PME, notamment les parcours administratifs exigés et les procédures à suivre, ainsi que le nombre de PME financées ces dernières années selon les secteurs d'activité.
- Évaluer l'impact des structures de financement sur la création des PME.
- Recueillir les avis des entrepreneurs concernant les programmes d'accompagnement disponibles, en particulier leurs motivations, les avantages perçus, ainsi que les difficultés rencontrées durant les différentes étapes du processus.
- Rassembler des données utiles à la formulation de la problématique et des hypothèses de recherche.

La pré-enquête a révélé certains aspects qui nous ont permis d'avoir une vision plus précise sur le rôle des politiques publiques dans l'aide institutionnelle, notamment les critères d'éligibilité que doit remplir le porteur de projet pour bénéficier de l'accompagnement. En contrepartie, nos entretiens exploratoires ont mis en évidence les difficultés rencontrées par les porteurs de projets, en particulier la complexité des formalités administratives lors de la phase de préparation, ainsi que les problèmes liés au remboursement des prêts dans les délais prévus par le dispositif et les banques.

Cette pré-enquête nous a permis de construire la problématique de recherche, formuler les hypothèses, et définir la méthode qu'on va suivre pour recueillir des informations sur le sujet.

7. La méthode et la technique utilisées :

7.1. La méthode utilisée :

Pour atteindre l'objectif de cette recherche, une méthode qualitative a été choisie, justifiée par la nature du sujet et la nécessité d'une étude approfondie pour explorer les différents entrepreneurs. Tandis que, l'échantillon des entrepreneurs choisis est restreints, c'est ce qui nous a vivement motivés à opter cette méthode qualitative pour analyser le phénomène de profondeur.

Cette méthode qualitative nous a servi de faire une analyse approfondie sur plusieurs aspects, en premier, comprendre le parcours socio-professionnel des PME, les facteurs qui ont motivés les entrepreneurs à se lancer dans la création de leurs propres entreprises, et les défis auxquels ils ont dû à faire face, notamment, savoir l'efficacité perçue des dispositifs d'accompagnement dans le processus de création d'entreprises.

7.2. La technique utilisée :

La technique de collecte des données utilisée est l'entretien semi-directif. Ce choix nous permettons d'explorer en profondeur les motivations des entrepreneurs, de comprendre les significations qu'ils attribuent à leurs actions et à leur parcours, d'explorer les motivations profondes des enquêtés, découvrir les significations et analyser le sens que donnent à leurs attitudes, à leurs activités et leur degré de maîtrise, comment ils gèrent leurs activités et garantissent leur pérennité?

Dans notre guide d'entretien nous avons élaborés 4 axes principaux pour pouvoir collecter le maximum possible d'informations relatives à la thématique de recherche :

- Nous avons consacré le premier axe sur les informations personnelles et socio-professionnelles des entrepreneurs.
- Le deuxième axe est focalisé sur les caractéristiques d'entreprises liées à la qualité de l'accompagnement perçu a la part des organismes de financement, notamment les motivations des entrepreneurs et les clés de succès de leurs entreprises, nous avons élaboré des questions simples sur les structures d'accompagnement sollicitées, l'utilité trouvée dans ces dispositifs, notamment leurs avantages.
- Au niveau du troisième, nous nous sommes basés sur les obstacles majeurs rencontrés par les porteurs de projets à l'égard des dispositifs d'accompagnement.

➤ Le dernier axe nous mettons la lumière sur l'évaluation des dispositifs d'appui, en ce qui concerne le système de coordination avec les organismes publics ou privés, et la manière dont les richesses sont distribuées ainsi le délai de remboursement.

8. Le choix des entrepreneurs interrogés :

Au cours de l'enquête, nous avons constitué un échantillon de treize (13) entrepreneurs exerçant dans différents secteurs d'activités, notamment la menuiserie bois, l'agriculture, le bâtiment, les transports, les engins, la plomberie et une cafeteria. Nous avons pu rapprocher envers ses entrepreneurs grâce à plusieurs modalités, selon un effet « boule de neige » principalement pour la majorité, accidentellement pour certains via le rapprochement direct auprès des dispositifs et le reste volontairement.

Les entretiens se sont déroulés entre fin mars et le 5 mai 2025, La majorité Ils ont eu sur les lieux d'activités. Cependant, certains entretiens se sont tenus dans des maisons de jeunes après les heures de travail des entrepreneurs et d'autres à leurs domiciles. La durée de chaque entretien a varié entre quarante minutes et une heure et demie.

Il est important de souligner que l'enquête ne s'est pas limitée aux entrepreneurs interrogés uniquement, on a également inclus dans cette étude les organismes d'appui qui sont chargés d'accompagner les porteurs de projets, en particulier la NESDA (ex ANSEJ), l'ANGEM et l'APPI (ex ANDI) , afin de collecter des points de vue diversifiés sur leurs rôles et leurs méthodes d'intervention ainsi enrichir notre analyse du phénomène observé lié au sujet. Pour cela, nous avons rédigé un second guide d'entretien qui est réparti selon deux axes comme suit :

- Le premier repose sur la présentation de dispositif et sa mission durant la phase de conception jusqu'à la phase de réalisation.
- Le deuxième porte sur les défis auxquels les entrepreneurs sont confrontés et recueille notamment leurs recommandations pour améliorer la qualité du service et promouvoir un accompagnement de bonne qualité à l'égard des porteurs de projets.

9. Les difficultés rencontrées :

Parmi les difficultés que nous avons rencontrées durant l'investigation ;

- Accès difficile aux entrepreneurs en raison de leur indisponibilité (certains travaillent du matin au soir, ce qui a imposé une attente d'une semaine pour réaliser un entretien).
- Difficulté à joindre les entrepreneurs par téléphone.

- Expression limitée et manque de connaissances d'un enquêté non inscrit à l'école académique.
- Accès restreint aux données statistiques de la NESDA en raison des directives administratives.

Chapitre II : Généralités sur l'entrepreneuriat et l'entrepreneur

Préambule :

Dans un contexte économique en transition, l'entrepreneuriat occupe une place économique importante aujourd'hui car elle s'impose par ses différents aspects multidimensionnels. L'entrepreneuriat est un phénomène moderne qui est considérée comme étant un support principal de l'économie soit au niveau mondial ou national. En Algérie, le modèle économique préconisé focalise sur la rente pétrolière, la promotion de l'esprit d'entreprendre est devenu une priorité pour diversifier l'économie nationale et dynamiser le tissu industriel.

Il s'agit ensuite de présenter dans ce chapitre les différentes formes de l'entrepreneuriat, types d'entrepreneurs et surtout les principaux avantages et freins de l'entrepreneuriat au sein de l'Algérie. Par ailleurs, notre étude mettra en lumière le rôle crucial de l'entrepreneuriat vis-à-vis la croissance économique et expliquant les différents facteurs socio-culturel et institutionnels qui influence son développement en Algérie.

A travers cette analyse cohérente nous pourrons décortiquer et comprendre les enjeux et les mouvements liés à l'entrepreneuriat dans un contexte spécifique Algérien.

1. Genèse de l'entrepreneuriat :

L'origine de l'entrepreneuriat selon les économistes, deux pionniers de ce domaine voyant ; Cantillon (1755) et Say (1803, 1815, 1816 et 1839), ses piliers nous ont permis de découvrir le monde des entreprises ainsi que leur création, leur développement et leur gestion.

Vérin (1982) nous a montré l'origine et l'évolution du terme « entrepreneur », on peut constater que le terme a acquis une signification actuelle au cours du XVIII^e siècle, même si le terme est utilisé avant Cantillon, on peut remarquer, comme Schumpeter (1954, p 222), que Cantillon fut le premier à présenter une conception claire de la fonction de l'entrepreneur, certains auteurs associent Cantillon à l'une ou l'autre école de pensée, car il était un individualiste, il a manifesté un intérêt pour les questions économiques et un besoin de rationalité, ses caractéristiques de plus l'un de ses contemporains euro-pensés- à l'époque, il voyageait dans de nombreux pays, en effet, il se réfugia à Paris en 1716 à la suite de la chute des Stuart en Grande Bretagne à cette époque se retrouve à Paris, il vivait de ses rentes et recherchait des occasions d'investissements. (Fillion L J, 1997, p132).

Il voyageait beaucoup, ses descriptions de la culture du thé au Xi sont remarquables, voir où elle était profitable et comment elle pourrait le devenir d'avantage.

Jean-Baptiste Say est le deuxième auteur qui s'est intéressait aux activités de l'entrepreneur, il voyait le développement de l'économie par la création des entreprises, il rêvait de voir la révolution industrielle anglaise se transposer en France (Say, 1816). On l'a qualifié d'économiste, toutes personnes qui s'intéressait aux organisations il sera considéré un économiste, qui parlait de la création et distribution des richesses.

Cantillon et Say voyaient l'entrepreneur surtout comme un preneur de risque puisqu'il investissait son propre argent, Pour Cantillon l'entrepreneur achète une matière première- souvent produit l'agriculture- a un prix certain pour la transformer à la revendre aux prix incertain. (Ibid. p 133)

L'entrepreneuriat selon les behaviouristes sociologues, psychologues, psychanalystes et spécialistes de comportement humain ; Max weber l'un des premiers qui s'intéressait aux entrepreneurs (1930), il a identifié le système de valeur comme fondamental pour expliquer le comportement des entrepreneurs, il les voyait comme des innovateurs, des gens indépendants possédant une sorte d'autorité formelle par leur rôles de dirigeants d'entreprise.

Au cœur des années 50, on s'interroge sur la montée de l'URSS c'est à base de l'histoire que Mc Clelland se penche-il afin d'expliquer le pourquoi des grandes civilisations. A partir de cette étude Mc Clelland (1961) identifie plusieurs éléments ; principalement la présence des héros dans la littérature, les héros ont tendances à faire sauter les barrières, à repousser la limite de ce qu'il est possible d'accomplir.

Selon Mc Clelland les gens formés sous cette influence développent un fort besoin de réalisation, et il associe ce besoin a l'entrepreneur, Toutes fois, il ne définit pas l'entrepreneur de la même façon qu'on le fait en général.

2. L'évolution de l'entrepreneuriat en Algérie :

L'évolution de l'entrepreneuriat a vu un passage en deux période, commençant par ;

➤ La période d'entrepreneur des années 60 et 70 :

Après l'indépendance l'Algérie a mis en place une économie planifié ou l'Etat joué un rôle central dans la gestion d'économie avec l'entreprise publique comme un instrument de base afin de satisfaire les besoins nationaux, Cela l'Etat a créé des entreprises publiques dans divers secteurs telles que l'industrie, agriculture, le commerce et son mode de planification était fortement réglementé avec des plans de développement fixé par l'Etat, D'ailleurs, plusieurs entreprises sont confiés à des comités de gestion constitué par des travailleurs élus avec un

président désigné par l'administration, à partir de 1965 l'entreprise publique a tenu sa place en terme de production et de valeurs ajoutées et d'emplois, elle occupe ce rythme jusqu'à la décennie 90, en cette période-là l'objectif principal est de satisfaire les besoins du marché national ainsi promouvoir l'industrialisation.(Isli.M.A,2005,p 1)

➤ **La phase des années 80 et 90 :**

A la veille de l'action de restructuration des entreprises publiques en 1982 l'Etat a mis plusieurs réformes des politiques ainsi a mis en place des stratégies de libéralisation de l'économie afin d'encourager l'initiative privée, d'une autre part, cette autonomie a créé une concurrence d'où les entreprises publiques ont dû à faire face de la concurrence de secteur privé et des importations, la nouvelle réforme a entraîné une multiplication des entreprises.

A partir de 1993, il y avait la libération d'économie de marché ou l'Etat a marqué une instauration définitive de l'égalité entre l'investissement public et privé, le décret législatif 93-12 met en place un cadre favorable à la liberté d'investir pour les promoteurs nationaux et étrangers. L'Etat a mis des facilités administratives afin d'encourager à entreprendre grâce aux facilités d'acquiescer un registre de commerce, trouver un financement, avoir un régime fiscal et la formalité administrative pour tous les entrepreneurs qui exercent des activités formelles. (Ibid. p 2)

L'Etat a mis en œuvre des politiques spécifiques pour soutenir l'emploi des jeunes, notamment la création des dispositifs d'accompagnement et des programmes nécessaires qui vont stimuler la création des micro-entreprises comme l'ANSEJ (Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes) créée en 1997, cet organisme aujourd'hui est appelé NESDA (National entrepreneurship support and development agency) , ce dispositif finance les micro-entreprises en proposant un soutien technique aux jeunes entrepreneurs âgés de 19 à 35 ans . Le financement repose sur une relation triangulaire entre la banque, le promoteur et l'antenne de financement.

Depuis sa mise en place, 150000 dossiers ont été agréés, l'Etat a fondé ainsi l'APSI (Agence de promotion, de soutien et de suivi des investissements), un guichet unique simplifiant les démarches administratives. En 2001, l'APSI est remplacé par l'ANDI (Agence nationale de développement industriel), chargé de soutenir les grands projets et de s'implanter progressivement dans toutes les wilayas. Près de 30000 projets d'investissements ont été déclarés, représentant un montant de 2500 milliards de DA et la création potentielle de 1250 000 emplois. Et en 2022 ils ont renommé cet Organisme Agence algérienne de promotion et

d'investissement (AAPI). ce service de soutien il met en place des facilitations en matière de la formalité afin d'obtenir de crédit à travers les banques, notamment les projets d'extension pour les entreprises existantes déjà.

Les entreprises privées en Algérie se concentrent majoritairement Dans les grandes villes du nord, telles qu'Alger, Oran, Tizi Ouzou et d'autres, Ces régions accueillent près de 50 % des entreprises, puis on observe une diffusion significative de la création des entreprises grâce à des régimes fiscaux favorables.

A propos les tailles des entreprises privées la majorité est de très petite taille, employant moins de 10 personnes. Environ 93,2 % des entreprises recensés appartiennent à cette catégorie, ce qui reflète la prédominance des micro-entreprises dans le tissu économique. La loi de 2001 définit les PME selon trois critères : emploi, chiffre d'affaires et total du bilan, avec trois tailles, elles sont classées comme ceux-ci :

Taille de l'entreprise	Nombre d'employés
Moyenne	50 à 250
Petite	10 à 49
Très petite ou micro entreprise	1 à 9

3. L'évolution du profil social de l'entrepreneur algérien :

Peut-être découpée en trois phases :

- Années 60-70 : les entrepreneurs proviennent principalement du commerce et subissent des restrictions.
- Années 80-90 : Avec la réduction de l'emploi public, de nouvelles opportunités apparaissent, transformant radicalement le profil de l'entrepreneur.
- Aujourd'hui : les entrepreneurs sont plus jeunes, plus instruits, avec des origines professionnelles variées ainsi le nombre de femmes entrepreneurs est en augmentation.

L'entrepreneur est donc un acteur central dans la firme, il est considéré comme étant une source qui identifie de « croyances dominantes » que d'imagination, de créativité, certains courants de recherche ont cherchés à s'appuyer sur la réflexion à propos de la prise de décisions par les leaderships d'entreprise. (Mohand.A.I, 2005, p 12)

Plusieurs études empiriques de P. M. Barr, J. L. Stimpert et A. S. Huff [1992], de R. Calori, G. Johnson et P. Sarnin [1992] et de M. G. Bougon et J. M. Komocar [1994] montrent que la cartographie cognitive peut permettre de mieux comprendre diverses situations stratégiques. De ce fait, les cartes cognitives sont d'un certain intérêt pour comprendre le cheminement conduisant à l'émergence d'une « vision entrepreneuriale ». Pour cela, nous fondons cette proposition sur les éléments mis en exergues par R. Calori et P. Sarnin [1993], et repris par J. C. Tarondeau [1998] : « les cartes cognitives montrent que les décideurs ne s'appuient pas sur des faits pour décider mais sur des représentations et des croyances » ; le lien avec l'étude de la « vision entrepreneuriale » dans une perspective cognitive est de ce fait réalisé. On se rapproche ainsi de l'expression d'U. Witt [1995] de « leadership cognitif ».

4. Les formes de l'entrepreneuriat :

4.1. L'entrepreneuriat ex nihilo :

Cette expression latine signifiant a « partir de rien », la création d'entreprise quand rien n'existe demeure complexe, cette forme elle dispose autant du temps afin d'arriver à convaincre la clientèle ou les utilisateurs, notamment pour décrocher une place sur le marché pour garantir l'implantation du produit, et pour réussir ce projet il faut impérativement déterminer ses besoins nécessaire quel que soit pour le financement ou bien les ressources suffisantes, par conséquent, cette forme elle doit vraiment l'évaluation des risques. (Chapitre 1 : connaissance de l'entrepreneuriat et de ses formes

<file:///E:/chapitr%2001%20l'entrepreneura%20les%20forme.pdf>)

4.2 Intrapreneuriat :

« L'intrapreneuriat est le processus par lequel un individu (ou un groupe d'individus), en association avec une organisation existante, crée une nouvelle organisation ou génère le renouvellement ou l'innovation au sein de cette organisation ». (P. Sharma et J.-J. Chrisman, 1999).

L'intrapreneuriat est un processus interne multidimensionnel qui ne se limite pas uniquement à la création des nouvelles entités, mais elle généralise également des activités innovantes comme le développement de nouveaux produits, service, technologie et stratégie de compétitivité (Antoncic et Hisrich, 2001). L'intrapreneuriat est un concept important vu qu'il affecte divers domaines telles que ; les ressources humaines, stratégie, organisation), cela touche plusieurs catégories de la société en faisant des liens avec eux, à savoir individu, groupe

et environnement, à cet effet, l'entrepreneuriat elle prend en considération l'intrapreneur dans ses traits et caractéristiques psychologiques. (Pinchot, 1985 ; Gasse, 1989 ; Carrier, 1997 ; Hornsby, Kuratko et Zahra, 2002), mais aussi dans ses fonctions et rôles (Pinchot, 1985 ; Fillion, 1989, 1999 ; Zahra, Nielsen et Bogner, 1999). (Barbier J'Y, Viala C, 2013, PP 65 à 86.)

4.3. Extrapreneuriat :

Le terme extrapreneuriat est aujourd'hui utilisé fréquemment pour désigner une spin-off. Il s'agit en général de plusieurs salariés issus d'une entreprise qui lancent une entité juridique séparée de leur organisation d'origine en s'appuyant sur les ressources initiales de leur employeur. Cette forme d'entrepreneuriat elle consiste à exercer une activité par un entrepreneur en dehors de son entreprise dans lequel il est employé. Ce type ça existe beaucoup dans le domaine technologique lié à l'informatique, logiciel, Exemple ; un informaticien qui travaille dans une entreprise au même temps il exerce une startup en dehors de son entreprise (à lui-même). (<https://www.forbes.fr/business/lextrapreneuriat-solution-ideale-pour-lancer-sa-start-up>)

4.3.1. Les facteurs clés de sa réussite :

- La possibilité de se lancer en possédant l'appui sur une grande organisation
- Elle permet à l'entrepreneur de s'engager son savoir trop peu en cas de problème y en a déjà un revenu pour se couvrir.
- Une capacité d'innover dans un projet en libre action.
- Les compétences et l'expérience déjà acquis lui permet d'aller loin encore un avantage
- La chance de participer dans le partenariat à long terme une voix gagnante

4.4. La reprise de l'entreprise :

La reprise d'entreprise est définie par Fayolle comme étant «une situation qui relève de l'esprit d'entreprendre et qui appartient au champ de l'entrepreneuriat...un processus par lequel une personne physique ou morale, le repreneur, acquiert la propriété d'une entreprise ou d'une activité existante et occupe les fonctions de direction générale». (Miloudi, M, K et Boumediene, 2021, p 14).

Il s'agit de prendre les activités d'une entreprise déjà existante, soit PME, start-up ou bien une grande entreprise. Ici l'entrepreneur occupé la création d'une nouvelle société en cours. L'avantage cette forme d'entreprise concerne les relations avec les clients et fournisseurs, cela influence d'avantage l'entreprise, De plus, lancer un message de continuité cela participe à faire revivre le mouvement de la clientèle ainsi ça place sur la marché, par ailleurs, on peut s'appuyer aussi sur les données de passé existant déjà, cela une trace qui va lui protéger de la précarité, notamment, l'incertitude et diminuer les risques. Ce type d'entrepreneuriat présente lorsqu'il s'agit un achat d'entreprise existante, ou bien l'héritage qui fait l'entreprise est déjà sur le marché elle aura besoin juste se redémarrer. (IMANSOUREN, S,2021, p 663).La reprise d'activité permet souvent de bénéficier d'une notoriété construite, en profitant l'équipe expérimenté grâce à leur expérience acquise déjà et le savoir-faire, il est important de souligner tous les parcours qu'elle a fait l'entreprise voyant les stratégies intégrer au sein de l'entreprise déjà, et pour mener une bonne reprise il est nécessaire de prévoir un projet cohérent et une capacité d'adaptation suffisante pour bien relancer la production et garantir la pérennité à court et à la long terme.(ibid. PP 663-664)

4.5. L'entrepreneuriat social :

L'entrepreneuriat social, qui est encore à ses débuts, est considéré comme un sous-domaine de l'entrepreneuriat aux côtés d'autres concepts tels que le commerce. Après avoir mené des recherches pendant deux décennies, il manque toujours d'une définition unique ainsi que d'un cadre conceptuel unifié. Cette diversité de perspectives a conduit certains chercheurs, comme Choi et Majumdar (2014), à essayer de tracer les différentes définitions existantes dans le but de mieux comprendre le concept. (Boumkhaled. M, 2018, p 447)

L'entrepreneuriat social et l'innovation sociale font partie intégrante de la solution, puisque tous les deux visent expressément à fournir des solutions novatrices à des problèmes sociaux non résolus, plaçant ainsi la création de valeur sociale au cœur de leur mission afin d'améliorer la vie et le bien-être des individus et des communautés.

D'après Mort et al. (2003: 76, Notre traduction), l'entrepreneuriat social est « un concept multidimensionnel qui implique un comportement entrepreneurial pour atteindre une mission sociale, une cohérence des buts et des actions face à la complexité morale, la faculté de reconnaître des opportunités créatrices de valeur et des caractéristiques clés de prise de décision en termes d'innovation, de proactivité et de prise de risques ».(Mort, G. S., Weerawardena, J & Carnegie, K,2003,P 76–88)

4.6. L'auto-entrepreneuriat :

Le 6 décembre 1976, Raymond Barre, alors Premier ministre et ministre de l'Économie et des Finances, annonce en conseil des ministres sa décision de créer un dispositif d'aide à la création d'entreprise pour les demandeurs d'emploi. Le dispositif mis en place en 1979 sous le nom d'Accre (Aide aux chômeurs créateurs et repreneurs d'entreprise) consiste à maintenir les allocations chômage et la couverture sociale des demandeurs d'emploi qui se tourneraient vers le travail indépendant (Aucouturier, 1996). Le dispositif s'inscrit dans une dynamique contemporaine de transformation de l'action publique et du droit de travail favorable à la fonction indépendante (Chaumette, 1998). (Abdenour S, 2014, pp 1-2). L'auto-entrepreneuriat est une forme entrepreneuriale qui s'applique sur les personnes physiques ayant fondé leurs propres entreprises au titre individuel, c'est-à-dire d'une façon libérale comme un commerce privé. L'auto-entrepreneuriat joue un rôle crucial dans les diminutions de situations de chômage, notamment une issue vers la liberté en s'éloignant des salaires mensuels.

Ce type d'entrepreneur est considéré comme un innovateur, créateur loin de la dépendance à son revenu, le fait qu'il possède sa propre entreprise cela est déjà un chemin vers le succès qui va le reposer de la dépendance ainsi la création des postes de travail dans lequel il va employer et produire des produits, biens et services déjà un acteur économique, a doublé l'opportunité, l'une créer les postes d'emplois, la deuxième participer avec des produits nouveaux sur le marché ce qui influence l'économie locale positivement vers le développement et promouvoir l'autosuffisance des produits. (ibid. p 17)

5. Les approches théoriques sociologiques de l'entrepreneuriat :

Depuis l'issue de l'entrepreneuriat, plusieurs recherches et études menées par des chercheurs pour but d'expliquer la notion de l'entrepreneuriat, en déterminant le sens du concept plus précis, notamment les différentes notions par lesquelles il s'appuie. Différentes approches théoriques et paradigmes qui sont enfantées par l'investigation et les aspects multi-dimensionnels qui se rapportent à l'entrepreneuriat, et parmi ses approches on peut citer ;

5.1. L'approche fonctionnelle :

Des économistes qui ont avancés des perspectives sur l'aspect fonctionnel de l'entrepreneur, principalement Joseph Schumpeter qui est l'un des piliers de l'entrepreneuriat, il affirme que l'entrepreneur est le moteur de l'évolution économique par lequel il réalise des nouvelles combinaisons de production. (J. A. Schumpeter, Théorie de l'évolution économique,

Paris, Dalloz, 1935). Il est un innovateur, ça principale fonction est de prendre ses initiatives de créer (Schumpeter, 1935). (Dictionnaire économique de l'entrepreneur, 2017, P 29)

5.2. Théorie conventionnaliste :

La théorie des conventions est plus particulièrement celle de l'économie des grandeurs, offre une analyse intéressante qui complété les analyses stratégiques ou la capacité dynamique dont les entrepreneurs emploient à combiner et recombinaison sans cesse de connaissances, compétences et des sources stratégiques. (Boltanski, Thévenot L, 1991, p 12)

5.3. L'approche écosystème entrepreneurial :

L'approche écosystème entrepreneurial elle met en lumière les facteurs propices à l'entrepreneuriat, mais surtout sur les interactions complexes entre plusieurs dimensions politiques, financières, humaines, culturelles, relatives aux marchés et aux supports infrastructurels, professionnels et institutionnels, dont les combinaisons confèrent à chaque écosystème un caractère idiosyncratique (Isenberg. D, 2011). (KOURAICHE. N, 2018, p1)

5.4. L'approche centrée :

Elle met l'accent sur l'individu comme étant un moteur de processus entrepreneurial, elle s'intéresse aux caractéristiques personnelles, motivations, compétences, comportements, expériences, notamment le trait psychologique de la personnalité d'un individu voyant les besoins d'accomplissements, comportements...

Maw weber ca réflexion dans l'approche centré, d'ailleurs il a pris en considération le système de valeur et l'encouragement de l'activité entrepreneuriale et surtout leur légitimité. Notamment dans l'éthique protestante et l'esprit du capitalisme, il représente un constitutif important dans l'approche centré de l'entrepreneuriat. (Schmitt C,2019, PP 29-45)

5.5. L'approche processuelle :

Il s'agit d'une approche basée sur le processus, dite comportementale, considérant L'acte d'entreprendre comme étant un phénomène complexe et multidimensionnel. (Gartner, 1988).

L'entrepreneur est influencé par des facteurs internes et externes à lui-même. Sa personnalité, son cercle de relations, ses origines et son vécu ont tous leur rôle à jouer. Au niveau institutionnel, la psychologie peut être suffisamment motivante pour permettre à un

individu, quelque peu autonome, qu'à un pouvoir lui lançant des défis, d'explorer ses capacités au-delà des limites qu'il se fixe. (BERREZIGA A, MEZIANE A, 2019, P 7)

Le défi devient ensuite d'ordonner ses idées en espérant qu'elles puissent s'unir en une seule. Mobiliser, encore une fois, ses relations afin de pouvoir confiner ses idées dans un cadre. Il va avoir à vaincre des obstacles comme l'obtention d'un foncier, le financement, des postes administratifs, et bien plus. Cette phase se révélera en réalité chronophage mais maîtriser les relations avec son entourage sera positif.

Au final, lorsque l'ensemble des objectifs stratégiques a été atteint pourra procurer la construction matérielle et visible de l'idée soumise, et démarrer cette nouvelle initiative entrepreneuriale.

5.6. L'approche comportementale

M. Weber est sans doute le premier qui explique l'approche comportementale dans le champ de l'entrepreneuriat. (Tounès. A, 2007). L'entrepreneur accomplit une série d'actions commençant par la détection d'une opportunité d'affaire, qui débouche en une innovation et qui se matérialise en une organisation dont le but est de créer de la valeur. Le processus qui mène à une organisation se développe à travers des étapes sous forme de processus entrepreneurial. (Ibid. P 6)

5.7. L'approche descriptive :

L'approche descriptive tente de savoir qui est l'éclosoire définie par un entrepreneur. Elle se fonde principalement sur ses particularités de ses traits de personnalité. De nombreux chercheurs ont étudié le sujet en tentant d'apporter différentes définitions. Pour qu'il prenne charge d'une entreprise J.-B. Say le présente sous tout d'autres traits comme une personne dotée de liberté d'action et capable de risquer financièrement pour du profit. Pour Frank Knight, il capture aussi l'incertitude supposée sur une économie. Un autre point important introduit par Joseph Schumpeter : pour lui, l'entrepreneur incarne le changement tout en faisant émerger de nouvelles innovations et technologies. D'un côté M. Casson considère l'entrepreneur comme un décideur doué d'une capacité rare à faire des allocations et coordonner des ressources rares. (Ibid p 5)

Sur ce chemin, plusieurs définitions apparaissent, considérant toutes dotées d'un trait commun. Tous portent la même finalité :

- Subir des pertes pour libérer ses idées sur le terrain.
- Rechercher l'indépendance et l'autonomie.
- Construire une valeur tout en visant le profit.
- Donner une nouvelle définition à ses passions de vie.
- Prendre des décisions de grande envergure.
- Mobiliser avec souplesse et coordonner avec retenue les ressources requises pour la réalisation d'un projet.

6. Les caractéristiques sociales de l'esprit entrepreneurial :

Une caractéristique personnelle est une qualité ou un attribut qui est propre à un individu. Il peut s'agir d'un trait de naissance, comme l'intelligence ou l'apparence, ou d'un trait que l'on développe avec le temps, comme l'éthique du travail ou la capacité à diriger.

Les caractéristiques d'un entrepreneur sont nombreuses. Certains disent que l'on naît avec, tandis que d'autres pensent que celles-ci s'apprennent. Mais une chose est sûre, si vous voulez être un entrepreneur à succès, vous devez avoir certaines caractéristiques telles que ;

<https://emplois.ca.indeed.com/recrutement/c/info/caracteristiques-personnelles-entrepreneur>

6.1. Opportuniste :

L'entrepreneur a la capacité de saisir les opportunités qui existe dans l'entourage ou il est inséré, notamment se rapprocher vers l'aspect qui va lui servir d'idée et identifier les opportunités existantes sur le marché, ce type d'entrepreneur agit d'une manière proactive en repérant les tendances émergents, les besoins non satisfaits ou les innovations exploitables ainsi la vision stratégique.

6.2. Un joueur :(soit il gagne ou il échoue)

Cette caractéristique renvoie à une attitude ludique, qui renvoie au goût de risque et l'incertitude comme un challenge ou bien comme une partie intégrante du processus entrepreneuriale, ce défi lui rend motivé et enthousiasmé envers l'activité entrepreneuriale ce qui favorise son énergie de réussir dans son projet.

6.3. Un preneur de risque :

Un preneur de risque dans le contexte entrepreneurial est une personne qui est prête à s'engager avec un fond d'argent sans sentir peu des contraintes ou incertitude, notamment les obstacles qu'il pourra rencontrer ce qu'il le pousse à briser les défis et réussir.

Il a la capacité d'évaluer les risques en les mesurant, analyser et prenant une décision bien calculée. Il voit le risque comme une opportunité de croissance, tous ses facteurs sont un chemin vers ses objectifs tracés.

6.4. Stratège :

C'est à dire l'entrepreneur possède une capacité de planification et une vision structurée en traçant ses objectifs précis et procédant à un plan d'action pour les réaliser. Il se caractérise par les autres de sa vision à long terme, analyse rationnelle en s'appuyant sur des données de marché et système économique, il a des objectifs bien déterminés, il maîtrise ses ressources, et surtout un leadership dans la gestion et la coordination des équipes au sein de son entreprise.

6.5. Esprit analytique :

Il a la capacité d'observer en analysant bien la dynamique sur le marché, et résoudre les problèmes à partir des informations disponibles préalables, et comment améliorer son produit et assurer un fonctionnement à court et à long terme.

6.6. Innovant :

L'entrepreneur innovant c'est celui qui est créatif il sait ramener quelque chose de nouveau sur le marché comme produits, services, équipements technologiques avancés, il maîtrise la concrétisation de l'idée dès qu'il attrape une idée améliorative pour son organisation il va la réaliser sur le terrain. Il pense toujours différemment des autres il aime innover faire circuler un produit nouveau sur le marché.

6.7. Organisateur :

Un entrepreneur organisateur est celui qui maîtrise la coordination, la structuration et la gestion des ressources humaines, matérielles ainsi financières. Il a une capacité à mobiliser les bons moyens au bon moment, en évitant le gaspillage ainsi optimisant les coûts, il a une méthode de travail rigoureuse qui lui permet d'ordonner convenablement ses tâches et créer un climat favorable en matière des ouvriers ainsi la bonne exécution des tâches.

7. Les figures sociales de l'entrepreneur :

7.1. L'entrepreneur bâtisseur : l'architecte de la croissance

Le bâtisseur se concentre sur la création d'entreprises solides, ce profil est essentiel pour l'économie car il contribue à la création des emplois, à structurer des écosystèmes industriels et à stimuler la croissance économique et locale ainsi mondiale. Il excelle la structuration, la gestion des équipes et le développement des parts de marché.

Le bâtisseur doit maintenir un équilibre entre expansion rapide et respect des principaux fondamentaux de l'entreprise, investir dans une culture d'entreprise forte peut être un atout considérable. (<https://startup-france.fr/quels-sont-les-4-types-dentrepreneurs>)

7.2. L'entrepreneur innovateur :

L'innovateur est un esprit créatif, il est à la recherche de nouvelles idées et de solution inédites, il n'a pas peur de prendre des risques, son objectif principal réside dans la création de quelques chose de nouveaux en matières de produits, services ou bien un nouveau concept, les innovateurs sont connu par leur capacités à donner des efforts pour la concrétisation de leur visions. (Ibid site)

7.3. L'entrepreneur opportuniste :

L'opportuniste a plus d'éducation, connaissances et son expériences vaste et diversifié dans le travail, il ne soucie jamais de la perte du contrôle de son entreprise, il s'identifie de plus à la gestion de son attitude non paternaliste, il a la capacité de saisir les opportunités et prêt à se lancer dans des nouveaux projets qui va lui apporter de nouvelles bénéfices il maintient une adaptabilité considérable en matière d'activités. (Ibid site)

7.4. L'entrepreneur artisan :

Il possédé peu de connaissances mais il est connu par sa forte compétence technique, son travail constitué le centre d'intérêt de cet entrepreneur, il adapte une attitude paternaliste au sein de son entreprise, il craint de perdre le contrôle de son entreprise il travaille à son compte et il prend ses propres décisions stratégiques. (Lorrain, J et Dussault, L,1988, P 158)

7.5. L'entrepreneur indépendant : micro-entrepreneur

L'entrepreneur indépendant ou l'auto-entrepreneur renvoie à une personne physique qui fonde son propre entreprise individuelle pour exercer son activité commerciale, artisanale

ou libérale. L'entrepreneur il est indépendant à exercer son activité et de créer ses produits, services. (Fillion J, 2000, pp 5-16)

7.6. L'entrepreneur social :

L'entrepreneur social est un entrepreneur socialisé, il se singularise non par le secteur d'activité dans lequel il exerce mais par la façon dont il le fait, l'entrepreneur social est lié à une association, fondation, d'une Sarl, indépendamment du statut juridique de l'entreprise et son secteur d'activité, il se distingue comparativement aux autres via son mode de management en mettant l'accent sur l'éthique et la solidarité. (Sophie Boutillier. 2008, p 41)

8. Typologie sociologique des entrepreneurs algériens ;

8.1. L'entrepreneur reconverti :

Une vague d'entrepreneurs algériens est-elle apparue dans les années 90 ? Elle comprend d'anciens fonctionnaires et cadres de vingt ans de la fonction publique. Son âge est supérieur à cinquante ans, avec une solide formation technique et enrichissante grâce aux nombreuses formations continues. Elles se sont multipliées avec le soutien de leurs proches, et pour des raisons de devoir quitter un environnement de travail jugé hiérarchisé et routinier. Ils ont été motivés par une opportunité financière. Leur parcours dans le public, en plus de leurs compétences managériales et techniques, leur a permis de tisser un puissant réseau de relations, basé, leur étant spécialement favorables, avec l'administration. Leur capital social s'est avéré précieux pour le développement de l'activité économique régionale de ces entreprises, facilitant l'accès à des marchés publics et des contrats de sous-traitance, comme le souligne le témoignage d'un entrepreneur devenu son vrai principal client. Il est évident que l'expérience recueillie et les réseaux tissés se sont transformés en atouts pour ces nouvelles entreprises privées. (Madaoui. M, 2008, p 5)

8.2. L'entrepreneur héritier :

L'entrepreneur héritier il est caractérisé par la présence d'une tradition familiale profondément ancrée dans le commerce, ils prennent le contrôle d'entreprises souvent créées par le code des investissements de 1966. Parmi elles, nous rencontrons deux personnages marquants. Tout d'abord, les cadres supérieurs qui sont les premiers à être promus ou à avoir l'opportunité de s'impliquer dans l'entreprise familiale dès le début de leur adolescence. Raison numéro un : achever le travail du père, continuer avec des méthodes éprouvées, souvent au détriment du progrès. Ensuite, il y a la raison pour laquelle la nouvelle génération

s'enthousiasme et se motive, le changement et ces jeunes leaders qui prennent les rênes de l'entreprise, aspirent à la transformer un peu pour les temps modernes. Leur parcours éducatif les incite à adopter une approche plus récente, ce qui les met en contradiction avec les façons de faire profondément ancrées. Il y a ensuite le père, un ardent défenseur des valeurs familiales, son fils représente le contrepoint d'une logique froide et radicale qui l'affronte sur son style conservateur pour renforcer la gestion rationnelle. Cet écart entre la fierté de la modernisation et la peur de perdre le contrôle total est joliment illustré par l'entreprise de fabrication de composants de réfrigération basée à Bejaïa. Pour les membres du clan tournés vers le commerce, poursuivre et libérer l'entrepreneur caché pendant les périodes difficiles est un jeu de récupération de la noblesse perdue souffert par une économie volatile. (Ibid.p5)

8.3. L'entrepreneur migrant :

En Kabylie, nous constatons un phénomène entrepreneurial intéressant : les soi-disant anciens rentrent dans leur pays d'origine autour de l'âge de cinquante ans après avoir travaillé à l'étranger. Leur principale motivation est d'essayer de sortir des frontières de l'Algérie, souvent en raison d'un climat économique défavorable affectant leurs pays d'accueil. Bien qu'ils ne revendiquent pas toujours un niveau d'éducation relativement élevé, l'expérience de la vie à l'étranger tend à leur conférer de profondes disciplines de travail. Avec de vastes parcours professionnels, ils souhaitent capitaliser sur ce qui est disponible en Algérie et sont connus pour leurs capacités à proposer et à mettre en œuvre des concepts originaux. Ce groupe de personnes représente une part notable, 18 %, des entrepreneurs interrogés dans la région, ce qui marque leur contribution énergique à l'économie locale. (Cour Tabet, W)

8.4. L'entrepreneur issu de secteur public :

Une occurrence assez rare, avec des psychologues, des cadres et des techniciens, des stratèges du secteur public, c'étaient ses professionnels les plus aguerris, tous ayant subi une forme de changement de carrière à mi- vie autour de l'âge de 45 ans et plus. Ils poursuivaient leurs propres entreprises personnelles pour un ensemble de raisons distinctes, généralement basées sur un emploi à temps partiel déjà existant. Ils assument rétroactivement des rôles saillants et administratifs tels que des processus de comptabilité managériale pour les entreprises. De plus, il existe un degré considérable de réseaux interpersonnels dans le domaine public ayant une grande estime allant de la communication publique, du contrôle d'annuaires, du contrôle d'appels d'offres et de la concurrence de projets, supplantant les problèmes commerciaux externes mentionnés. La principale force motrice semble émaner d'une essence

d'indépendance libérée par soi-même et d'objectifs d'accomplissement personnel aux côtés de leurs aspirations infinies inaccessibles dans leurs précédents efforts professionnels. Dans l'ensemble, ces entrepreneurs expérimentés exploitent leur solide parcours professionnel et d'autres ressources contribuant à leur croissance entrepreneuriale naissante auto déclarée. (Haderbach. B, 2024, p 808)

8.5. L'entrepreneur issu du secteur privé :

«L'entrepreneur issu du secteur privé algérien correspond à un profil d'acteur économique caractérisé par une expérience professionnelle antérieure dans le secteur privé. Il dispose souvent d'un capital initial suffisant et d'un ensemble de compétences professionnelles solides, favorisant la mise en œuvre rapide et efficace d'activités entrepreneuriales innovantes, compétitives et durables » (Musette et Saïb M, 2016, p.32). L'entrepreneur algérien témoigne d'un type d'acteur économique qui est capable de mobiliser un capital ou les trois, dans le sens sociologique de Pierre Bourdieu : un capital économique assez consistant, provenant de son activité précédente, un capital social élaboré constitué de nombreuses relations d'affaires et amicales, et un capital culturel qui s'entend comme du savoir-faire et des compétences entrepreneuriales acquises.

Ces différentes formes de capital lui confèrent la capacité de diagnostiquer, de déceler et de tirer à peu de frais sur les opportunités qui dominent sur le marché; de mieux organiser son travail ; et de renforcer son emprise sur la conjoncture économique régionale. Ces avantages ensemble tendent à fournir une perspective qui va au-delà des frontières du pays. Sa longue expérience dans le secteur privé lui procure une exposition et une connaissance de l'économie du monde suffisamment large pour qu'il soit dit ultra-réactif aux crises économiques.

8.6. L'entrepreneur chômeur :

« L'entrepreneur au chômage » signifie qu'un Algérien qui commence une activité économique, l'emploi salarié étant extrêmement difficile à obtenir, est un jeune sans emploi, qu'il soit éduqué ou non. En général, ces entrepreneurs comptent sur des programmes de soutien financés par l'État tels que NESDA (anciennement ANSEJ) pour maintenir et favoriser leurs petites entreprises délicates et souvent économiquement modestes. » (Adair, Philippe autres 2016, p. 54). Cela marque l'émergence d'une catégorie sociologique pour caractériser ces entrepreneurs algériens et déplace l'accent du « pourquoi » sociologique d'un phénomène vers la perspective des enfants.

Ce cadre met en avant une approche d'allègement social d'un problème principalement perçu d'un point de vue individualiste - une perspective qui est dominante dans le discours entrepreneurial, et le marketing considère largement les clients comme des décideurs individualistes. Les différences parmi les différents types d'entrepreneurs peuvent être résumées en entrepreneurs innovants, imitateurs, habituels et sociaux. On pourrait analyser que de nombreux entrepreneurs des pays en développement, ainsi que d'Algérie, entrent dans cette dernière description.

Dans les théories de Parsons sur l'équilibre et la mobilité dans le système social, cette forme d'entrepreneuriat souligne le manque de structures socio-économiques adéquates pour accueillir une population jeune croissante.

9. Objectifs et aspirations sociales des entrepreneurs :

« L'objectif est un jalon dans la réalisation d'un but » (Koenig, 1990), en ce Sens, l'objectif est un mode opératoire choisi par l'entrepreneur pour lui Permettre de réaliser la vision stratégique qu'il a du développement de son Entreprise.

9.1. La satisfaction des clients et la qualité :

Dans chaque entreprise, l'entrepreneur essaie principalement de répondre aux besoins de ses clients, développer une image de l'entreprise passe une démarche de qualité : qualité de produit, qualité de la gestion, qualité des conditions de travail et voire d'améliorer le service à la clientèle pour assurer un fonctionnement et garantir la pérennité de son entreprise à court et à long terme.

9.2. La croissance des bénéfices :

L'entrepreneur son but souvent est de maximiser son profit pour avoir un fond suffisant pour faire face aux risques dans lequel l'entreprise peut rencontrer à n'importe qu'elle moment, ainsi acquérir un capital pour investir dans un projet d'extension pour augmenter sa part dans le marché.

9.3. L'indépendance financière :

C'est l'étape où l'entrepreneur arrive à subvenir ses besoins financières, notamment, financer son activité sans dépendre de personne ni d'une agence d'accompagnement, ni d'un appui à l'extérieur. D'une manière générale c'est l'auto- suffisance financière, d'ailleurs l'entrepreneur combat pour atteindre cette étape pour garantir sa sécurité envers les défis.

10. Entreprendre entre opportunités et contraintes sociales :

10.1. Les opportunités de l'entrepreneuriat :

Le concept d'opportunité existe depuis longtemps dans la littérature sur l'entrepreneuriat, pour Timmons (1994, p7), la transformation de l'opportunité est faite indépendamment des ressources directement contrôlés : « Entrepreneurship is the process of creating or seizing the opportunity and pursuing it regardless of the resources currently controlled. » Timmons parle également d'une opportunité créée et dimensionnée par l'entrepreneur.

Shane et Venkataraman (2000) affirme que les opportunités sont découvertes à nous de les découvrir et les exploiter, et pour Casson (1982) assimile les opportunités a des « occasions ou de nouveaux biens, services, matières premières et méthodes d'organisations peuvent être présentés et vendus à un prix plus élevé que leur cout de production ».

10.1.1. Un processus d'émergence organisationnelle

L'entrepreneuriat est conçu ici comme un processus d'organisation qui conduit à la création d'une nouvelle organisation, le concept d'émergence organisationnelle s'applique à un phénomène découlant de l'interaction de différents stimuli tels que les images ou les idées, prenant sens dans une combinaison nouvelle. L'intérêt de Gartner porte alors principalement sur la question de l'émergence de cette organisation : comment parvient-elle à exister ?

10.1.2. Un processus lié à la création de valeur nouvelle

La création de valeur nouvelle est étroitement lié à d'autres notions comme l'innovation, l'opportunité, les idées créatives. L'innovation réussie qu'elle que soit l'ordre technique, commercial ou organisationnel, est une source de valeur nouvelle. Elle est reliée à l'innovation et création d'avantages concurrentiels durables. De plus, la notion de valeur se retrouve dans celle d'opportunité, il n'est pas possible de parler d'opportunité de création, de reprise ou de croissance sans faire référence à la valeur nouvelle qu'elle apporte.(Fayolle, A,2012, p 54)

10.1.3. La création d'emplois

Les petites moyennes entreprises (PME) sont quasiment importantes pour accroître l'économie, à travers ses paramètres de création et innovation apportés pour le pays, il est important de souligner que ses dernières ont vu une évolution significatif durant 2001 jusqu'à

2016. Les petites moyennes entreprises sont une catégorie spécifique qui contribue à la création d'emplois, notamment, les PME privées emploient 2511674 dont 1489443 salarié et 1022231 employeurs. (ZEMIRLI.R, HAMMACHE, 2018, p 771)

10.1.4. L'accès au financement

Pour faciliter l'accès au financement des PME l'Etat a mis en place des politiques publiques, en créant un nombre des dispositifs d'accompagnement qui sont chargés de financer les projets entrepreneuriaux, tels que NESDA créé en 1996 au nom de l'ANSEJ, l'ANGEM créé en 2004, et l'AAPI créé en 2017 au nom de l'ANDI., ses derniers sont créer pour but de faciliter l'accès pour les entrepreneurs.

Toutes ses opportunités ont impact significatif sur le développement économique en favorisant une stabilité économique en matière des valeurs et ressources créées et la promotion de la main d'œuvre. (IBID. P 780)

10.2. Les contraintes de l'entrepreneuriat :

En Algérie il y a plusieurs obstacles qui entravent le développement de l'entrepreneuriat, cela reviens a plusieurs difficultés telles que ;

- L'Etat marginalise le secteur privé par rapport à celui de public.
- Faiblesse économique et financière vu la chute du pétrole.
- La liberté d'entreprendre est entravé par des raisons de bureaucratie.
- La mortalité des PME privé dans divers secteurs telles que ; entreprise agriculture, pêche, industrie et surtout le domaine des services beaucoup plus elle a enregistré 7084 PME radiées en fin 2016, notamment, le commerce, le transport et le service de communication.
- La pression fiscal vu la hausse taux d'imposition de 65% comparativement aux autres pays africains, qui décourage la projeter.
- Le favoritisme du secteur public sur le privé. La concurrence massive que les jeunes entrepreneurs rencontrent à l'égard des grandes entreprises (domination) pour faire une place sur le marché.

- L'environnement de l'activité entrepreneuriale est malsain, avec beaucoup de tracasserie bureaucratique, ce qui pousse les jeunes entrepreneurs à se retourner vers la clandestinité.
- La majorité des petites entreprises travaillent dans l'informel.
- L'héritage socio-culturel et les croyances elles ne sont pas adéquates avec le nouveau paysage économique entrepreneurial. (Ibid. p 783 -784)

11. L'entrepreneur comme acteur du développement social et économique en Algérie :

Après le choc pétrolier qui a frappé l'économie algérienne, l'entreprise privée se présente comme solution pour créer l'emploi et promouvoir la croissance économique, le secteur des PME est perçu comme un moteur de développement économique vu ses multiples créations pour l'emploi, notamment les entreprises privées ont joué un rôle crucial dans l'exploitation des travailleurs.

De plus, l'entrepreneuriat en Algérie a servi à accroître les postes de travail. Des récentes études ont montré que l'entrepreneuriat avait un impact positif et significatif sur la croissance, mais ce dernier est conditionné par les caractéristiques locales de ces régions (Fritsch et Schroter, 2011 ; Van Oort et Bosma, 2013). (Ibid)

Ainsi, l'entrepreneuriat occupe une place importante dans la diversification économique à travers la création de valeurs ajoutées et la progression d'économie nationale. L'entrepreneuriat contribue à la production et à la création de valeurs ajoutées grâce à une combinaison de facteurs de production Simon Moya et al, (2014) font valoir que l'entrepreneuriat conduit pour des motifs et de nécessité qui maintient le rôle important dans les pays.

Les activités entrepreneuriales sont primordiales pour le développement économique et industriel, ce processus contribue à travers :

- ✓ Les entrepreneurs jouent un rôle actif dans la réduction du chômage et l'amélioration du climat social.
- ✓ L'entrepreneuriat est un géant économique à la création des produits, services ainsi la création des richesses.
- ✓ Les entrepreneurs mettent en place de l'activité industrielle dans des régions reculées ce qui favorise le développement régional équilibré.

En effet, l'entrepreneuriat permet l'amélioration de niveau de vie, notamment la variété des produits qui permet la réduction des couts. (Berber N, 2014. pp 79-80).

12. Les facteurs qui affectent la culture entrepreneuriale en Algérie :

Plusieurs facteurs ont encouragées les jeunes sans emploi à la création d'entreprises, suite à l'incapacité de l'Etat a répondre à l'embauche des jeunes qui arrivent chaque année au marché de travail vu le grand nombre, mais L'Etat a mis des réformes économiques, la restructuration en 1988 ce qui a revivait l'enthousiasme des jeunes entrepreneurs grâce à ce nouveau paysage économique qui est la libéralisation du marché.

D'après Léger-Jarniou, là une culture entrepreneuriale « valorise les caractéristiques personnelles associées à l'entrepreneurship soit l'individualisme, la marginalité, le besoin de réalisation personnelle, la prise de risque, la confiance en soi et les habiletés sociales ; qui valorisent également le succès personnel tout en pardonnant l'échec ; en encourage la diversité et non l'uniformité et qui encourage le changement et non la stabilité » (Léger-Jarniou, 2008, p.162).

La culture entrepreneuriale en Algérie est influencée par les valeurs et les normes islamiques, l'environnement économique et l'environnement socioculturel.

12.1. Islam et culture entrepreneuriale :

La culture sociale en Algérie est marquée par les pratiques religieuses islamiques, malgré le nouveau paysage économique et les changements qu'a connu l'Algérie mais les algériens sont attachés aux valeurs islamiques mémé face aux mutations liées à la mondialisation. Toutefois, l'islam valorise le travail et le libéralisme économique, les facteurs négatifs de colonialisme, l'ignorance et le sous-développement ont fragilisés les points opportunistes (positifs) de cette culture, en particulier l'entrepreneuriat. Cela est dû aux politiques économique préconisé, notamment le manque de soutiens aux jeunes des classes défavorisés ce qui entraine un affaiblissement ou bien un découragement de la culture entrepreneuriale. (Boufeldja.G. 2015. p 76)

12.2. Environnement économique et culture entrepreneuriale :

Le climat économique des pays industrialisés est passé par plusieurs étapes avant d'achever au stade entrepreneurial, mais les pays en voie de développement (PVD) anticipent ou brûlent les étapes en passant d'une phase agricole à une phase prés-industrielle sans mobilisation des conditions matériels et humaines nécessaire à cette phase. (IBID P. 76)

Dans un environnement sous développé ils souffrent d'une multitude des problèmes et entraves complexes, les jeunes chômeurs passent du chômage directement à la phase de création et gestion de l'entreprise, sans formations ni expérience ni compétences requises qui va les permette à la mesure de gérer leurs affaires, et souvent sans pouvoir bénéficier d'un suivi par aucun dispositif d'accompagnement disponible.

La phase de développement inachevée de l'économie algérienne a conduit aux contraintes que connaissent les jeunes entrepreneurs, et à l'absence d'une culture entrepreneuriale. L'Algérie favorise de plus en plus l'importance à la création de l'emploi et au développement des petites et moyennes entreprises (PME).

L'entrepreneuriat en Algérie est prisonnier des contraintes environnementales. D'après Berreziga et Meziane, « L'entrepreneuriat en Algérie est qualifié comme un « entrepreneuriat de survie » ou l'entrepreneur crée son entreprise par contrainte sociale, il crée par nécessité et non pour exploiter une opportunité » (Berreziga et Meziane, 2012).

12.3. Environnement socioculturel et culture entrepreneuriale :

Dans une étude sur les influences culturelles sur des comportements managériaux, Tounés et Assala ont notés que « les répercussions de l'impact culturel sur les comportements, et in fine, sur les pratiques managériales se manifestent à différents niveaux de l'entreprise, particulièrement celui de la gestion des ressources humaines, du management de l'information et de la vision entrepreneuriale » (Tounés et Assala, 2007, p23). (Op cit P. 77)

12.4. Facilitation à l'émergence entrepreneuriale :

Pour faciliter l'émergence et le développement de l'entrepreneuriat, nous recommandons :

- Sensibiliser l'entrepreneuriat et aborder l'image de l'entrepreneuriat de survie en Algérie, En encourageant l'innovation et en soulignant la détection des opportunités.

- Rendre les procédures administratives plus flexibles et faciliter l'accès aux terrains industriels.
- Etablir des structures entrepreneuriales, telles que des maisons de l'entrepreneuriat et des centres de carrière, et transformer nos universités en institutions entrepreneuriales en proposant des programmes de diplôme en entrepreneuriat et en offrant également des formations spécifiques pour les entrepreneurs en difficulté.
- Assurer un accès facile à l'information à tous les niveaux des structures de soutien : la cartographie des métiers et des activités est d'une importance primordiale. (Baccari E, 2006, p 20)

13. Le processus de création d'entreprise :

13.1. Propension à entreprendre :

C'est seulement la première étape dans le parcours entrepreneurial d'une personne. À ce niveau, l'individu développe un intérêt pour l'entrepreneuriat. Cette curiosité peut provenir de différents facteurs tels que sa famille, ses amis, ses expériences passées, son éducation ou même son cadre social. Ici, nous parlons d'une "prédisposition" envers l'entrepreneuriat, une sensibilité naissante qui peut, ou non, se concrétiser. (Polycopie pour le module ENTREPRENEURIA. Mme Berbar Née Berrached Wafaa Année universitaire 2021-2022.)

13.2. Intention entrepreneuriale :

Bien qu'une propension soit une forme plus faible de quelque chose de plus fort, il est possible de se transformer en réelle intention. Et cela signifie qu'une personne commence à penser à un certain projet, bien que de manière vague. Elle imagine une idée d'entreprise et essaie d'y réfléchir. Comme le dit Bird, c'est un état d'esprit capable de faire et d'accomplir. Cependant, cette phase peut ne pas être suivie d'actions tangibles dans la réalité, il est possible que certaines intentions restent encore potentielles.

Elle renvoie aussi à la volonté de se lancer dans la création d'entreprise dans un futur proche, cela il y a plusieurs facteurs qui poussent l'individu à penser à innover comme les attitudes personnelles, l'environnement éducatif, l'entourage, la famille, les rêves, les politiques publiques.

Ses derniers jouent un rôle crucial dans la concrétisation de l'idée de faire le premier pas. (Ibid)

13.3. La décision d'entreprendre :

La troisième phase correspond à la décision d'entreprendre veut dire que l'intention de l'individu pour entrer dans le monde des affaires est forte et il veut réellement concrétiser son idée. Mais avant de valider cette décision, il faut s'interroger si vraiment l'idée est faisable ou pas ? Est-ce qu'elle est réaliste ? Quels sont les différents obstacles qui l'entourent ? C'est-à-dire que cette décision va être suivie par des études financières, marketing... etc. tels que :

- La mise en relation avec le marché : c'est d'être plus attentif aux éléments économiques parlons ici sur la mise en place sur le marché, la concurrence, la réglementation, canaux et coûts de distribution...etc. (Ibid.)
- La recherche des ressources de base : si les étapes précédentes sont validées, il faut s'assurer de la disponibilité des ressources, Matières premières, financement, équipement de production, le local, la main d'œuvre, etc.
- Le financement : pour l'entrepreneur, le financement est « le nerf la guerre »²². Il existe plusieurs sources pour ce dernier, des Fonds propres, des fonds survenant des parents des amis qui lui font Confiance, soit des fonds survenant de l'état par les organismes de soutien qui aident le développement du jeune entrepreneur.
- Le plan d'affaires : est le plan de démarrage, il définit les différentes démarches pour créer et faire fonctionner son entreprise. Il s'agit de mettre dans un ensemble structuré l'idée, Ressources, production, mise en marché et les ventes potentiel.
- La mise de place de l'organisation : après avoir fini avec les différentes étapes, il s'agit ici de mettre en place l'organisation pour La préparation de la production, la location du local, l'installation du matériel, l'embauche des employés et voir les clients potentiels. Il arrive toujours d'avoir des imprévus malgré l'élaboration d'un plan d'affaires précis. Exemple : le non livraison des équipements À temps, le désistement des employés...etc.

13.4. L'acte d'entreprendre :

C'est la phase de démarrage officiel physique de l'entreprise, cela implique un démarrage de produit et service, Mise en route des opérations on commence à faire connaître l'entreprise, à se positionner sur le marché, à établir une présence (en ligne ou physique).

L'entrepreneur doit repérer les mouvements du marché en essayant de mesurer l'impact de premier produit, il essaie d'avoir son premier client dans lequel il relance sur le produit pour décrocher une place au sein de marché et prendre les repères, notamment, jouer

les stratégies pour avoir une évolution progressive, De plus, innover un nouveau produit sur le marché pour ne pas se limiter à un seul produit car la diversification attire fortement la clientèle au même temps l'entreprise s'élargit à travers le bénéfice.(Ibid.)

14. Qu'est-ce que génère le comportement entrepreneurial :

Les chercheurs sont longtemps penchés sur les caractéristiques personnelles liées aux traits psychologiques de l'individu, car l'entrepreneur avant le lancement, nécessite d'abord, d'avoir des moteurs psychologiques naturels puissants, ses moteurs il peut les adopter par sa famille et leur manière de penser. Ensuite, il aboutit à un comportement psychologique pareil, mais d'autres études ont montré que l'entrepreneur il peut être particulier différent d'origine il est fait comme ça. En parallèle d'autres recherches ont montré que l'entrepreneur est une personne normale qui ressemble aux autres, qui peut devenir un entrepreneur sans avoir les aspects qui peuvent l'influencer pour qu'ils le dévient. Cela veut dire que les caractéristiques psychologiques ne sont pas importantes puisqu'elles ne font pas la différence entre lui et les autres, qu'est-ce qui fait qu'une personne normale ait le désir de prendre des risques personnels, pour réaliser ses objectifs notamment générer son profit dans l'activité ou projet envisager de faire ? (Rebab, I.,2012, PP 63-64-65)

Des chercheurs ont rapportés des réponses, on s'oriente de plus en plus vers les opportunités et à la capacité de les repérer ou les reconnaître, Bien que, il y a aussi des facteurs démographiques liés à l'environnement, le parcours de la vie d'une personne, ou facteur psychologique, qui est dû au ressort intime de la personne, qui font l'entrepreneur. Mais il y a aussi divers aspects qui dépassent tous ses derniers, cela dans les contributions d'un esprit entrepreneurial. Ses aspects sont le savoir-faire de l'individu, ses attitudes (habitudes), ses qualités, qui lui permettent de les acquérir à travers l'héritage, non seulement s'il est capable de les exploiter.

Si on prend un exemple Issad Rebab est intéressant, plus d'un titre dans son parcours professionnels notamment son expérience, nous verrons que c'est une personne particulièrement normale, ce qui lui rend exemplaire devant les yeux des jeunes algériens, qu'il est normal tout le monde peut faire comme lui.

Conclusion du chapitre :

Dans ce chapitre s'est attaché à dresser un panorama complet sur l'entrepreneuriat en Algérie, en développant les différents points renvoyant à l'entrepreneuriat, en explorant les différentes dimensions ; l'histoire, genèse, définition, en abordant tous les caractéristiques de l'entrepreneur, et théorie, notamment, son impact envers l'économie de pays algérien en particulier. Et les différentes réformes économiques qui sont survenus tout au long de l'histoire.

Le chapitre a également distingué les différentes formes de l'entrepreneuriat en matière de l'entrepreneuriat social, auto entrepreneuriat, ex nihilo, ainsi les divers types d'entrepreneurs qui participent activement à la dynamique économique du pays. Les avantages liés à l'entrepreneuriat à propos de la création des ressources nouvelles, emplois et valeurs ajoutés. Mais elle rencontre des défis par lequel confronte l'entrepreneur, en matière de la lourdeur de la démarche administrative et sa complexité, notamment, l'accès insuffisant au financement avec ses différents types qui affaiblit l'initiative entrepreneuriale.

Enfin, on a pu souligner l'immense importance de l'entrepreneuriat comme levier de croissance économique, ainsi qu'on a analysé les facteurs institutionnels, socio-culturels qui influencent la mentalité entrepreneuriale en Algérie. Tous ses éléments permettent de mieux comprendre les facteurs entravant l'entrepreneuriat en Algérie, ainsi les perspectives de développement et d'implantation de la culture entrepreneuriale chez les jeunes entrepreneurs au niveau national.

Chapitre III : Les dispositifs d'accompagnement

Préambule :

A partir des années 90 l'Etat a changé les textes, ce qui a entraîné une mutation de régime socialiste intégrer après l'indépendance, vers une économie libérale à partir des années 90 grâce à la restructuration. L'Algérie a vu un nouveau paysage économique grâce à la libéralisation ou bien la promotion de secteur privé pour but d'encourager la création de la petite moyenne entreprise. L'Etat a met des structures d'accompagnement en mettant en place plusieurs dispositifs d'aide qui va accompagner les jeunes créateurs à se lancer dans des projets de création et l'innovation dans le secteur entrepreneurial, notamment le rôle des PME dans la croissance économique et l'évolution de secteur d'industrie, agro-alimentaire et réaliser l'autosuffisance économique de pays. Une politique d'encouragement des jeunes en général, des jeunes diplômées des universités, le développement de la formation professionnelle en particulier a été initiée, beaucoup de facilitation ont été données, notamment le financement, l'accompagnement ainsi que les exonérations d'impôts pendant les premières années de démarrage. Par ailleurs, ses dispositifs d'accompagnement comportent des programmes de soutien à l'entrepreneuriat comme le financement, la formation en matière de gestion marketing, comment l'entrepreneur va générer son profit ? (AKNINE S R, FERFERA y, 2014, p.9). Ses structures d'appui facilitent l'accès au financement, la bonification des avantages fiscaux et l'accompagnement jusqu'à la période post-crédation. Et parmi ses dispositifs d'accompagnement on peut citer ;

1. NESDA : (ex ANADE, ANSEJ)

National Entrepreneurship support and développement Agency (NESDA) est un dispositif qui a été créé en 24 juin 1996 sous le nom ANSEJ, pour soutenir la création de la micro-entreprise, notamment, encourager les jeunes chômeurs porteurs d'idées à l'innovation dont la tranche d'âge concerné touche 18 à 55 ans.

Cet organe de financement a pour mission de soutenir, de conseiller et d'accompagner en matière de financement, formation durant le processus de création. Pour les montants d'investissement ça peut atteindre jusqu'à 10 millions de dinars, il occupe aussi la gestion des dotations du fond national en particulier les aides et les bonifications des taux d'intérêt. Le suivi d'investissement et comité locaux de sélection et validation de financement de projet, NESDA a modulé une bonification de taux d'intérêts de 50 % au lieu de 75 %.

Cette structure d'accompagnement touche plusieurs activités telles que la plomberie, électricité bâtiment, chauffage, climatisation, mécanique automobile, chauffage et peinture

bâtiment. Il prit en charge des locaux dans lequel l'activité sera instaurée. Et un montant de 1.000.000 DA au profit des diplômés de l'enseignement supérieur, il prend en charge aussi la réduction de montant de régime fiscale. Ce dispositif a stimulé la création à travers la direction des jeunes vers l'innovation des projets vu les facilités donné par NESDA et un moteur de progrès économique. Ce dispositif était le traitement efficace pour la question du chômage durant la période de transformation vers le nouveau paysage économique (économie de marché). (Agence NESDA Bejaia)

1.2. Les conditions d'éligibilité :

- L'Age doit être entre 18 et 55 ans pour avoir l'accès à l'accompagnement.
- Il faut Un diplôme qui justifie la compétence et le savoir-faire dans l'activité souhaité et tout dépend le secteur d'activité.
- Une adéquation entre le domaine et le diplôme acquis avec le secteur d'activité souhaité faire par le porteur de projet, par exemple ; un étudiant diplômé licence en Français, il ne peut pas emprunter un crédit pour fonder un bâtiment d'élevage car une différence radical en matière de diplôme, sauf si le porteur de projet possédé une formation d'élevage certifié par le CFPA en ce cas c'est possible.
- Il faut minimum un diplôme en TS (technicien supérieur en telle spécialité accordé par l'institution de formation, ou un brevet technicien supérieur BTS) dans un établissement de formation agréer par l'Etat, mais un simple diplôme de CFPA, CPMI n'est pas valable pour l'instant pour être à la mesure de bénéficier de dispositif NESDA, quand il s'agit d'un diplôme universitaire il faut avoir une licence ou bien un master), si l'étudiant en master il doit finaliser son cycle master pour avoir l'accès à l'aide de cette structure. De plus, le dispositif accessible pour celui qui a un diplôme en DEA (diplôme d'étude appliqué), EFC comme droit des affaires sont accordé.

Pour conclure, il faut que le porteur de projet possédé des compétences, capacités nécessaire pour justifier un acquis professionnels qui va lui permettre de gérer son domaine d'activité.

Le passage obligatoire de porteur du projet par la formation de l'entrepreneuriat qui va lui servir à identifier tous les facteurs, aspects et enjeux de l'entrepreneuriat qui va affronter durant son parcours entrepreneurial afin qu'il sache où il met les pied ? Ainsi apprendre les notions de base des finances et comptabilité à qui il a à faire. Qui fait quoi ? Et de quoi il est fait ? Pour qu'il pourra faire une estimation de projet, les couts globale de projet, d'où il va

acquérir la matière première, les coûts de fabrication, repérer les concurrents sur le marché, le matériel nécessaire et le partenaire. (Agence NESDA Bejaia)

1.3. Les principaux défis rencontrés dans le mis en place de dispositif :

- Plusieurs activités commerciales sont gelées au niveau de notre dispositifs comme achat et vente, le commerce, parfumerai, librairie.
- Les instructions et directives qu'on reçoit de la part de la direction générale qui constitue plusieurs manuels, procédures, dossiers dans lequel il sera obligé le porteur de projet de répondre à toutes ses exigences. pour conclure, la complexité et difficultés des démarches administratives vu le lent processus et différentes étapes qui va passer l'intéressé (dossier, suivie, commission de sélection et de validation de projet).
- Les freins au niveau de la banque vu que le porteur de projet est soumis à une vérification à base d'un avoir (un registre de commerce, bail de location), tout cela pose un ralentissement.
- Un passage obligatoire par différents partenaire comme ; l'institution de financement, la commission de vérification de PV par la banque.
- La période de passage à vide qu'il a subi le dispositif en octobre 2022 pour la restructuration au sein de dispositif ANADE qui est devenu NESDA, il a renoncé en juillet 2024.

1.4. Les collaborateurs de NESDA :

Cet établissement de financement se collabore avec plusieurs banques nationales parmi eux ; CPA, BDL, BADR, BNA, BEA, attribué d'une manière équitable, c'est-à-dire si on a 10 dossiers chaque banque occupe deux dossiers. Par ailleurs, selon la localisation de projet, par exemple un porteur de projet de la région de Darguina, on ne choisit pas pour lui une banque à sidi aich, car elle doit être dans son secteur régional ou bien le lieu où il va implanter son projet d'investissement.

Nous avons aussi les membres de la commission nationale qui sont la commission universitaire de développement entrepreneurial, membre de la formation professionnelle, membre de la direction d'emploi et un membre représentant de l'ouali (président de la wilaya), un membre représentant des banques nationales soit (BEA, BDL, BNA, BADR, CPA), un membre de CNRC (registre de commerce). Tous ses acteurs des collectivités locales font partie de la commission de sélection et de validation de financement des projets (CSVF).

Toutefois, chaque membre de la commission possède son PV, après le passage par ses derniers lorsque le porteur de projet aura un registre de commerce, il se permet d'avoir une attestation d'éligibilité dont il pourrait être sélectionné dans la catégorie qui vont accéder à l'accompagnement entrepreneurial de la part NESDA à l'époque c'était l'emploi des jeunes.

Et la moyenne d'arriver à la phase d'exploitation c'est 8 mois ça peut être moins comme plus, d'abord ça dépend la volonté, dévouement et la motivation du jeune envers le projet, Ensuite, tout dépend des difficultés rencontrées à la part de l'administration local ; en matière des pièces exigées, documents qui prend beaucoup de temps parce que chaque organe administratif possède son système de travail autrement dit un manuel des procédés à suivre, en tant que je suis conseiller de service NESDA je ne peux pas appeler le directeur de la banque en lui disant : « le dossier de monsieur accordez le » mais ça ne peut pas marcher de cette façon. Chaque institution quel que soit étatique ou privé, elle ne peut pas rentrer dans les prérogatives des autres, par exemple la CNAS elle possède des prérogatives différentes comparativement à celle de la banque.

1.5. Le système de collaboration avec les autres acteurs (incubateurs, collectivités locales) :

Une fois le porteur de projet passe par la commission et décroche l'avis favorable, il aura une « attestation d'éligibilité ». Cela est un document officiel délivré par le service NESDA, elle est considérée comme un visa dans lequel le porteur de projet se présente avec ce dernier document, pour qu'il aura l'accès aux différentes administrations, car cette structure NESDA elle est liée à plusieurs institutions juste le porteur de projet doit justifier son passage et acceptation par la commission NESDA via l'attestation d'éligibilité, par exemple le porteur de projet quand il part à la banque il confirme qu'il est dirigé par l'organisme NESDA via l'attestation d'éligibilité il sera directement pris en charge.

De plus, s'il y aura un marché public de la part de la direction d'éducation dans le cadre de rénovation primaire, reconstruction des clôtures primaire, ou lancement des travaux de conduite d'eau, réaménagement de terrain ici le porteur de projet quand il va initier pour déposer son dossier Il doit poser l'attestation d'éligibilité délivré par le dispositif NESDA en premier, il aura un traitement spécifique favorisé comparativement aux autres dossiers, pour confirmer ce point l'article 55 affirme que 20 % de la commande publique est destinés aux services publics NESDA, ANGEM et CNAC.

1.6. Les avantages de dispositif :

- Le dispositif NESDA mobilise des campagnes de sensibilisation et d'informations avec conjointement d'informateur principal de la structure NESDA, conseiller de variateur principal qui travaille main à main en mettant en place ; Des campagnes de sensibilisation et de l'information envers le public et surtout des assemblés d'information au niveau des universités, Des campagnes de médiatisation à travers les journaux, radio, télévision, notamment les médias du portable qui donne accès à plusieurs plateformes de notre service (NESDA), en expliquant les avantages dans lequel le jeunes pourra bénéficier vu qu'il y a autant d'opportunités dans lequel un jeune porteur de projet aura la chance de réaliser.
- L'accès au financement avec un seuil qui peut atteindre jusqu'à 10 millions dinars.
- La période de remboursement arrange suffisamment le porteur de projet pour but d'entamer le remboursement dans les bons conditions, concernant la période donné par le dispositif c'est 8 ans, après si l'entrepreneur retrouve des contraintes qui l'empêche de rembourser dans la période déterminer là-ils vont lui faire un calendrier spécial qui lui permettra de rembourser d'une façon légère.
- Si la porteur de projet arrive à rembourser 70 % de la somme emprunté de la bonne période-là il pourra bénéficier d'avantage d'un autre financement par lequel il fera un projet d'extension, comme une entrepreneur de secteur agricole à rembourser 70 % de la somme emprunté en bon délai, il a reçu une proposition à la part de NESDA l'invitant à se rapprocher de leurs services afin de bénéficier d'un projet d'extension, d'ailleurs, il a bénéficié d'un deuxième tracteur agricole cela il lui a servi d'avantage, en grandissant son projet au large surface de l'agriculture, il embauche plus de 15 employés dans sa firme.
- Un suivi assuré par les administrateurs durant la période de préparation du projet (démarches administratives avec des conseils, orientation, formation et accompagnement effectif).
- Accès à l'importation des machines, équipements en justifiant juste avec le registre de commerce, la carte fiscale sous l'accompagnement NESDA il sera automatiquement accepté.
- Un Crédit sans intérêt pour ceux qui ont bonifiée de la part NESDA.

1.7. Les freins de l'entrepreneuriat :

- ✓ La bureaucratie administrative rencontrée par le porteur de projet (lourdeur de la démarche administrative, retard à la part de la banque ainsi le fournisseur).
- ✓ Difficultés de l'entrepreneur à répondre aux exigences de son activité pour avoir l'autorisation, par exemple pour l'ouverture d'une boucherie il faut impérativement subvenir les chambres froides, les équipements et les petits articles que le porteur de projet met en présence, s'il a tout préparé, il lui faut un certificat sanitaire délivré par la direction de la santé publique (DSP) et l'autorisation de la direction de régularisation des affaires générales de la wilaya (DRAG), la conformité locale qui sera vérifié par la commission de contrôle pour décrocher une licence d'exploitation, tout ça parait un parcours long.
- ✓ Cherté des équipements matériels dont dispose l'entrepreneur.
- ✓ Difficultés d'avoir un bail de location à cause des prix exorbitant pour avoir l'accès au registre de commerce.
- ✓ Problème d'accès à l'agrément pour faire certaines activités comme la crèche par exemple ; son dossier est soumis à un passage par plusieurs commissions ou structure comme ADAS.
- ✓ Exclusions de certaines activités dans les deux dispositifs NESDA et ANGEM.

1.8. Les recommandations pour améliorer le dispositif :

- La faisabilité commerciale et la rentabilité économique.
- assurer un bon suivie auprès du porteur de projet durant la phase de préparation qu'ainsi en post-crédation pour qu'il ne tombe pas dans le piégé d'incertitude et aléas parce que le parcours entrepreneurial demeure complexe.

1.9. Les missions et objectifs principales de NESDA :

- Promouvoir l'entrepreneuriat chez les jeunes porteurs de projets.
- La création de l'auto-emploi qui sert à réduire le chômage.
- Accompagner le porteur de projet durant toutes les phases du projet en commençant de la phase conception jusqu'à la phase post-crédation.

- La création de valeurs ajoutées et richesse qui implique un développement économique local non seulement avec les produits, biens, services mais aussi l'emploi et renforcer le marché local.
- Faciliter l'insertion professionnelle des jeunes chômeurs âgés entre 18 et 55 ans en leur offrant un soutien financier et administratif pour fonder leurs propres entreprises.

(<https://www.algerie-eco.com/2020/12/09/emploi-de-jeunes-lansee-devient-officiellement-lanade>)

1.10. Modalité de financement :

La modalité de financement se fait en trois étapes (triangulaires) :

Les acteurs de financement	Pourcentage de participation
Apport personnel	5 à 15% du montant global
Agence NESDA	15 à 25 % du montant de projet
Banque	70% de la somme globale

Concernant le remboursement se fait-il de cette façon :

- Les dispositifs remboursables sur 8 à 10 ans avec différé de 1 à 3 ans sans intérêt.
- Banque occupe 70 % du montant global avec 10 % d'intérêt dans les 5 ans juste après 3 ans d'exploitation.

Pour la période de paiement est semestrielle qui fait deux fois par an avec 1 % par semestre et tout dépend, selon le calendrier élaboré par l'établissement.

1.11. Le processus global de création d'une entreprise à partir dispositif NESDA :

1.11.1. Avoir l'idée innovante :

Le porteur de projet doit avoir une idée sur son projet d'investissement, par lequel il commencera son projet de création, ainsi l'idée il faut qu'elle soit innovante réalisable sur l'environnement local dans lequel il est insérer pour qu'elle puisse se réaliser et se développer.

1.11.2. Les critères d'éligibilité :

Le porteur de projet doit répondre à tous les conditions d'éligibilité dont il met le dispositif : en commençant par l'Age de 18 à 55 ans, il doit avoir un diplôme qui justifie ça, les compétences et maîtrise envers l'activité souhaité, un diplôme licence universitaire ou master, avec une attestation de formation certifié par CFPA qui prouve la maîtrise de domaine, si le porteur de projet ne porte aucun diplôme universitaire là il doit avoir un diplôme minimum en TS (technicien supérieur) ou bien BTS (brevet technicien supérieur).

L'activité souhaité par le porteur de projet, il faut qu'elle soit faisable c'est-à-dire parmi les secteurs des PME soutenu par le dispositif NESDA, si en prend un exemple certaines activités sont gelées actuellement telles que ; achat et vente, commerce détails, parfumerie, librairie ses activités ne se finance pas. Donc l'activité elle doit être adéquate au marché local ainsi qu'elle soit parmi les activités financées par dispositif NESDA, car chaque structure d'accompagnement possédée ses secteurs d'activités qu'elle finance elle se varie en fonction de dispositif.

1.11.3. Le dossier à fournir :

Une fois que le porteur de projet répond aux conditions d'éligibilité léger par la direction générale de NESDA là, il sera accompagné par un guide qui se n'occupe de tout le dossier à fournir, dans ce dossier un bilan dans lequel l'entrepreneur détails tous son activité souhaité faire, notamment clarifier les prévisions, étude de marché, compétence, comment il va avoir la matière première ?, la nature de produit (nature et origine), comment avoir le premier client ?, comment avoir une place sur le marché ?, comment il pourra garantir la pérennité et la réussite de son entreprise à court et à moyen terme ? Et le bénéfice attendu par le projet et comment générer son profit.

Et un dossier à fournir par le porteur de projet :

- ❖ Formulaire de demande dûment rempli.
- ❖ Copie de la carte d'identité nationale.
- ❖ CV du porteur de projet.
- ❖ Diplômes ou attestations de formations liées au projet.
- ❖ Etude sommaire ou fiche technique du projet.

- ❖ Justificatif de résidence.
- ❖ Extrait de rôle (situation fiscale) si applicable.

Durant tout cette étape il y a un guide qui va l'aider à suivre en l'encadrant jusqu'au jour où son dossier sera complet au dépôt, là il sera traité par une commission.

(Instruction n°06/ANADE/2021 relative à la constitution des dossiers de demande d'appui)

1.11.4. Le traitement de dossier par une commission de contrôle :

Une fois le dossier est déposé il sera examiné par une commission, cette dernière elle constituât plusieurs membre dans l'examinations de projet, cette dernière (la commission) est une instruction émanant de la direction générale qui est un passage obligatoire pour voir si le projet est faisable ou bien non, comment le porteur va initier son projet afin de lui donner un avis favorable ou refus (dans le cas de refus il y a un recours), parmi les acteurs de la commission de sélection et de validation c'est des membres des administrations territorialement compétentes qui seront en présence lors de la commission, parmi ses membres on trouve :

- Représentant de dispositif NESDA
- Représentant de wali
- Représentant de la banque
- Représentant de la chambre du commerce et d'industrie
- Expert en entrepreneuriat
- Représentant d'une structure d'accompagnement (incubateur, pépinière)
- Un professionnel universitaire (chercheur)
- La présence de porteur de projet

Cette commission a pour mission d'examiner si le projet faisable sur le terrain, et s'il y a un doute de dossier ils vont interroger le porteur de projet pour justifier.

Si la commission a donné une réponse favorable ils vont délivrer une attestation d'éligibilité pour le porteur de projet, et ils vont lui désigner une banque par lequel il sera financé en référant à sa position régionale et le lieu d'implantation de son projet.

1.11.5. Le financement par la banque :

Une fois le porteur de projet a été choisi par la commission il se dirige vers la banque, là il va justifier son acceptation pour la banque via l'attestation d'éligibilité attribué par NESDA, d'ailleurs ce document-là est considéré comme un visa. Au niveau de la banque il va trouver un conseiller spécial qui va lui donner un dossier à fournir, il s'inscrit dedans ; le registre de commerce et le local ou il va instaurer son activité. En outre, quand le porteur de projet prépare ses documents là, il va recevoir une facture prés format par lequel il va se présenter avec elle au fournisseur pour obtenir le matériel et les équipements spécifiques qui correspondent à son activité.

Si le matériel est disponible il va le récupérer, dans le cas d'indisponibilité il va attendre dès qu'il sera prêt.

Une fois le matériel est prêt le porteur de projet va recevoir un représentant de NESDA qui va constater si vraiment le matériel est instauré sans manque, sans détournement et comme il est marqué dans le premier dossier.

A l'arrivé de cette étape l'agence d'accompagnement vont faire un calendrier de remboursement en déterminant la période de commencement, en précisant le tarif à rembourser pour la banque d'abord et le dispositif ainsi.

1.11.6. La phase d'exploitation :

C'est l'étape ou le porteur de projet démarre officiellement son activité, et débute la production des biens et services, en mobilisant les ressources humaines, comment avoir ses premiers clients ? Et résister face aux concurrents existants déjà sur le marché. Et comment il aura une place sur le marché et assurer un bénéfice et un bon fonctionnement à court et à moyen terme, notamment le développement de l'entreprise.

2. ANGEM : Agence nationale de gestion micro-crédit

Est un dispositif qui relève de l'économie de savoir startup Micro-entreprise, il est destiné pour les chômeurs porteurs d'idées (non Affilié à la CNAS et CASNOS) qualifié pour développer une activité, dans l'un des domaines d'activités économiques à savoir le commerce, L'agriculture, la petite industrie, l'artisanat, les services, la pêche et le Bâtiment...

Un dispositif d'aide à la création de la micro-entreprise, il s'agit d'un Mode de financement triangulaire. Dont le porteur de projet Contribue à 1%, cet organe est en collaboration avec 5

banques publiques (CPA, BEA, BADR, BNA, BDL) qui participent avec 70% (Banque), pour l'ANGEM 29% et 1% : apport personnel.

<https://www.angem.dz/fr/presentation/decret-executif-n04-14>

2.1 Les conditions d'éligibilité de l'ANGEM:

- Adulte âgée de 18 ans ou plus.
- Qualifié compétent avec une attestation ou un diplôme qui justifie la Maitrise de son domaine d'activité.
- Etre chômeur non affilié à la CNAS et CASNOS.
- Ne pas avoir bénéficié d'un autre dispositif déjà. (Agence de financement ANGEM)

Le micro-crédit travaille en étroite collaboration avec beaucoup de partenaires publics et privés, cela permettrait une meilleure contribution pour le développement économique du pays, l'objectif est de créer une richesse, emplois pour répondre aux besoins socio-économique et faire face au chômage, créer une synergie (1+1=3) avec d'autres partenaires pour faire avancer la promotion de l'entrepreneuriat au sein de notre pays.

C'est un organisme public qui vise à lutter contre la pauvreté d'une manière indirecte à travers la création de l'auto emploi, en créant des postes de travail pour les citoyens ce qui favorise la dynamique économique, cette établissement de financement donne des micro-crédits pour plusieurs secteurs d'activités comme ; l'artisanat, l'agriculture, les services et le commerce.

(Agence ANGEM Bejaia)

2.2. La modalité de financement :

Le porteur de projet bénéficie de 3 ans de différé dès qu'il passe à la phase d'exploitation, il a une période de travailler librement pendant 3 ans à son compte, après les trois ans il entame le remboursement des 70 % de la banque pendant 5 ans, à la fin de ses 5 ans il va continuer à rembourser les 29 % de service ANGEM. Toutefois, il peut procéder à un mode de remboursement anticipé qui va lui permettre de solliciter NESDA pour réaliser un projet d'extension, cela va lui donner un coup de pousse grâce à la convention signée récemment entre les deux dispositifs (NESDA et l'ANGEM) le 14 janvier 2025.

Etant donné que nombreux sont les intervenants pour réussir le passage à la phase de réalisation vers la phase d'exploitation, notamment les banques, d'autres organismes à l'instar

les impôts CNRS, chambre d'artisanat et de métier, impôts, fournisseurs d'équipements, malgré tous ses acteurs mais le parcours du porteur de projet demeure complexe même s'il y a l'accompagnement et le financement qui se fait à travers plusieurs dispositifs et acteurs, aussi en matière des formations assurés dans la gestion de la très petite entreprise pour le promoteur, et les démarches demeurent lentes (prennent du temps), malgré toutes les facilités qui sont faites par l'ANGEM et les autres partenaires.

A propos la demande et les nombres dossiers nous constatons que les dossiers qui atterrissent au sein de la direction ANGEM, il est a signalé que ses dernières années sont en baisse relative à la mutation de la subit de dispositif, ainsi la politique d'importation des équipements d'entreprise par le gouvernement, malgré la forte incitation, facilitations et avantages accordés aux porteur de projets. En plus, des nouvelles formules se développent en matière d'encouragement de la femme rurale à l'entrepreneuriat féminine, sachant qu'il y a aussi des nouveaux modes auto-entrepreneur qui commence à se développer ses derniers temps.

Le financement est structuré comme suit : (tri angulaire) :

Les acteurs de financement	Pourcentage de financement %
Apport personnel	1%
Dispositif ANGEM	29%
Banque	70%

2.3. L'impact de dispositifs sur la création des entreprises :

Le moyen qui nous donne l'indice sur la pérennité et la réussite des projets ainsi notre accompagnement vis à vis eux (les entrepreneurs), d'abord, c'est leurs idées qui deviennent des projets réussi, le taux d'emplois élevés et l'ouverture en matière de recouvrement c'est-à-dire le remboursement dans les bons délais, car tous ses facteurs contribuent à la promotion de développement local de notre économie ainsi le développement des micro-entreprises et le monde des affaires en générale.

Vu les deux dernières décennies passés depuis la création de cet dispositif en 2005, l'ANGEM enregistre un passage riche de certaines expériences entrepreneuriales vécues par les porteurs de projets ayant réussi leur parcours entrepreneuriales, cela avait contribué à la promotion de développement local, la création des richesses et de l'emploi et surtout

l'implantation du caractère formelle chez tous les entrepreneurs qui exerçaient des activités dans l'informelles.

2.4. Les principaux freins à l'entrepreneuriat :

- La cherté du matériel dont dispose-t-il l'entreprise.
- La limite de budget emprunté, le seuil maximale de projet est 100 millions, ce qui fait il ne répond pas aux besoins manifestés par certains porteurs de projets dans certaines activités.
- Insuffisance des locaux abritant leurs activités et prix exorbitant en cas de locations.

2.5. Les recommandations et améliorations proposées par le service :

- Le projet souhaité par le porteur de projet doit être doté d'une étude technico-économique adéquate à l'environnement.
- Assurer un meilleur suivi après la période post création.
- Augmenter le montant de crédit pour assurer un meilleur démarrage (plus de 100 millions).

Le conseil d'orientation délibère, conformément aux lois et règlements en vigueur, sur

- ❖ le programme d'activité de l'agence ;
- ❖ les dépenses de fonctionnement et d'équipement de l'agence ;
- ❖ l'organisation interne de l'agence et son règlement intérieur ;
- ❖ le plan annuel de financement des activités de l'agence ;
- ❖ les règles générales d'emploi, des disponibilités financières ;
- ❖ la création de démembrements locaux de l'agence ;
- ❖ l'acceptation des dons, legs et subventions ;
- ❖ l'acquisition et la location d'immeubles, les aliénations et échanges de droits mobiliers ou immobiliers ;

Conformément aux disposition de l'article 7 du décret présidentiel n° 4-13 du 29 DHOU El KAADA 1424 correspondant au 22 janvier 2004, relatif au dispositif du micro-crédit

ANGEM, l'agence a pour mission de coopérer avec les institutions concernées et organismes et de gérer le dispositif micro-crédit conformément à la législation et la réglementation en vigueur en matière de :

- Soutenir, orienter, conseiller et accompagner les porteurs de projets lors de la mise en œuvre de leurs activités.
- Assurer le suivi des activités réalisées par le bénéficiaire au moment de la période post-crédation.
- Entretenir des relations continues avec les banques et les établissements financiers dans le cadre de montage financier, et la mise en œuvre de schéma de financement.

Pour contribuer à réaliser ses missions l'agence peut ;

- Faire appel à toutes les personnes physiques et morales spécialisés à l'effet de réaliser ses actions.
- Inaugurer des bureaux d'études spécialisés dans les différentes régions locales et régionales.
- Mettre en œuvre toute mesure de nature qui permettra la mobilisation des objectifs du dispositif micro-crédit suivant la réglementation et la législation en vigueur.

<https://www.angem.dz/fr/presentation/decret-executif-n04-14/>

2.6. Les missions et les objectifs de l'ANGEM :

- Encourager l'entrepreneuriat féminin à travers les facilités d'accès au crédit notamment le remboursement.
- Soutenir divers activités artisanales, services, commerciales, pêches, agricoles.
- Lutter contre la pauvreté et la précarité sociale.
- Création de l'emploi pour diminuer le chômage.
- Soutenir les projets qui favorisent le développement économique local.

2.7. LE processus de création d'une entreprise à partir de dispositif ANGEM :

2.7.1. Avoir l'intention de créer (idée, volonté) :

Le jeune porteur de projet doit avoir une idée sur le projet envisagé de mettre en création, ça demande pas que l'entreprise existe déjà mais le plus important c'est que l'individu possédé un projet en tête ! Qui pense vraiment à le concrétiser, son désir de créer va lui pousser à réfléchir et identifier les opportunités sur le marché, notamment la matière première, les clients et les concurrents.

2.7.2. Evaluation d'éligibilité requise de service ANGEM :

Le porteur de projet doit avoir les critères d'éligibilité dans lequel exige l'institution d'avoir, comme :

- L'Age de 18 ans plus.
- Un diplôme qui justifie la maitrise de domaine d'activité souhaité faire.
- Il faut que le porteur ne bénéficie pas d'un autre dispositif auparavant.
- il faut qu'il soit un chômeur non affilié à la CNAS et CASNOS.

2.7.3. Constitution de dossier de financement :

S'il répond à ses conditions-là il aura l'accès de remplir le dossier à fournir, ce dossier regroupe plusieurs documents :

- ❖ Une (01) photo d'identité récente
- ❖ Un (01) extrait de naissance
- ❖ Une (01) fiche de résidence ou attestation d'hébergement
- ❖ Une (01) copie de la carte d'identité nationale ou du permis de conduire
- ❖ Un diplôme qui justifie la qualification et compétence
- ❖ Remplir une facture préformât en ce qui est relatif aux matériels ainsi les équipements

- ❖ Rédaction qui résume l'étude de projet ; étude technico-économique, le marché, comment avoir la matière première, ainsi beaucoup de paramètres ou il expliquera son parcours d'activité souhaité faire et son plan de planification à court et à long terme.

2.7.4. Examinations de la commission de sélection et de validation :

Une fois le dossier est prêt au dépôt, une commission de sélection et de validation occupe son traitement, si l'avis de dossier est favorable, il sera délivré une attestation d'éligibilité pour le jeune entrepreneur par lequel il pourra se présenter avec elle à la banque. Ensuite, la direction de l'ANGEM vont désigner une banque qui va prendre en charge le financement de porteur de projet, en fonction de localisation géographique et lieu d'instauration de son activité. et parmi les cinq banques qui travaillent avec l'ANGEM on trouve ; BDL, CPA, BADR, BEA, BNA.

2.7.5. Le financement par la banque :

Une fois la banque est choisi par la structure de financement, le porteur de projet va se diriger vers la banque en présentant l'attestation d'éligibilité, et puis au niveau la banque y a un guichet de l'ANGEM qui s'occupe de l'orientation, guide de porteur de projet afin d'atteindre le financement. Toutefois, si le porteur de projet a répondu sur tous le dossier nécessaire (registre de commerce et le local ou il va installer son activité) qui doit fournir au niveau de la banque, là il va recevoir une facture préformât à la part de la banque d'où il pourra y aller vers le fournisseur pour obtenir le matériel et l'équipement nécessaire pour entamer la phase d'exploitation (démarrage).

<https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/nos-produits/credits/credits-aides/credit-angem>

2.7.6. Passage à la phase d'exploitation :

Une fois tout ce qui est nécessaire comme matériels, équipements et local sont disponible, le porteur de projet pourra lancer le démarrage de son activité officiellement, c'est la phase ou le porteur de projet mobilise le personnel qui occupe de la production, notamment, la matière première, comment il peut avoir sa place sur le marché ? Tout en garantissant un produit de qualité, bien et service et assurer un bénéfice considérable en retour d'investissement. De plus, pour réussir et garantir la pérennité de l'entreprise, l'entrepreneur doit prendre en considération impérativement ses points ci-dessus :

- Avoir le premier client.
- Production des produits de qualité.
- Assurer une publicité a son produit sur le marché.
- Ramener quelque chose de nouveau sur le marché pour vibrer les concurrents exerçant cette activité.
- Trouver un partenaire pour grandir l'entreprise et faire l'extension.

Enfin, l'entrepreneur doit penser comment générer son profit et avoir une vision au minimum à court et à moyen terme, en essayant de ramener quelque chose de nouveau sur le marché pour garantir sa place ainsi atteindre le développement et la pérennité de son entreprise.

3. Présentation de dispositif AAPI : Agence algérienne de promotion et d'investissement (ex ; ANDI)

L'agence algérienne de promotion et d'investissement a été créée en 1993 sous le nom APSI. Et en 2001 a été remplacé par l'ANDI (agence nationale de développement de l'investissement), en 2022 c'est devenu AAPI (agence algérienne de promotion et d'investissement).

AAPI est un établissement public a un caractère administratif, qui est créé par l'Etat (tutelle) pour but de soutenir et accompagner les investisseurs nationaux et étrangers à réaliser leurs projets d'investissements quel que soit pour la création ou bien pour faire l'extension.

<https://aapi.dz/plateforme-numerique-de-linvestisseur/>

3.1. La mission de l'AAPI :

Promouvoir l'alliance diplomatique et consulaire à l'échelle nationale et internationale.

- valoriser l'investissement en Algérie qu'a l'étranger.
- Accompagner l'investisseur durant toute la procédure lié à la formalité administrative pour réaliser l'investissement.
- Assurer un suivi de l'état d'avancement des projets d'investissements.
- Informer et sensibiliser les porteurs de projets.

➤ Gérer les avantages à l'égard des projets enregistrés. Ensuite à propos la promotion et l'investissement, l'organisme AAPI entreprend toutes actions entre les organismes publics et privés en Algérie ainsi à l'étranger pour promouvoir l'investissement en Algérie, assurer un bon service et faciliter les rencontres entre les investisseurs pour but de réaliser les opportunités et le partenariat. Et la création d'une antenne pour développer des relations coopératives avec les organismes étrangers.

Elle joue un rôle fondamental dans l'assurance de suivi avec les administrations et organismes concernées en matière ; respect des engagements, suivre l'état d'avancement des projets qui sont en cour de réalisation et l'élaboration d'un service qui met en place des écoutes, suivi pour les investisseurs enregistrés.

Par ailleurs, la politique de soutien elle a un caractère de facilitation via la mise en place et la gestion de la plateforme numérique à l'investisseur pour :

- Améliorer le climat d'investissement et favoriser une dynamique entrepreneuriale.
- Donner toutes les informations nécessaires pour le porteur de projet en ce qui concerne les opportunités, notamment l'offre foncier et les avantages liés à l'investissement.
- Elle constitue un support électronique chargé d'orienter, accompagner et enregistrer pendant la période post-crétion (investisseur), cette dernières elle vise à stimuler l'entrepreneuriat en créant un climat d'investissement sain en favorisant l'évolution du monde des affaires.

Si on rapproche au politique de soutien lié à l'AAPI on trouve que cet organisme ne donne pas de crédit, c'est la banque qui donne ! Juste l'organisme suit l'investisseur pendant la formalité administrative et l'état d'avancement au cour de la phase d'exploit.

<https://aapi.dz/secteur-du-tourisme/>

3.2. Les critères d'éligibilité pour bénéficier de service l'AAPI :

- Il faut que son activité ne soit pas exclue.
- Le porteur de projet doit avoir un registre de commerce c'est-à-dire un régime réel.
- Pour faire l'extension l'entrepreneur doit avoir une activité réelle sur le marché, soit disant l'entreprise CEVITAL il peut solliciter l'AAPI pour faire un projet d'extension en but d'élargir son pôle de production, si l'entrepreneur n'aura pas ses conditions il doit se rapprocher de service ANSEJ ou bien ANGEM.

Concernant le moyen que le service utilise pour mesurer l'impact de dispositif vis à vis l'accompagnement, il y en a pas vraiment, car le seule indice ou indicateur qu'on suit pour détecter la réalisation ou bien le passage de l'entrepreneur a l'exploitation c'est bien l'état d'avancement, qui est une justification annuelle de la continuité d'activité sous forme d'un formulaire qui sera déposé avec le bilan annuel de son activité pour savoir si l'entrepreneur avance ou non.

De plus, le retour d'expérience sur l'efficacité de dispositif est significatif, parce que il y a autant des gens qui ont réalisés, en effet, plusieurs dossiers sont en cour de réalisation en 2023 il y avait 96 projets en cour de réalisation, et pour les autres n'ont pas encore approuvés leur état d'avancement.

Nous avons remarqués une augmentation de la demande Suivant des statistiques annuels des années précédentes par exemple ;

- En 2021 on a reçu 50 dossiers
- En 2022, 82 dossiers
- En 2023 ,173 dossiers
- En 2024 on a tenu 257 dossiers. (Statistique donné par l'agence)

Nous constatons une augmentation du nombre dossiers déposées, à chaque année il y a une progression dossier, cela est suffisant pour se convaincre de l'efficacité de dispositif. Cette augmentation est due à l'ouverture de plusieurs activités déjà exclu comme ; le service et transport, ce qui a encouragé plusieurs entrepreneurs à se diriger vers l'AAPI et déposer leurs demandes.

<https://algeriainvest.com/fr/news/aapi-plus-de-14-000-projets-dinvestissement-enregistres>

3.3. Les difficultés de la mise en œuvre de service :

- Le manque de financement : c'est-à-dire notre organisme ne finance pas, ce qui provoque des difficultés et surtout les freins, ainsi des entraves persistantes au niveau de la banque.
- Difficulté de foncier, ce qui provoque un manque d'extension pour l'entrepreneur à cause de l'insuffisance des terrains d'implantations et surtout la complication de la procédure pour avoir cette assiette (zone industriel).

3.4. Les obstacles de l'entrepreneuriat en Algérie :

- ✓ Les retards de recevoir l'autorisation a la part des dispositifs pour les porteurs de projets.
- ✓ Des problèmes avec les partenaires publiques et privés comme les banques.
- ✓ Difficultés techniques et problèmes imprévue ou obstacles technologiques.
- ✓ Problème de financement en raison de l'insuffisance de crédit pour pouvoir réaliser le projet (l'activité parait supérieure à la somme emprunté).
- ✓ Problèmes au niveau des chaines d'approvisionnement : rupture des matériaux nécessaires pour entamer la phase de création, manque de la matière première vue les problèmes de blocage de l'importation qui survient subitement (maniéré imprévu).
- ✓ Le dispositif AAPI ne travaille pas en étroite collaboration avec les autres organismes quel que soit publiques ou privés, sauf dans le cas où il y aura un problème là le service intervient d'une manière à distance par téléphone pour bien comprendre le problème survenu pour le porteur de projet.

3.5. Les recommandations pour améliorer ce dispositif :

- Maintenir une assistance technique et un support pour résoudre les problèmes spécifiques liés à la technologie.
- Nous demandons pour les banques de faciliter la formalité administrative et diminuer la procédure lourde pour acquérir un crédit.
- Le porteur de projet doit avoir un guide d'accompagnement et le suivre durant toutes ses démarches pour qu'il arrive facilement à la dernière étape de commencer sans rencontrer les problèmes.
- Je recommande vivement d'encadrer les porteurs de projets à travers des formations, conseils et orientations par les personnels des services.

4. CNAC : Caisse nationale d'assurance chômage

En Algérie l'Etat a mis plusieurs dispositifs pour encourager la création de l'emploi et la promotion du secteur d'investissement, le décret N° 94-11 du 26 mai 1994 qui fait en faveur des salariés qui ont perdu leurs emplois d'une façon involontaire ou bien pour des raisons économiques insuffisantes, donc le décret législatif 4-188 donne naissance au CNAC , en octobre 1994, il était destiné à la réinsertion des chômeurs dans la vie active.

Ce dispositif vise à accompagner et soutenir les chômeurs désireux de créer leurs propres activités, elle offre un accompagnement financier pour améliorer la création des micro-entreprises. Cet organe est destiné pour financer les chômeurs promoteurs âgée de 35 à 55 ans avec un crédit à moyen terme.

La CNAC a été transformée en 2004 en un dispositif destiné à soutenir les projets d'investissement pour objectif de lutter contre le chômage et la précarité, cela touchent les travailleurs du secteur public licenciés de leurs fonctions. D'ailleurs il a versé des allocations pour 400000 travailleurs victime de licenciement de leurs emplois (public), dans le programme d'ajustement structurel, la CNAC a procédé vers un mode de financement destiné aux chômeurs de la catégorie d'âge qui balance entre 35 et 50 ans, Toutefois, le nombre de projets financés en 2012 a atteint 34 801 projets. Les porteurs de projets qui ont sollicités ce dispositif peuvent bénéficier des taux d'intérêt bancaires, l'exonération fiscale, réduction des couts de douane, et l'absence d'intérêt de la part de CNAC. Ce qui a provoqué une amplification d'emplois ; 87 000 emplois qui ont été créés en 2012. (KHEDIM, A, Dr Belhadj F, 2017, P 267)

Le dispositif de la CNAC (Caisse Nationale d'Assurance Chômage) propose également un dispositif d'aide à la création et à l'extension d'activités. Il est réservé aux chômeurs âgés de 30 à 50 ans de longue durée qui ont perdu leur emploi. Cette organe encourage les investissements et permet de financer des projets dont le coût peut atteindre jusqu'à 10 millions dinars. Le promoteur bénéficiaire est pris en charge grâce à un accompagnement complet. En effet, ce dernier est assisté par la CNAC tout au long de son projet en l'accompagnant dès la réalisation de son affaire avec un suivi personnalisé.

4.1. Les conditions d'éligibilité :

Justifier d'une attestation (i) d'éligibilité et de financement au titre de la phase de création, ou (ii) de conformité, au titre de la phase d'extension, délivrée par la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), précisant les aides et les avantages accordés par le dispositif ;Disposer d'un apport personnel. (<https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/nos-produits/credits/credits-aides/credit-cnac>)

4.2. Mode de financement :

4.3. L'élaboration du business plan

❖ Les aides financières accordées sont les suivantes :

- ❖ un prêt non rémunéré d'un montant de 28% à 29% qui couvre deux au maximum du coût total du projet.
- ❖ la bonification des intérêts bancaires.
- ❖ La facilité de l'accès au crédit bancaire qui couvre jusqu'à 70% du projet, grâce à une procédure simplifiée qui consiste à l'étude de dossier et au questionnaire au niveau de la CNAC qui vont l'orienter vers le comité de sélection, de validation et de financement du projet. ces derniers offrent une garantie. (AIT Si Saïd.R, 2019, p 27.)

5. Le rôle des dispositifs d'accompagnement dans le développement entrepreneurial en Algérie :

La promotion de l'investissement privé remonte au début des années 1990, via la promotion de l'esprit d'entreprise, qui exerce une influence déterminante pour le passage à l'acte de création, et l'amélioration des conditions et réformes de la promotion de la petite moyenne entreprise PME, qui reste une incontournable source génératrice à la fois des revenus et d'emplois. Pour accompagner ces jeunes à créer leurs entreprises, les pouvoirs publics ont mis en place plusieurs dispositifs d'incitation et d'aide à la création d'entreprise (NESDA/CNAC-ANGEM-AAPI) et récemment la création des deux Ministères Délégués chargés de la micro-entreprise et des Start-Ups. Un Fonds dit « Algerian Start-Up Fund (ASF) a été mis en place pour encourager les jeunes et en particulier les jeunes diplômés à créer des Start-ups.

De nombreux intervenants et structures dans le domaine de la création d'entreprises, sont apparues progressivement en Algérie particulièrement du secteur étatique depuis une décennie.

De plus, les politiques publiques ont joué un rôle crucial dans la création de programmes d'accompagnement pour les jeunes entrepreneurs envisageant de créer leur propre entreprise, cela au début c'était un démarrage normal progressivement on constate plus de 500 dossiers qui ont été déposés par an au sein des organismes d'accompagnement, Toutefois, les jeunes chômeurs au lieu d'attendre un poste de travail, ils pensaient à ses dispositifs comment ils vont pouvoir accéder à cette aide pour réaliser un démarrage qui pourra les aider à sortir de leur chômage.

Ses programmes de financement prennent en charge tous les jeunes diplômés non seulement, les jeunes issues d'un diplôme universitaire, par ailleurs, ils ont promulgués des

formations, encadrement au niveau de leur institution pour tracer le chemin d'activité à l'égard de créateur. Nous pouvons constater que toutes ses dynamiques entrepreneuriales sont dues au changement de la politique gouvernementale du système public vers la privatisation au tant de secteur d'économie. Les dispositifs d'accompagnement soutiennent autant de secteurs d'activités qui existent au niveau du pays comme ; Agriculture, pêche, transport, service, ETB, activités artisanales, commerce, détail, achat et vente.

En revanche, les dispositifs d'accompagnement soutiennent les projets de création comme les projets d'extension, c'est-à-dire quand il s'agit d'une petite entreprise existante déjà il peut solliciter l'un des organismes afin d'obtenir un crédit pour élargir son activité, depuis la mise en place de ses dispositifs jusqu'aujourd'hui on remarque une croissance significative des PME qui ont un caractère formel vue la facilitation d'accès au financement, la bonification des intérêts lors de remboursement, la réduction du taux d'imposition et un coup de pousse aussi pour ceux qui veulent importer la matière première, le matériel et les équipements, il aura un accès facilement avec son registre de commerce et son attestation d'éligibilité délivrer par l'organisme de financement.

<https://www.algerieinvest.dz/les-structures-dappui-a-la-creation-dentreprises-en-algerie-quels-enjeux-et-quels-roles-pour-les-jeunes-diplomes-porteurs-de-projets/>

Le dispositif d'accompagnement CNAC n'est plus disponible actuellement c'est arrêter en fin 2021.

J'ai consacré un élément complet sur le dispositif d'accompagnement CNAC en raison que j'avais un enquête qui a bénéficié a la part de cet établissement d'accompagnement.

6. Les facteurs défavorables de l'entrepreneuriat en Algérie :

Les porteurs de projet rencontrent divers freins durant le processus de création, on figure les problèmes administratifs, problèmes liées au financement et surtout problème relatif au foncier.

6.1. Obstacles administratifs :

L'un des premiers problèmes rencontrés par les porteurs de projet, car le point départ de processus de création débute par un ensemble de dossier à fournir notamment les documents que l'agence exige, cela le porteur de projet doit au répondre aux besoins spécifiques des critères d'éligibilité. En plus, la préparation de dossier, le dépôt et son traitement par la commission demeure trop lent pour lui répondre. D'ailleurs, plusieurs porteurs de projets se découragent au début avant d'entamer rien à cause de la complexité de dossier ainsi la période d'attente.

L'initiative entrepreneuriale se désespère lors d'instabilité des règles juridiques et fiscales, ainsi le porteur de projet se manquaient d'information sur la différente procédure et manuel de procédé de chaque dispositif disponible et la mauvaise orientation des cadres administrateurs pour montrer le chemin aux jeunes préparateurs de projet (on ne dit pas tout mais certains), Ils s'engagent directement avant de savoir certains aspects.

Ils perdent leur motivation et leur énergie à cause de ces derniers obstacles. Plus de 70 % des start-up abandonnent leurs efforts au cours de la première phase de démarrage en raison de formalité administrative médiocre.

Et concernant l'obtention de l'autorisation pour la réalisation c'est compliqué, l'Algérie occupe la 146^e place sur 194 places, par contre les pays voisin balance entre 17^e et 95^e place.

6.2. Obstacle lié au financement :

Le financement l'un des principaux obstacles pour passer à la phase post-crédation, que la PME aura besoin pour se lancer dans les bons conditions, on souligne quelques problèmes liés à :

- Les exigences des organes de financement comme les banques, que le porteur doit mettre en garantie de retour pour accéder au financement, mais malheureusement les porteurs de projets n'arrivent pas à répondre à cette condition, ce qui rend le démarrage

impossible et une désespérance totale chez les jeunes qui veulent lancer un projet d'investissement.

- Les retards d'accès à des crédits de financement une fois passé par le dispositif demeurent très lents (beaucoup de mois) cela décourage les jeunes entrepreneurs.
- Une autre difficulté qui réside sur l'absence d'étude (estimation de projet) en matière de la prise en considération de la somme (crédit) nécessaire afin de subvenir aux besoins spécifiques dont dispose l'entreprise comme le matériel et les équipements afin d'entamer la phase d'exploitation. Ce qui pousse le porteur de projet à baser sur des ressources personnelles pour but d'obtenir ce que son entreprise ou son startup aura besoin.

L'État algérien a récemment promulgué la loi n°17-02 qui modifie et complète la loi de 2001. « Elle prévoit dans son article 21 la création, auprès du Ministère chargé de la PME, des fonds de garantie des crédits et des fonds.» amorçage afin de garantir les crédits aux PME et de promouvoir les start-up dans des projets innovants.

6.3. Obstacle lié au foncier :

Le problème d'accès au foncier qui est une entrave majeure dont souffrent les porteurs de projet, en raison de la complication d'obtention de l'agrément pour décrocher un terrain dans une zone industrielle ou à la mesure de possibilité d'installer l'infrastructure d'entreprise. Ce phénomène est ancien donc pour résoudre ce problème l'État a créé la loi n°17-02 d'orientation sur le développement de la PME stipule que ; « les collectivités locales initient les mesures nécessaires pour l'aide et le soutien à la promotion des PME en Algérie ».

La loi gouvernementale apportait des améliorations et des facilitations d'accès à l'immobilier, ainsi l'accès au terrain des zones industrielles en toute conformité, ce qui a favorisé la création des entreprises et une relance considérable de la part des entrepreneurs innovants.

Conclusion de chapitre :

Dans ce chapitre on a avancé des explications sur les dispositifs d'accompagnement existants en Algérie, et les programmes de financement alloués par les structures d'accompagnement voyant la NESDA, l'ANGEM, l'AAPI et la CNAC pour but d'encourager les jeunes chômeurs à innover dans des projets d'investissement ainsi la promotion de l'entrepreneuriat. Ensuite, cet accompagnement renvoie à plusieurs aspects, comme la formation, l'encadrement du porteur de projet durant tout le parcours administratif jusqu'à la phase de réalisation.

Ses dispositifs reflètent une volonté étatique afin de soutenir l'initiative entrepreneuriale et réduire le chômage, notamment chez les deux sexes (homme et femme). Bien que, chaque dispositif répond aux besoins spécifiques d'une population différente, mais la diversité des programmes de soutien est la force motrice pour dynamiser l'économie nationale. De plus, pour que ses organes de financement atteignent pleinement leur potentiel, il est indispensable d'améliorer certaines politiques liées aux formalités administratives, aux procédures et surtout au suivi des projets financés préalablement.

L'initiative entrepreneuriale en Algérie s'est développée grâce à l'aide institutionnelle qui a permis aux jeunes de ne pas rester dans l'attente des postes d'emploi, ces jeunes ont eu l'opportunité de fonder leur propre activité, ce qui a contribué à stimuler une dynamique industrielle sur le marché local et à favoriser la croissance économique.

Chapitre IV : Analyse des enquêtes

1. Présentation des dispositifs institutionnels enquêtés :

Tableau 1 : Echantillon de notre enquête auprès des dispositifs d'accompagnement.

Les dispositifs d'accompagnement	Secteur d'activité éligible	Nature du financement	Accompagnement proposé	Conditions d'accès
La NESDA	La plomberie, l'électricité bâtiment, le chauffage, (climatisation), la mécanique automobile et peinture bâtiment.	<u>Triangulaire</u> : -apport personnel : 5% à 15 %. -Agence de financement : Du 15 à 25% du montant global. -Banque : 70% du montant totale.	-L'accès au financement. - Les compagnes de sensibilisation et formations. -encadrement administratif. - accès à l'importation. - Crédit sans intérêt. - projet d'extension.	- 18 ans plus. - non bénéficié d'un autre dispositif. -diplôme adéquat ou une formation sur le projet estimé. - Passage obligatoire par la formation entrepreneuriat.
L'ANGEM	-Activités artisanales. -Services. -Bâtiments. -Agriculture -Commerce.	<u>Triangulaire</u> : -Apport personnel : 1%. -Le Service de financement : 29%. -La banque : 70%.	- Le financement. - L'encadrement administratif. - La bonification d'un projet d'extension en sollicitant NESDA grâce à la convention signé entre ANGEM et NESDA le 14 janvier 2025.	-Adulte âgée 18 ans ou plus. - Etre chômeur non affilié à la CNAS et CASNOS. - Diplôme qui justifie la maîtrise du domaine. - Non bénéficié déjà d'un autre dispositif.
L'AAPI	- Toutes les activités à caractère réel sont soutenues par l'AAPI comme ; L'agriculture, Le BTPH, L'industrie, La santé, Le Transport, Le Tourisme, Les services.....	- L'agence de l'AAPI ne finance pas elle assure juste une préparation de dossier et la banque occupe du financement.	- Le financement des projets existants déjà quel que soit au niveau national ou international. -L'accompagnement durant toutes les démarches administratives. - Le suivi de l'état d'avancement des projets réalisés.	-Il faut que l'activité ne soit pas exclue. -L'obligation d'avoir un régime réel (registre de commerce) pour bénéficier d'un projet d'extension.

Ce tableau est établi par nous-même.

1.1 Analyse de l'enquête sur les dispositifs d'accompagnement :

D'après l'enquête réalisée auprès de ses trois dispositifs d'accompagnement, l'étude a dévoilé un soutien multidimensionnel chez les trois organismes d'appui, il y a deux dispositifs sont les plus sollicités par les jeunes entrepreneurs ; NESDA et ANGEM, car ils contiennent un rapprochement considérable liés aux modalités de financement, conditions d'éligibilité et le processus de création.

Nous avons constaté que l'ANGEM soutient les micro-projets qui sont relatifs aux petites ateliers, travaux d'artisanat, toutefois, il procure un financement divisé en trois étapes comme la NESDA, sauf que le service des micro-crédits il existe un apport personnel qui est minuscule de 1%, et NESDA du 5 à 15 % du montant global, Bien que, ce pourcentage d'apport personnel il est déterminé par le montant global, sachant que le seuil de financement chez NESDA atteint jusqu'à 10 millions dinars, contrairement à l'ANGEM est plafonné en 1 millions de dinars, cela a influencé les jeunes chômeurs de prendre la direction vers les deux structures d'accompagnement qui offrent un soutien de qualité, ce qui correspond parfaitement à leurs attentes, puisque ses deux dispositifs possèdent des bureaux au niveau des Daïras urbaines, chaque bureau il y a un guide qui s'occupe de l'orientation des jeunes porteurs de projets, Ainsi que, la commission de sélection et de validation après avoir donné l'avis favorable pour le dossier, là ils vont directement lui désigner une banque de prêt qui va lui arranger pour continuer la suite de la procédure, généralement ses banques aussi contiennent des guichets de l'ANSEJ et l'ANGEM dedans. Ses antennes conventionnent avec cinq banques ; BEA, BNA, CPA, BADR, BDL. Et par rapport à la procédure c'est la même sauf qu'avec l'organisme d'appui AAPI.

1.1.1. Le dossier à fournir :

Il contient un ensemble de documents devant répondre aux critères d'éligibilité ; un diplôme qui correspond au domaine d'activité et une formation en entrepreneuriat pour le cas de NESDA ainsi une attestation de la chambre d'artisanat pour ceux de l'ANGEM prouvant leur maîtrise du métier. Une fois les porteurs de projets répondaient à ses conditions, là il y aura un dossier à fournir qui va être déposé au niveau de l'antenne quel que soit pour l'ANSEJ ou l' ANGEM dans un délai allant du 15 jours à 2 mois, puis ils vont l'appeler (le porteur de projet) pour qu'il passe à la commission de sélection et de validation, s'il aura l'avis favorable automatiquement, ils vont lui désigner une banque, ainsi ils lui donne une attestation d'éligibilité pour suivre la suite des procédés auprès de la banque. (<https://algeriainvest.com/fr/premium-news/anade-les-modalites-de-traitement-des-dossiers-des-porteurs-de-projets-fixees>)

De plus, une fois qu'il obtient le financement, il aura une période de différé de trois ans sans remboursement, après la période de déferé va commencer le remboursement des 70 % du montant global pour la banque pour un délai de 5 ans. Quand il termine avec la banque il va entamer le remboursement des 29 % du service de financement sans intérêt. Dans le cas où le remboursement des 70 % de la banque serait effectué d'une manière anticipée, cela lui ouvrirait le droit à un second crédit destiné à l'extension du projet.

Les deux organes de financement (NESDA et l'AAPI) travaillent en étroite collaboration avec les services publics et banques notamment les incubateurs universitaire chargés de la sensibilisation et la diffusion des campagnes d'information pour les étudiants universitaires, parce que la majorité des étudiants subissent le chômage en fin d'étude, ce qui les poussent à reconverter vers l'entrepreneuriat afin d'échapper le chômage ainsi garantir leur avenir.

Si on rapproche de service AAPI (ex ANDI) il soutient les projets d'investissement qui ont un caractère réel c'est-à-dire la catégorie qui se dirige vers cet organisme c'est bien ceux qui possèdent déjà une activité réalisés envisageant de faire l'extension, cela est un empêchement pour les jeunes chômeurs de le solliciter car ils n'arrivent pas à répondre aux critères d'éligibilité comme « **possession registre de commerce** » malgré la diversité des secteurs d'activités qu'ils soutenaient. Il finance les entreprises moyennes et grandes entreprises, grands investissements, extensions d'activités et restructuration.

Dans le cadre d'une législation originale et particulière régie par la loi n°22-18 du 24 juillet 2022 relative à l'investissement. (https://aapi.dz/wp-content/uploads/2024/07/Guide-Investisseur_HCNRLI-1.pdf)

Une réforme majeure a transformé le rôle de l'ANDI (Agence Nationale de Développement de l'Investissement) en révisant les dispositifs d'incitation et d'accompagnement des investisseurs. En changeant d'ANDI vers l'AAPI. Lors de l'enquête réalisé on a pu répertorier que 100 % des dossiers déposés, ont déjà un caractère réel (registre de commerce), notamment, ils déposent des avis d'avancement au sein de l'organisme pour vue qu'ils approuvent leurs réalisation et l'actualité de leurs activités, le bulletin de répartition des projets d'investissement déclarés au niveau l'AAPI durant la période du 1^{er} octobre 2022 jusqu'à le 31 décembre 2024 le nombre atteint 460 projet avec une création d'emplois de 7842 emplois, suivant un montant de 66 221 millions dinars algériens et 11886 de nombre de visites.

Une destination remarquable des jeunes entrepreneurs vers NESDA (ex ANADE) et ANGEM vu qu'ils trouvaient énormément d'avantages non seulement l'accès au financement mais bien les exigences sont légères comparativement à l'AAPI, nous constatons qu'au niveau de l'ANGEM 1331 projets financé durant 2020 jusqu'avril 2025 regroupant plusieurs secteurs d'activités comme ; l'agriculture, l'artisanat, le BTP, l'industrie, le commerce et les services. Ses entrepreneurs varient entre les deux sexes (homme et femme). D'ailleurs, le service d'accompagnement NESDA voit une demande remarquable de la part des porteurs de projets, malgré l'exclusion de certaines activités comme le commerce, la librairie, le kiosque, l'achat et vente, mais ça reste toujours actif car le seuil de financement atteint jusqu'à 10 millions dinars, ce qui arrangent les porteurs de projet de se rapprocher et d'entamer leurs activités avec tous leurs besoins nécessaire pour le démarrage, Nous souhaiterions mettre en lumière le nombre des PME effectivement soutenues par le dispositif NESDA , mais les contraintes liées a leurs directives administratives ne permettent pas l'accès à ces données.

1.1.2. Recommandations et réformes pour améliorer l'impact des dispositifs :

D'après ce qu'on a reçu de la part des trois services d'accompagnement l'ANGEM, la NESDA et l'AAPI, des améliorations reposent sur ; l'aménagement des terrains industriels pour faciliter l'accès au foncier, débloquer certaines activités exclus telles que le commerce chez NESDA, Facilitation de la formalité administrative, l'assurance d'un meilleur suivi durant la période post-crédation, Etude technico-économique des projets avant et l'augmentation du seuil

de financement a la part d'ANGEM pour permettre aux entrepreneurs de garantir un meilleur démarrage. (Les services d'accompagnement ANGEM, AAPI, NESDA de Bejaia)

Nous avons montré que le rôle des organismes de soutien à la création des entreprises en Algérie est faible, malgré les efforts déployés par le gouvernement. Mise à part l'ANSEJ qui connaît un succès et qui joue un rôle important dans le développement économique entrepreneurial, les autres organismes ont des programmes relativement faibles. Ce n'est pas les demandes de création qui manquent mais bien au contraire, l'esprit entrepreneurial est bien existant chez la population. Cependant, les programmes de sensibilisation et d'information en entrepreneuriat ne sont pas matures. Ainsi une nouvelle problématique se pose quant à la capacité du gouvernement de répondre à toutes les demandes de soutien. Par ailleurs, nous devons nous interroger sur la manière de promouvoir l'esprit entrepreneurial dans son sens le plus noble car beaucoup de personnes pensent que les dispositifs de soutien ne sont qu'un moyen d'avoir de la liquidité qui est utilisée à d'autres fins que le projet. Par conséquent ces individus créent des entreprises fictives. Le gouvernement n'est pas ignorant de ces pratiques, il essaie par des mesures législatives et de contrôle de les limiter. (LAIB Y, BENREDJEM R, 2017, p 143). Cette étude a révélé que la communication utilisée par les différents organismes de soutien reste perfectible et manque d'efficacité. Il apparaît également que les services offerts ne sont pas suffisants à cause de plusieurs facteurs tels que le mauvais accueil, la longueur et la complexité des procédures administratives. Ce constat va à l'encontre de la réponse des entrepreneurs qui ont répondu « satisfait » à 72 %. Nous pensons que cette satisfaction est véhiculée par le manque d'organismes de soutien et d'accompagnement en Algérie. Les organismes privés qui aident à la création d'entreprises sont à peine en phase d'émergence.

2. Présentation des entrepreneurs enquêtés :

Tableaux 2 : Echantillon de notre enquête

Enquêtés	Age	Niveau d'instruction	Expérience professionnelle	Secteur d'activité	Année de création	Nombre d'employés	Dispositif bénéficié
1	41	Non inscrit à l'école	6 ans	Menuiserie bois	2013	1	NESDA
2	35	BEM	19 ans	Boulangerie	2014	6	NESDA
3	36	BEM	3 ans	Plomberie	2015	2	ANGEM
4	52	terminal	/	Cafétéria	2001	2	NESDA
5	28	3 ^e année moyenne	1 an	Menuiserie aluminium	2020	1	ANGEM
6	41	1 ^e année moyenne	5 ans	Transport marchandises	2013	1	NESDA
7	28	BEM	5 ans	Boucherie	2023	1	ANGEM
8	35	terminal	/	Réparation froid	2014	1	NESDA
9	42	1 ^e année secondaire	5 ans	Entreprise agricole	2015	1	NESDA
10	37	6 ^e année primaire	5 ans	Engin	2012	1	NESDA
11	48	BEM	/	Travaux forestières	2009	5	NESDA
12	45	BEM	15 ans	Couture	2010	3	CNAC
13	40	Bac + 3	4 ans	ETB	2015	4	NESDA

Établi par nous-même.

Le tableau représente les informations personnelles des enquêtés qui sont relatives à l'âge, niveau d'instruction, expérience professionnelle, secteur d'activité, année de création de l'entreprise, nombre d'employés et enfin les dispositifs par lequel ont bénéficiés.

Après la classification des informations nous avons observé une diversification des secteurs d'activités à savoir ; menuiserie bois, boulangerie, plomberie, cafeteria, menuiserie aluminium, transport, boucherie, réparation froid, entreprise agricole, engin, couture..., cela reflète une pluralité des besoins économiques, locaux et les secteurs artisanaux et services sont largement présentés, d'ailleurs, nous avons constaté que la tranche d'âge la plus dominante chez

les entrepreneurs interrogés balance entre 35 à 45 ans ce qui montre que l'entrepreneuriat touche la tranche d'âge adulte, une concentration est visible autour de la quarantaine ce qui indique la « **maturité professionnelle** » avant la création d'entreprise. Et concernant le sexe, ce sont tous des hommes c'est pour cela que nous ne l'avons pas mentionné dans le tableau. Ensuite, le parcours académique des créateurs d'entreprises est pour la plus part, de niveau collégial, globalement les niveaux vont de la 6^e année primaire jusqu'à bac +3 , sauf qu'un enquêté (13) a eu un niveau universitaire bac +3, en particulier un enquêté qui n'est jamais inscrit à l'école (1), ce qui illustre que la formation supérieure n'est pas un prérequis pour créer une entreprise à l'aide du dispositif, La majorité possède un niveau collégial ou lycéen ce qui pose la formation complémentaire ou bien un accompagnement en gestion.

Concernant la maîtrise et l'expertise des entrepreneurs, la quasi-totalité d'entre eux possédaient une expérience jugée suffisante avant de se lancer dans leurs projets d'investissement. Cependant, leur expérience se situe dans une fourchette de 4 à 19 ans. À l'analyse, il a été noté que la plupart des enquêtés, soit (8) sur (13), avaient une expérience de 3 à 6 ans. Toutefois, les entreprises sondées ont été créées entre 2001 et 2023. Ce qui permet d'évaluer leur pérennité selon l'ancienneté. Il est marquant qu'un enquêté âgé 52 ans a lancé un projet de cafétéria en 2001, et jusqu'à ce jour, il exerce cette activité avec succès. Les entrepreneurs qu'on a interrogé emploient environ (1) jusqu'à (6) employés ce qui montre que ces entreprises sont de très petites entreprises. Mais cela n'empêche jamais leur évolution et la production des biens, services sur le marché et la réalisation des retours de bénéfices.

Tous les entrepreneurs interrogés ont débuté leur parcours entrepreneurial grâce aux dispositifs d'accompagnement. D'après les données recueillies, (10) entrepreneurs sur l'ensemble de l'échantillon (13) ont sollicités l'organisme de financement NESDA (anciennement ANADE) afin d'obtenir un financement leur permettant de constituer un fond de démarrage suffisant, notamment pour répondre aux besoins spécifiques liés à leurs activités. Par ailleurs, selon les informations disponibles auprès de l'antenne locale de NESDA, le montant de financement peut atteindre jusqu'à 10 millions de dinars. De plus, le critère d'âge ciblant principalement les porteurs de projets âgés de 30 à 50 ans, s'est avéré favorable pour ces derniers.

En raison du caractère peu équipé de leurs activités, trois entreprises artisanales ont pu bénéficier de l'ANGEM. A l'exemple de la plomberie, qui ne nécessite pas autant de matériel, ni véhicules, ni les équipements lourds comparativement à l'entreprise agricole. En outre, d'une manière générale, entre 2014 et 2015, le pouvoir d'achat était tellement élevé, avec

l'augmentation d'environ 1 millions DA permettant à un artisan de se procurer un véhicule et l'ensemble du matériel nécessaire. Ces conditions ont été bénéfiques, car elles ont permis aux créateurs d'entreprise de bénéficier de charges initiales limitées, malgré un environnement économique marqué par des fortes contraintes.

Pour conclure, le tableau montre que le soutien à la création d'entreprise est accessible à des profils variés (formation, âge, expérience), et les aides institutionnelles qui jouent un rôle clés dans le soutien aux porteurs de projet juste avec un peu de qualification. Donc, la diversité sectorielle et longévité témoignent d'une certaine efficacité des aides publiques mises en place par l'Etat.

2.1. Caractéristiques de l'entrepreneur et de l'entreprise :

2.1.1. L'accompagnement trouvé :

- L'accompagnement des dispositifs a suscité un impact lié à un aspect important qui est « **l'accès au financement** » pour les jeunes porteurs de projet, cela a été prouvé via une analyse profonde auprès des créateurs d'entreprises à travers un entretien semi-directif, l'enquête a révélé que la majorité des enquêtés parmi eux (11) sur (13) ont eu un soutien considérable par l' accès au financement au sein de l'antenne NESDA, contrairement deux autres enquêtés l'un son accompagnement réside dans l'acquisition des compétences en matière de la formation bénéficié de la part de la structure d'accompagnement sollicité qui est l'ANGEM, et un autre a bénéficié dans la navigation dans la démarche administratives à savoir le dossier, les étapes du parcours ainsi la paperasse spécifique pour atteindre la phase de financement bien que dans le service CNAC.

D'après une étude menée en 2020 par DEMMOUCHE. N et ALLILAT S sur ; « analyse de l'accompagnement au niveau l'ANSEJ, en vue de proposer nouvelle forme D'accompagnement par le pair », l'étude a démontré que le dispositif d'accompagnement (ANSEJ) fournit uniquement un aide minimale sous forme d'accompagnement administratif, limitée au financement de l'exécution du projet. Il s'agit d'un suivi généralisé sur l'ensemble des projets soumis sans aucun transfert de compétence. (DEMMOUCHE. N et ALLILAT, 2021, p 152). Pour conclure la majorité des enquêtés (9) sur (13) ont sollicités le service NESDA, ainsi ils ont pu bénéficier d'un accompagnement lié à l'accès au financement uniquement, car le dispositif maintient un soutien jusqu'à la phase d'obtention du financement, puis met fin à sa mission.

2.1.2. L'utilité et la qualité de l'accompagnement des services de financement :

- À propos de la qualité de l'accompagnement, nous avons constaté que la majorité des enquêtés ont jugé que la qualité a été toute simplement remarquable, car ils ont bénéficié d'un accès au financement qui les a aidé à passer à la phase d'exploitation, notamment la formation acquise, le suivi personnalisé, l'orientation et les conseils tout au long de leur parcours de préparation du projet, un de nos enquêtés âgé de 36 ans disait que " ils nous ont accompagnés avec des formations au niveau de la maison de jeune, ainsi des conseils, encadrement, motivation et comment gagner la confiance en soi pour réussir " . En effet, cet accompagnement a été un facteur déterminant dans la concrétisation de leurs projets. Ensuite, l'utilité trouvée dans l'aide institutionnelle chez la plupart des enquêtés, c'est bien l'accès aux équipements et matériels nécessaires dont disposent leurs activités pour assurer la phase d'exploitation. D'ailleurs, huit enquêtés ont confirmé ça, parmi eux un enquêté âgé de 35 ans a témoigné ça en disant que " je me suis dirigé vers l'ANSEJ car il me permettait d'acquérir un crédit supérieur par lequel je pourrai avoir les équipements nécessaires dont dispose mon activité". Toutefois, pour la catégorie ayant bénéficié de l'ANGEM, nous avons constaté auprès d'eux que la somme empruntée implique une facilité remarquable dans le remboursement et l'apport personnel de 1 %, cela les arrange vraiment pour entamer le remboursement dans de bonnes conditions ainsi que développer leur entreprise en faisant de l'extension, ce qui les a influencé d'avantage. De plus, deux enquêtés affirmaient que la chose la plus utile trouvée chez le service d'accompagnement ANSEJ, c'est bien le soutien des catégories à large tranche d'âge, en commençant de 18 jusqu'à 55 ans, parce que l'un avait 24 ans durant la période de préparation, ce qui lui a motivé à solliciter l'ANSEJ. Ainsi, le seuil de financement est suffisant comparativement à l'ANGEM ; c'est valable aussi pour le deuxième, qui a trouvé une opportunité liée à l'âge. Et pour un seul échantillon, il a trouvé que la formation comme un soutien important pour lui, car elle lui a permis de tracer son objectif et d'anticiper le passage à la création.

2.2. L'accompagnement et les besoins de l'entreprise :

- L'enquête que nous avons menée a révélé que la majorité des enquêtés, issus d'un échantillon de (9) entrepreneurs, ils ont confirmé que l'accompagnement proposé par les services concernés est en étroite adéquation avec les besoins des PME. Cela est prouvé par un de nos enquêtés âgée de 42 ans, en disant que " Tous ce que mon activité disposait je l'ai eu sans aucun manque". De plus, la formation entrepreneuriale initialement offerte, ainsi que par la

mise à disposition du matériel et des équipements nécessaires dont l'entreprise a besoin spécifiquement pour démarrer. En outre, tout ce que le porteur de projet inscrit dans la facture préétablie relative aux besoins de l'activité est généralement accordé, sauf dans certains cas particuliers. D'ailleurs, quatre de nos enquêtés n'ont pas pu obtenir tous les équipements spécifiques nécessaires à leurs entreprises en raison de l'indisponibilité de certaines machines comme disait un enquêté âgé de 35 ans " ils m'ont donné uniquement le matériel de la boulangerie sans me compléter ceux de la pâtisserie malgré l'inscription de mon diplôme (pâtissier) dans la facture préformât".

L'accompagnement se présente comme une pratique d'aide à la création d'entreprise fondé sur une relation qui s'établit entre un entrepreneur et un individu externe, cette relation permettait à l'entrepreneur de réaliser divers apprentissages pour pouvoir accéder à des ressources ou développer des compétences utiles afin de concrétiser son projet. (Cuzin, Fayolle, 2005, p79).

Plusieurs réponses peuvent sous tendre l'accompagnement à savoir :

- Elle permet aux entrepreneurs d'acquérir une méthodologie pour la création, la formation et l'orientation.
- Valoriser la démarche entrepreneuriale des créateurs d'entreprises.
- Des besoins relatifs à l'adéquation entre l'individu et son projet.

Si on part dans ce contexte R.Cuzin et Fayolle ont souligné « la notion d'adéquation dynamique entre les besoins d'assistances et une offre de prestations au sein d'un dispositif d'accompagnement ». Et ses besoins s'engagent aux types des profils d'intervenants suffisamment adéquats pour les besoins spécifiques de type besoins rencontré. (Cuzin, Fayolle, 2005, p 85).

Ces besoins engagent des profils d'intervenants suffisamment adéquat pour les dire spécifiques au type de besoin rencontrer, pour illustrer ses trois formes d'accompagnement plus spécifiques ;

- ✓ Des besoins qui se trouvent focalisés sur l'individu (besoin de formation et d'informations).
- ✓ Les besoins qui touchent le projet sur le plan financier et juridique.
- ✓ des besoins relatifs à l'adéquation entre l'individu et son projet (problèmes de cohérence, d'orientations stratégiques, etc.). (Dominique S, 2006, p36-37)

2.3. Les motivations des entrepreneurs :

L'enquête conduite auprès des promoteurs des projets dans la région de Bejaia met en évidence un éventail varié de motivations, expliquer leur choix d'un parcours entrepreneurial. Ainsi, bien que ces motivations soient de différentes natures, elles font ressortir un fond commun d'aspirations caractérisé par une volonté de changement, d'amélioration des conditions de vie et d'insertion professionnelle. À partir de la matière orale recueillie, il est ainsi possible de classer les motivations selon différentes dimensions cumulatives.

2.3.1. Les motivations à dominante financière

Les dispositifs d'accompagnement facilitent l'accès aux aides financières et c'est ce qui constitue l'élément de motivation principale indiqué par les répondants. Un grand nombre d'entrepreneurs déclarent que la possibilité de bénéficier d'un financement aux conditions favorables, ayant facilitée l'accès aux capitaux, déterminait leur choix. L'absence de financement dans les premières phases d'un projet est sans doute l'un des plus persistants et importants enjeux de l'industrie, vu le faible investissement dans les fonds propres. Les entrepreneurs, dans l'appréciation du risque, la modification d'une période de remboursement et le remboursement échelonné par tranches, ont également admis qu'il s'agissait de garanties apaisantes. Un enquêté âgé de 41 ans a prouvé que "grâce au service d'accompagnement ANSEJ j'ai pu accéder à un fond nécessaire pour acheter un camion ». Ce témoignage et suffisant de confirmer l'importance du financement donné pour le départ entrepreneurial.

2.3.2. Une dynamique de reconversion :

Si on rapproche des avis d'entrepreneurs enquêtés on trouvait qu'ils étaient des employés salariés dans divers entreprises différentes, vu la présence de leur compétence et leur expérience, ainsi l'insuffisance face au salaire rémunérer par leur patron, ils ont simplement réfléchi d'exploiter leur énergie et leur savoir-faire à se lancer dans un projet d'investissement qui va les aider à s'échapper de la routine du travail chez les autres, ainsi gagner beaucoup d'argent, si ce qu'un entrepreneur ma confirmé, cet entrepreneur possédé 41 ans nous a dit que ; " ce qui m'a motivé d'avantage à entreprendre c'est bien mon vouloir réussir et sortir dans le cercle de routine, un facteur stimulant pour me reconvertir et procéder au démarrage de mon propre activité"

Par ailleurs, l'approche "push" de la motivation entrepreneuriale s'organise elle s'appuie sur deux axes principaux : la nécessité (absence de possibilités d'emploi, chômage,

sous-emploi) et l'insatisfaction professionnelle. Cela pousse les entrepreneurs à se battre pour montrer leur reconnaissance sociale en créant une entreprise. (Gilad & Levine, 1986). (GABARRET I, VEDEL B, 2015, P 15)

2.3.3. Motivations lié au remboursement :

La majorité de nos enquêtés se sont tournés vers le crédit, étant donné les nombreuses solutions proposées par les antennes de financement, ont facilité le remboursement grâce à leurs programmes, notamment, à une période de différé de trois ans largement suffisante pour se développer et dégager des bénéfices. Ce dispositif constitue un facteur motivant pour les jeunes entrepreneurs, les incitant à se projeter et à concrétiser leurs propres activités. L'un de nos enquêtés, âgé de 28 ans, a d'ailleurs affirmé : « Cette option m'a permis d'obtenir le crédit nécessaire pour lancer ma boucherie avec seulement 1 % d'apport personnel, le reste ayant été pris en charge par la banque et le dispositif ANGEM. De plus, la période d'amortissement de huit ans m'a offert un double avantage : celui de rembourser dans de bonnes conditions et sans difficultés ».

2.4. Les clés de succès des entrepreneurs :

- Pour garantir la réussite et la pérennité de l'entreprise, l'entrepreneur doit posséder plusieurs qualités et attitudes liées à son comportement et à sa motivation afin de parvenir au développement de sa PME. D'après l'enquête que nous avons effectuée, les entrepreneurs insistent sur des clés de succès indispensables qu'ils doivent posséder les créateurs d'entreprises, à savoir :

- Il faut que le porteur de projet soit un homme du métier en ayant l'expérience dans le domaine, bien qu'avant de solliciter le dispositif pour le crédit.
- Le sérieux et l'amour du métier.
- La confiance en soi ainsi à l'égard de son travail présenté à sa clientèle.
- Forte détermination au travail.
- Assurer une bonne qualité de service envers les clients.
- Disponible 7 /7.
- Le savoir facturer.
- Les compétences.

Hernandez souligne qu'un entrepreneur affine ses compétences en faisant face à l'imprévisibilité, ce qui mène à des nouvelles entreprises. Les actions qui découlent de la

combinaison des résultats inattendus et attendus créent des opportunités d'amélioration des compétences incrémentales sans limites connues sous le nom d'apprentissage. Par conséquent, l'entrepreneuriat en soi est considéré comme une démarche d'apprentissage tout au long de la vie où chaque nouveau défi élargit énormément une taxonomie unique des attributs distincts d'une profession donnée.

En résumé, aux côtés de Hernandez, nous remarquons qu'être entrepreneur n'est en aucun cas le produit d'une éducation formelle, mais engage profondément avec l'écosystème des entrepreneurs nécessitant une immersion pour favoriser l'adaptabilité essentielle qui devient la base du développement des compétences. (Hernandez E, M, 2010, P.25)

2.5 Les difficultés rencontrées auprès des dispositifs d'accompagnement :

D'après les réponses reçues par les enquêtés, nous avons perçu une pluralité de difficultés liées à l'accès aux services d'accompagnement. À cet effet, nous avons constaté une lourdeur et une complexité dans la démarche administrative, marquée par la « bureaucratie », en raison des multiples dossiers à fournir, que ce soit pour les dispositifs d'aide ou auprès des banques. Un enquêté âgé de 40 ans a d'ailleurs témoigné à ce sujet en déclarant : « Il y a des responsables qui ne font pas leur travail convenablement ; pourtant j'ai préparé tout le dossier nécessaire et la banque m'a causé un énorme retard ». Cela demeure un parcours lent, car il implique plusieurs étapes que le porteur de projet doit franchir, notamment répondre aux exigences administratives afin d'obtenir dans un premier temps l'accès au soutien.

Cinq enquêtés ont particulièrement insisté sur ce problème, ajoutant que deux entre eux ont rencontré un obstacle majeur qui est l'obtention du bail de location, cela est nécessaire afin d'acquérir un registre de commerce, qui est un document essentiel pour convaincre la banque de la mobilisation d'un local destiné à abriter leurs activités. Parmi les victimes de ce problème, nous avons interrogé un enquêté âgé de 41 ans qui a vécu cet obstacle ; il disait que : « Le principal obstacle rencontré lors de ma préparation de dossier pour récupérer le matériel, c'est bien le bail de location qui est indispensable pour avoir le registre de commerce ».

Toutefois, même après avoir franchi cette étape, le porteur de projet se heurte souvent à des retards abusifs du fournisseur. À ce propos, un enquêté âgé de 28 ans attendait le matériel de la boucherie, avec un retard de quatre mois pour la réception de ses équipements. Il affirme que « la réponse du fournisseur à ma facture a pris quatre mois de retard ». Non seulement le matériel livré ne correspondait pas entièrement à celui déclaré sur la facture préformât, mais cela était dû à un manque de suivi administratif de la part de certains responsables.

Un de nos enquêtés âgé de 45 ans a signalé une affaire de corruption en disant que :” j’ai déclaré une machine à coudre d’une valeur de 120 millions, mais le jour de la livraison, j’ai reçu une machine d’une valeur de 70 millions, malgré la concordance des matricules, lors de ma réclamation j’ai découvert que la facture était restée inchangée et que le fournisseur avait tout simplement cessé son activité, échappant à toute responsabilité.”

Un autre enquêté âgé de 48 ans a rencontré une difficulté pour obtenir un avis favorable à son projet disant que « mon projet n’est pas rentable, du coup j’ai fait un recours administratif pour avoir l’avis favorable ». Il a pu obtenir un avis favorable grâce aux efforts fournis dans le cadre d’un recours administratif, en justifiant la fiabilité et la rentabilité de son projet à court et à long terme.

Par ailleurs, « **les dépenses importantes liées au dossier administratif** » représentent un autre frein jugé par un enquêté âgé de 36 ans lors de son préparation du dossier en affirmant que” beaucoup de dépenses liés à mon dossier à savoir ; les frais du notaire, l’assurance de véhicule, les frais d’ouverture de compte bancaire, ainsi que le paiement des droits auprès de la chambre d’artisanat. Selon mes observations, j’ai pu dénombrer plus de 60 000 Da dépensés uniquement pour les démarches administratives”, ce qui peut peser lourdement sur un jeune porteur de projet au démarrage. D’ailleurs, certains jeunes chômeurs ont abandonné leurs démarches à cause de ces frais élevés.

Enfin, d’après l’enquête sauf trois enquêtés qui n’ont pas rencontré d’obstacles liés aux démarches administratives, ils jugeaient que « le dossier n’est pas compliqué tout est fait le plus normal possible ».

Bien que l’environnement institutionnel affiche officiellement de nombreux avantages et diverses facilités destinés à soutenir les porteurs de projet, il demeure fortement entravé par la complexité et la lenteur des procédures administratives. Ces lourdeurs constituent des obstacles majeurs, poussant de nombreux acteurs, lorsqu’ils ont l’opportunité, à recourir aux relations personnelles afin de contourner ces difficultés. À défaut, certains n’hésitent pas à s’engager dans des pratiques de corruption, devenues monnaie courante dans le système. Ce fléau gangrène l’administration au point d’être devenu évident et dénoncé à plusieurs reprises par le chef d’État lui-même dans ses discours officiels.

L’État est littéralement paralysé par les mêmes structures conçues pour mettre en œuvre ses politiques publiques. Ce phénomène, bien connu, et tolérable tant qu’il reste dans certaines limites, bureaucratie de l’administration est malheureusement, à un extrême tout à fait inacceptable en ce qui concerne les affaires commerciales. Nous sommes encore très loin de

l'idéal de « **bureaucratie** » tel que décrit par Max WEBER, fondé sur l'application stricte de principes qui favorisent l'impartialité et l'exclusion des déviations telles que le favoritisme, la corruption, la fraude, le népotisme. (BOUTALEBK, & BOUTALEB, O, 2018, p 44).

En confirmant cette perspective donnée par les porteurs de projet, l'étude de l'office national des statistiques (ONS) en 2011 a mis en évidence les difficultés spécifiques auxquelles font face les porteurs de projet en Algérie, notamment dans le secteur privé. La complexité de l'administration est considérée comme un problème de 44,2 % des opérateurs privés contre 19 % dans le secteur public. De plus, 40 % des dirigeants d'entreprises estiment que les processus mentionnés précédemment prennent un temps inutilement long.

Continue d'être un défi pour 34 % des répondants l'accès à la terre pour la construction. Pour 24 %, le coût élevé constitue un obstacle supplémentaire, surtout pour les petites entreprises qui sont également spécifiquement élevées. En termes de financement, l'autofinancement est l'option la plus courante, 83,5 % des entreprises ayant recours tandis que seulement 3,3 % ont accès à des prêts bancaires. Les programmes de soutien gouvernementaux tels que l'ANSEJ ou l'ANGEM restent mal adaptés, permettant seulement à 4 % des entreprises de bénéficier des aides. Près des deux tiers, soit 66 % des répondants, estiment que la fiscalité est un obstacle crucial, notamment dans le commerce, les services de l'industrie et d'autres impacts annexes négatifs comme les coûts d'entrée élevés et une infrastructure inadéquate selon plus de 46 % des répondants. L'enquête a montré que la combinaison des aspects liés au régime bureaucratique à savoir la fiscalité élevée, l'accès difficile au zonage des terres ainsi que les ressources financières restreintes forme ensemble une grande entrave pour les nouveaux entrepreneurs. Réformer ces domaines est ce que nous recommandons de privilégier si nous voulons stimuler et développer l'esprit d'entrepreneuriat et renforcer l'économie nationale.(article Algérie - La bureaucratie et le difficile accès au foncier entravent la création d'entreprises (ONS).(Algérie - La bureaucratie et le difficile accès au foncier entravent la création d'entreprises (ONS).<https://www.algerie360.com/ons-la-bureaucratie-le-foncier-et-le-financement-entravent-la-creation-dentreprise/>

Une enquête menée par Brahiti Ibtissem et Mansouri Fatma Zohra et Haddad Fatma Zohra (2017) sur l'évaluation des dispositifs d'aide à la création d'entreprise en Algérie, l'enquête a révélé que les dispositifs d'aide à la création d'entreprise en Algérie souffrent de multiples insuffisances : surcharge des missions face à des moyens limités, absence de vision stratégique et de coordination entre les dispositifs, gestion administrative lourde au détriment de l'évaluation qualitative des projets, et faible implication des acteurs privés, des grandes

entreprises, des universités et centres de recherche. Ces carences limitent l'efficacité et l'impact des dispositifs d'accompagnement. (Brahiti, I et MANSOURI, F et autres, 2017, PP 15-16.).

2.6. L'impact des dispositifs à l'égard des créateurs d'entreprises

2.6.1. Le mode de traitement des dossiers :

- Pour ce qui est relative au dépôt et traitement des demandes, nous avons perçu que 100 % des enquêtés ont signalé qu'il n'y a aucun délai précis pour le dépôt ni pour le traitement, ils disaient qu'il fallait uniquement préparer le dossier et le compléter puis vous le déposez, au bout de 15 jours à 2 mois, parfois rarement ils tardent ou refusent lorsqu'il s'agit d'une activité exclu, et puis vous serez convoqués pour une commission de sélection et de validation. Le cout éventuel des dispositifs, n'a jamais été un frein pour les créateurs d'entreprises, car la majorités des enquêtés interrogés ont révélé qu'il y a suffisamment de bénéfice dans le travail, ce qui permet de couvrir facilement les couts éventuels relative au montant de remboursement, qu'ainsi un avantage lié à l'annulation de la TVA qui touche certainement quelque projets comme L'engin, le transport, d'ailleurs, un de nos enquêtés âgé de 37 ans affirmait que « lors de ma période j'ai eu un avantage remarquable lors de l'annulation de la TVA ce qui m'a influencé positivement dans l'obtention de mon engin »

Pour la catégorie des entrepreneurs qui ont subi un freinage par le cout éventuel ca marque une diminution de travail et faiblesse du fond de démarrage dès le départ de leurs activités.

2.6.2 Les ressources financières allouées :

- Les ressources financières allouées par les dispositifs d'accompagnement impliquent un rôle majeur dans l'aide des porteurs de projet dans la réalisation de leur projets d'investissement, Toutefois, les entrepreneurs ont jugé que le financement alloués par les services de soutien sont souvent suffisant pour passer à la phase d'exploitation, et tout dépend du projet envisager de faire, c'est-à-dire si le porteur de projet s'intéresse à un projet qui dispose un budget supérieur à 1 millions dinars, là il est censé de solliciter le dispositifs NESDA, c'est son projet parait moins chère là il n'a qu'à se diriger vers le service micro-crédit ANGEM pour l'acquérir, sachant que le crédit est accordé sous forme d'équipement pour l'entrepreneur, et non en argent, d'ailleurs, dès son commencement des démarches ou il va remplir une facture préformât pour tous ce qu'il aura besoin pour entamer l'exploitation, et le jour où il obtiendra l'avis favorable il va recevoir ses équipements comme ils sont mentionnés dans la facture, et cela revient aux besoins de l'entreprise ; par exemple, pour une cafeteria il va bénéficier d'une

machine à café, un comptoir de réception, une armoire frigorifique et quelque tables tout dépend de la surface du local abritant, cela est jugé par un vécu d'un enquêté âgée de 52 ans lors de sa soumission de dossier en 2001.

2.7 Evaluation de l'impact des dispositifs auprès des créateurs d'entreprises

2.7.1 Le délai de remboursement :

Les organismes de financement préviennent des délai importants pour entamer le remboursement, selon notre étude menée on a pu savoir que 60 % des entrepreneurs ont pu rembourser dans les bons délai et ils affirment que la période prévenue par le dispositif est largement suffisante, après la création trois ans de travail l'entrepreneur commencera le remboursement des 70 % de montant global pour la banque pendant une durée de 5 ans ce qui influence d'avantage les entrepreneurs à profiter le maximum en travaillant avec un rythme progressive afin de rembourser le pourcentage de la banque dans le délai qui convient, une fois ils terminent avec la banque, il vont débiter le remboursement du montant des 29 % pour les dispositifs, sept entrepreneurs ont signalé que la majorité des entrepreneurs arrivent à rembourser le plus normal possible sans pénalités ni frais de retard. Par contre six enquêtés ont du mal à rembourser dans la période délimité par l'institution ce qui fait un de nos enquêté âgé de 36 ans a subi un retard de remboursement, et le service des micro crédit lui a fait un calendrier qui lui a permet de rembourser, cette incapacité à rembourser dans les bon délai est dû aux difficultés liées à la cherté de la matière première, les dépenses de location, les dépenses salariales des employés, rupture de travail et les dépenses personnelles, d'après le constat ceux qui sollicitent les dispositifs 90 % sont des jeunes, ce qui fait appel à beaucoup de frais personnels relative à leurs avenir comme la construction d'une maison, soins, mariage, aides familiales..

Tous ses facteurs là sont des freins pour certains entrepreneurs.

Une enquête réalisée par un collectif des promoteurs de Tizi Ouzou a mis en évidence l'obstacle majeur au remboursement par les jeunes entrepreneurs algériens bénéficiaires de la facilité de financement ANSEJ, CNAC et ANGEM représenté par un climat d'affaires défavorable, l'insuffisance de l'accompagnement approprié, la saturation de certains marchés économiques et l'insuffisance d'étude de marché sérieuse, déclenchant un niveau élevé de faillite des micro entreprises et de le harcèlement à la part des banques publiques. Bien que 60 % réussissent à rembourser à termes, un taux important, principalement jeune, est freiné par un obstacle comme la cherté des matières premières, la hausse du loyer, la charge salariale et

surtout les interruptions d'activités. Pour remédier à ces désinsertions, l'association préconise des solutions concrètes : la mise en situation d'un fond de solidarité, l'ouverture du marché de la sous-traitance, l'entrée en vigueur des prolongements des périodes d'exonération fiscale et de remboursement, la bonification du taux d'intérêt, l'effacement des pénalités de retard et la révision de la procédure d'octroi de locaux.

<https://www.vitamedz.com/fr/Algerie/des-entrepreneurs-denoncent-la-micro-entreprise-face-397487-Articles-0-0-1.html>

2.8 Perception et connaissance des aides publiques par les entrepreneurs :

Des entrepreneurs enquêtés d'un nombre de dix ont affirmé qu'ils possédaient les informations nécessaires sur les dispositifs disponibles mis en place par l'Etat, tandis que, les porteurs de projets ont renseigné sur chaque dispositif existant en essayant de savoir la procédure, la modalité de financement, les secteurs d'activités soutenus, le seuil du crédit et la période différé et le système de remboursement.

Sauf trois enquêtés qui ne savent pas brièvement le déroulement de la procédure, pour deux enquêtés ont négligé de chercher à savoir et juste entendre sur leur accompagnements puis ils suivaient ceux qui ont bénéficié déjà, heureusement que leurs projets sont parvenus au succès sinon ça sera une rupture totale vue l'endettement et les pénalités. Et pour le troisième cas c'était en période de (2001), en ce moment-là il n'y a pas vraiment des services informationnelles comme les compagnes de sensibilisation, ni les sites web, ni les incubateurs et collectivités territoriales comme aujourd'hui qui veillent à conseiller, orienter, et encadrer les porteur de projets. Malgré le manque d'information mais les entrepreneurs ont perfectionné leurs activités.

2.9 Le système collaboratif des dispositifs avec d'autres organismes :

Suite aux réponses reçues concernant la question de collaboration entre les organismes d'accompagnement et les services publics ou privés, selon l'avis de nos enquêtés la majorité ont remarqué qu'il y a une convention fondé à base de la communication, rappelons-nous qu'après l'obtention de l'avis favorable il sera délivré pour le porteur de projet une attestation d'éligibilité, par lequel elle lui permettait de poursuivre la procédure au niveau de la banque, non seulement le jour de la commission, un membre de la banque il sera présent, dès qu'ils vont agréer le dossier, il prend son dossier en charge durant tout le passage administratif jusqu'au jour d'obtention d'équipements. Généralement, lorsque la commission valide un projet, admettons qu'il y a 10 dossiers portant l'avis favorable, là tous les banques qui sont en collaborations avec le dispositif prend deux dossier sachant qu'il y a cinq banques par lequel

ils travaillaient ensemble, et suite aux avis des entrepreneurs les dispositifs et les services publics, et les banques impliquent une tâche complémentaire, chacun d'eux accomplit l'autre, sont indissociable ! Sans la complémentarité il y aura un blocage sans résultat pour le porteur de projet. En effet, chaque banque possède un bureau spécial du dispositif, par exemple au niveau de la BDL il se trouve un guichet ou un espace spécial de l'ANGEM.

Cependant, une catégorie de quatre entrepreneurs révèle qu'il y a une absence de la communication et de la collaboration entre les dispositifs et d'autres services privés comme la banque, d'après leurs vécus ils ont obtenu difficilement l'accès au financement, à cause de ce problème-là, néanmoins, ils étaient des intermédiaires entre le dispositif sollicité et leur banquier, même qu'avec la chambre d'artisanat ont subi un retard vu l'absence de coordination des tâches..

Le dispositif ANGEM travaille en étroite collaboration avec beaucoup de partenaires publiques et privés, cela permettrait une meilleure contribution pour le développement économique du pays, l'objectif principal de cette collaboration réside dans la création d'emplois pour répondre aux besoins socio-économique et faire face du chômage à travers la création d'une synergie ($1+1=3$), avec d'autres partenaires afin promouvoir et de faire avancer l'entrepreneuriat au sein de notre pays, cela a enfanté une dynamique commerciale forte, Bien que, anticiper la procédure pour le porteur de projet.(Service ANGEM Bejaia).

D'après le résultat de l'enquête d'évaluation faite par Demmouche sur l'ANSEJ, il est clair que le système a connu certaines améliorations au cours des cinq dernières années. Pourtant, il reste encore beaucoup de travail à faire pour transformer pleinement ce système en un véritable moteur de promotion de l'entrepreneuriat en Algérie. L'agence ne fournit aucun soutien administratif significatif ; l'aide se limite uniquement au financement des projets, bien sûr ne s'accompagne d'aucun véritable transfert de compétences, d'orientation constructive ou d'attention personnalisée appropriée pour nourrir l'initiative de chaque entrepreneur. (Demmouche N, Alilat S, 2021, p 156, 157).

De plus, on remarque un manque de collaboration entre les autres acteurs du système. L'entrepreneur se retrouve face à une multitude d'autres acteurs souvent sans point de contact central clair : ANSEJ, la banque, les services fiscaux, la sécurité sociale et la CNRC. Cela est aggravé par l'absence d'un partage d'informations planifié entre ces entités, ce qui entraîne des flux de travail illogiques et des désastres. (Ibid. P.157)

Avec l'investigation sur le terrain, des modèles développés ont été mis en œuvre pour répondre aux besoins réels, sous-jacents et principaux posés par les entrepreneurs, avec une théorie définissant des limites à adapter. Avec le marketing des théories existantes, cela cesse d'être une problématique et fournit une pertinence ainsi qu'une applicabilité des dimensions de la littérature sur le soutien à l'entrepreneuriat comme cela a été revendiqué pour les accompagner. Cette approche structurelle, encore en cours, sert de point de départ solide pour argumenter une valeur considérable à la fois théorique et managériale. (Ibid. 157)

2.10 La méthode de distribution des richesses pour les porteurs de projet :

La quasi-totalité des personnes interrogées soit (11) enquêtés affirment que les services d'accompagnement attribuent les prêts d'une façon systématique, suivant un ordre chronologique basé sur les dates de réception des dossiers, cela est confirmé par un enquêté âgé de 35 ans disant que : « il n'y a pas d'inégalité, la distribution se fait en fonction de classement, c'est à dire chacun attend son tour ». Ce qui signifie que le porteur de projet n'a qu'à déposer son dossier et attendre qu'il ait l'occasion de passer devant la commission. D'après les mêmes sources, il ne semble pas y avoir de favoritisme flagrant, ni selon la zone géographique considérée (rurale ou urbaine), ni en ce qui concerne le domaine d'activité et encore moins en ce qui concerne le type d'entrepreneur. Il est vrai que certaines situations particulières comme l'indisponibilité des équipements au niveau local peut justifier un retard des délais de traitement, en dehors de ces conditions précises, les porteurs de projets sont soumis à la même réglementation, il suffit juste de déposer leur dossier et d'attendre la date de la commission cela reflète un rapport d'égalité dans la répartition des projets.

Malgré tout, deux personnes interrogées ont exprimé une divergence du point de vue, parlant de traitements inéquitables et d'un sentiment d'inquiétude relativement aux mesures d'accompagnements envisagés par les dispositifs. Celles-ci soutiennent qu'un certain nombre d'agents auraient manifestement abusé en accélérant le traitement des dossiers de leurs proches. Ce type de pratique, communément désigné par le terme de “**piston**”, aurait ainsi provoqué des retards injustifiés pour d'autres porteurs de projets qui avertis de décisions prises hors de tout cadre de transparence, ont perçu ce traitement différencié.

Conclusion générale

Conclusion générale

Notre recherche a révélé que l'impact des politiques publiques sur la création des PME au sein de la wilaya de Bejaia à travers l'évolution des dispositifs d'accompagnement disponibles. Nous avons procédé à une démarche qualitative et exploratoire en profondeur en s'appuyant sur la technique de l'entretien semi-directif qui nous a favorisés une compréhension riche et profonde sur les réalités vécues par les jeunes entrepreneurs.

L'entretien semi-directif nous a permet de contextualiser notre étude sur les politiques publiques algériennes en matière d'accompagnement à l'entrepreneuriat, spécifiquement aux dispositifs d'accompagnement existants dans la wilaya de Bejaia tels que ; la NESDA, l'ANGEM et l'AAPI, ainsi des études antérieures qui nous ont véhiculées à construire le cadre théorique de notre recherche à savoir les hypothèses. La noie de notre investigation a résidé dans la réalisation des entretiens semi-directif auprès d'un échantillon de (13) entrepreneurs ayant bénéficié de ces dispositifs déjà. Ce choix de l'entretien semi directif est choisi car il offre une flexibilité précieuse qui permet aux enquêtés d'exprimer leurs expériences librement, à savoir leurs vécus pendant la préparation de leurs projets, dossiers et leurs perspectives, tout en garantissant l'employabilités des variables clés de notre recherche en assurant qu'ils sont bien abordés, et grâce aux questions ouvertes nous avons pu accéder à des informations inattendues bien détaillées qui sont hyper intéressantes afin de comprendre les dynamiques et les enjeux entrepreneuriaux.

Concernant l'échantillonnage nous avons opté l'échantillonnage non probabiliste d'une sorte boule de neige principalement, accidentelle et volontaire pour pouvoir atteindre cet échantillon de (13) enquêtés interrogés afin de recueillir des informations auprès d'eux, Cela nous a garanti une observation en profondeur. Et la sélection des participants est guidée par les dispositifs d'appui de la NESDA, de l'ANGEM et de l'AAPI, avec leur propre volonté de nous partager leurs parcours entrepreneurial, cette option nous a donné l'avantage d'accéder à des informations précieuses et directes émanant au cœur du processus de création de l'entreprise.

Cette étude nous apportait un éclairage sur l'impact des politiques publiques envers la création des PME au sein de Bejaia. Elle nous offre un savoir riche sur plusieurs éléments, grâce à notre recherche nous avons pu confirmer le rôle crucial des services d'accompagnement dans l'accès aux financement comme une pierre angulaire pour les porteurs de projets afin de passer à la phase de l'exploitation, d'ailleurs, les deux dispositifs, la NESDA et l'ANGEM sont les plus sollicités par les jeunes porteurs de projet vu leur manque du fond propre pour le

démarrage, Bien que, les dispositifs offrent une solution d'accès au fond de démarrage, ainsi le seuil de financement de l'organisme NESDA atteint jusqu'à 10 millions dinars, il est considéré comme étant un pilier de financement par lequel les jeunes entrepreneurs s'appuyaient sur lui. Toutefois, ça position est la plus dominante sur le terrain dans le financement des PME.

Ensuite, l'analyse des profils des entrepreneurs mettant en lumière une réalité sociologique, par ailleurs la majorité des entrepreneurs interrogés ils possédaient une expérience professionnelle significative au préalable qui balance entre 4 à 19 ans dans leurs domaines d'activités avant leur départ de l'investissement. Ce constat suggère que la qualification professionnelle et la maîtrise du métier sont des facteurs déterminants de succès loin de niveau d'instruction académique. L'entrepreneuriat en Algérie apparaît comme une voie privilégiée pour la catégorie des individus dotés d'un savoir-faire, en essayant de valoriser leurs compétences face aux défis du marché et d'emploi.

Mais la variable la plus dominante qui dépasse l'ensemble de nos analyses, c'est bien la lourdeur de la démarche administrative « bureaucratie », ce qui est relatif au bail de location, retards des fournisseurs, des coûts administratifs exorbitants (frais dossier ; notaire, assurance, etc.). En revanche, la bureaucratie paraît un frein qui entrave l'efficacité des dispositifs d'accompagnement ainsi la pérennité des PME. Les blocages systémiques paralysent les motivations et les efforts des jeunes entrepreneurs, résultent ainsi l'inefficacité des programmes de soutien malgré les efforts gouvernementaux déployés et cette rigidité administrative décourage l'initiative entrepreneuriale.

Après l'analyse en profondeur des deux catégories ; les dispositifs d'accompagnement et les entrepreneurs, nous avons pu arriver à confirmer les deux hypothèses énoncées initialement dans notre investigation. En commençant, les dispositifs d'accompagnement public (NESDA, ANGEM, AAPI) maintient une tâche significative dans l'obtention de financement pour les jeunes porteurs de projets ce qui les influencent positivement à réussir et garantir la durabilité de leurs entreprises, mais l'efficacité de ses organismes d'appui est entravée par divers blocages administratifs institutionnels, économiques et sociaux comme la rigidité administrative , absence de suivi post-crédation et la faiblesse de seuil du financement dans certains organismes tels que l'ANGEM ce qui démotive les jeunes porteurs de projet. Tous ses facteurs empêchent la viabilité de la dynamique entrepreneuriale, comme il est mentionné dans la deuxième hypothèse.

Pour conclure, si les dispositifs d'accompagnement en Algérie constituent la force motrice indispensable pour nombreux jeunes désireux de se lancer dans l'entrepreneuriat, leur plein potentiel est entravé par une bureaucratie omniprésente et suivi post-crédation insuffisant. Donc pour améliorer la qualité de l'accompagnement et sa fiabilité, le gouvernement doit se concentrer sur la simplification de la démarche administrative, la facilitation de l'accès au foncier et l'aménagement des zones industrielles, une augmentation significative des seuils de financement à la part de service ANGEM, assurer une étude technico économique pour le dossier et un renforcement d'un suivi durant la période post-crédation des PME, libéralisation de l'importation des machines et matières premières, maintenir une assistance technique et un support pour résoudre les problèmes spécifiques liés à la technologie, et grâce à ces changements l'Algérie pourra libérer le potentiel de sa jeunesse entrepreneuriale et transformer la mission des politiques publiques en un véritable succès durable.

Bibliographie

Bibliographie

- 1- Abdenour, S. (2014). L'auto-entrepreneuriat : une gestion individuelle du sous-emploi. PP 1 -17. <https://doi.org/10.4000/nrt.1879>
- 2- Adair, Philippe et Bellache autres. (2016). « Politiques d'emplois et dynamique entrepreneuriale des jeunes en Algérie », Revue Tiers Monde, n° 228 Paris, P 54).
- 3- AIT SI SAID, R. (2019). « L'ACCOMPAGNEMENT DES PME EN ALGERIE : REALITE ET PERDPECTIVES ». Université Mouloud MAMMERIE Tizi-Ouzou, Algérie. Page 27.
- 4- AKOUN, A ANSART, P. (1999). Dictionnaire de sociologie, Paris, Le Robert/Seuil. p. 494.
- 5- ALGERIE Articles Des entrepreneurs dénoncent: La micro-entreprise face à la faillite programmée). <https://www.vitamedz.com/fr/Algerie/des-entrepreneurs-denoncent-la-micro-entreprise-face-397487-Articles-0-0-1.html>
- 6- Article Algérie - La bureaucratie et le difficile accès au foncier entravent la création d'entreprises (ONS). (Algérie - La bureaucratie et le difficile accès au foncier entravent la création d'entreprises (ONS). <https://www.algerie360.com/ons-la-bureaucratie-le-foncier-et-le-financement-entravent-la-creation-dentreprise/>
- 7- Baccari E. (2006). Les motivations entrepreneuriales des jeunes entrepreneurs tunisiens, 8^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME.
- 8- Barbier J et Viala C. (2013). Les apports de l'intrapreneuriat à la modélisation de la créativité organisationnelle, Revu humanisme et entreprise, PP 65 à 86.)
- 9- Bellanca, S et Colot, O. (2014). Motivations et typologies d'entrepreneurs : une étude empirique belge, La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion n° 266 – RH – Organisation, P 72).
- 10- BENHABIB, A. (2016). « L'entrepreneuriat et les difficultés rencontrées par les PME algériennes », Revue des Sciences Commerciales, vol. 15, n° 1, 2016, pp.131-145.Disponible sur : <https://www.asjp.cerist.dz/en/downArticle/16/15/1/5614> (consulté le 15 mai 2025).
- 11- BERREZIGA A et MEZIANE, A. (Janvier 2019). La culture entrepreneuriale chez les entrepreneurs algériens. Développement et les Ressources Humains Recherches et études Journal (EISSN) laboratoire Développement Organisationnel et les Ressources humains. Vol 06. N02- Janvier 2019 PP. Université Blida2. P non mentionné.

- 12- Boltanski, L., Thévenot L. (1991), De la justification : les économies de la grandeur, nrf essais, Gallimard, Paris.
- 13- BOUDON, R, BOURRICAUD F. (2004). Dictionnaire critique de la sociologie, Paris, PUF, 5e éd. 73. Revue internationale PME, vol. 10, n° 2, 1997.
- 14- Boufeldja, G. (2015). Culture de travail et entrepreneuriat en Algérie. Edition publibook 14, rue des volontaires 75015 PARIS- France. PP 75-76-77.
- 15- Boumkhaled, M. (2018). L'entrepreneuriat social : Vers une définition, Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit ISSN: 2550-469X Numéro 6 : Septembre 2018, P 447.
- 16- BOURICH, .R. (2014). Dynamique, action et performance des politiques publiques. Dialogue Méditerranéen. P 5-6. Dialogue Méditerranéen. P 5-6.
- 17- BOUTALEB, K & BOUTALEB Oussama (2018), Le développement de l'entrepreneuriat en Algérie face aux contraintes bloquantes de l'environnement institutionnel, Les Publications de la Recherche Gouvernance & Economie Sociale, P 44.
- 18- Boutillier, S. (2008). L'ENTREPRENEUR SOCIAL, UN ENTREPRENEUR SOCIALISÉ DANS UNE SOCIÉTÉ ENTREPRENEURIALE. A.A.E.L.S.H.U.P | « Humanisme et Entreprise ». ISSN 0018-7372. Pages 41 à 60. Article disponible en ligne à l'adresse : <https://www.cairn.info/revue-humanisme-et-entreprise-2008-5-page-41.htm>.
- 19- Brahimi, F et Benhabib, A, (2019), « L'accompagnement entrepreneurial en Algérie : entre réalités et défis », Revue Algérienne l'Économie et de Management, vol. 10, n°2, Alger, 2019, PP 88-92.)
- 20- BRAHITI, I. MANSOURI, F, Z et Haddad, F, Z. (2017). Evaluation des dispositifs d'aide à la création d'entreprises en Algérie. Revu Algérienne de l'économie et de finance volume 2. P 15-16.
- 21- Bulletin Statistique de l'Information de la PME. (2022).édition avril 2023 N° 42, p 6).
- 22- CHEVALLIER, J. (2021). L'essentiel des institutions administratives, 15ème édition, Paris, Gualino, P 11.
- 23- DEMMOUCHE. N et ALLILAT. (2020), ANALYSE DE L'ACCOMPAGNEMENT AU NIVEAU L'ANSEJ, EN VUE DE PROPOSER UNE NOUVELLE FORME D'ACCOMPAGNEMENT PAR LE PAIR, revue des sciences commerciales, P 152.
- 24- Dictionnaire d'administrations publiques. (2014), par Marie-Christine Steckel-Assouère, PP 182-183.

- 25- Dictionnaire économique de l'entrepreneur, (2017) Sous la direction d'André, T. et UZUNIDIS, D. P 29.
- 26- Dictionnaire français Larousse
- 27- Dominique, S, (2006).quelles stratégies pour améliorer l'accompagnement du créateur d'entreprise ? La revue des sciences de gestion, direction et gestion n° 219, PP 36-37.
- 28- FAYOLLE, A, et FILLION, L, J. (2006). Devenir Entrepreneur – Des enjeux aux outils. Editions Village Mondial Paris, 2006. p254.
- 29- Fayolle, A. (mai2012).dynamique entrepreneuriale le comportement de l'entrepreneur. 1e édition, imprimé en Belgique bibliothèque nationale de paris. ISSN 2031-4965.
- 30- Fillion, L, J. (1997).Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution. Editeur(s) Presse de l'université du Québec, ISSN 0776-5436 (imprimé) 1918-9699 (numérique).tendances, Revue internationale P.M.E, 10(2), 129-172.
<https://doi.org/10.7202/1009026ar> page 132)
- 31- Fillion, L, J. (février 2000). Six types de propriétaires-dirigeants de PME. Cet article paru dans la revue Organisations s Territoires, volume 9, n° 1 .PP 5-16.
- 32- Fretel, A. 2013. La notion d'accompagnement dans les dispositifs de la politique d'emploi : entre centralité et indétermination. PP 55 à 79.
- 33- GABARRET, I et VEDEL, B. (2015). La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion n° 271 – Organisation, PP 14-15.
- 34- Grand dictionnaire terminologique créateur d'entreprise, créatrice d'entreprise.
<https://vitrinelinguistique.oqlf.gouv.qc.ca/fiche-gdt/fiche/26501946/createur-dentreprise>
- 35- Guerid, D. (2019). L'entreprise industrielle en Algérie : les limites d'acculturation. Université d'Oran- CRASC –Oran, P 119.
- 36- Haderbach, B. (2024). Typologies d'identité professionnelle d'entrepreneurs algériens. Etude empirique auprès des créateurs de PME activant dans la région de Bejaia, p 808.
- 37- Hadjer, O. H & Salima, B. (2024). SMEs and their central role in the economic development of Algeria. International Journal of Economic Perspectives, 18 (11). PP 2266–2274. <https://ijeponline.org/index.php/journal/article/view/717>
- 38- Hernandez E, M. (2010), L'entrepreneur : une approche par les compétences, p25.
- 39- Hernandez et Émile. (2017). Création d'entreprise : de l'idée au démarrage, Paris, Dunod. P 12.

- 40- IMANSOUREN, S. (2021). L'entrepreneuriat : Evolution et contraintes à la création des PME en Algérie (2001-2019). Revue «EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc. 2021, PP 659- 682».
- 41- Instruction n°06/ANADE/2021 relative à la constitution des dossiers de demande d'appui.
- 42- Isli, M, A. (2005). La création d'entreprises en Algérie, cahier de CREAD N° 73. PP 1 -12.
- 43- KHEDIM, A et Dr Belhadj, F. (2017). Evolution de L'entrepreneuriat en Algérie (2007-2016) : opportunités et menaces. Université de Tlemcen Université de Béchar- Algérie. Vol-01, Iss-04 Nov. 2017, ISSN : 2571-9858. (P:258-P:271). Page 267.
- 44- KOURAICHE, N. (2018). LE RÔLE DE L'ÉCOSYSTÈME DE L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL DANS LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT EN ALGÉRIE. Les Cahiers du Cread, vol. 34 - n° 2 – 2018. P 1.
- 45- KOURRAICHE, N. (2018). le rôle de l'écosystème de l'accompagnement entrepreneurial dans la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie. P 101.
- 46- LAIB, Y et BENREDJEM, R. (2017). Evaluation des méthodes de promotion de l'entrepreneuriat en Algérie, la Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion n° 287-288, P 143.
- 47- Lorrain, J et Dussault, L. (1988). Les entrepreneurs artisans et opportunistes : une comparaison de leurs comportements de gestion. Editeur presse de l'université du Québec. Volume 1. Numéro 2,1988. ISSN 0776-5436.
- 48- MADAOUI, M. (2008), Les nouvelles figures de l'entrepreneuriat en Algérie : un essai de typologie. Cahier du CREAD .P 5.
- 49- Miloudi, M K et Boumediene. (2021).L'influence de la politique d'aide à l'entrepreneuriat sur l'intention entrepreneuriale des jeunes promoteurs, Cas : ANSEJ de la Wilaya de Tipaza, Revu académique des sciences humaines et sociales, P 14.
- 50- Musette et Saïb, M. (2016). « Les dispositifs publics et la dynamique entrepreneuriale en Algérie : contraintes et perspectives », Insaniyat, n°73, Alger, 2016, P 32.
- 51- Nacira jouhari. (2017), Entrepreneuriat : qu'est-ce que c'est ?
<https://www.icifformation.fr/article-2049-entrepreneuriat-definition-simple-et-complete.html> date de consultation le 17 /05/2025.
- 52- Rebrab, I. (2012). Voir Grand, commencer petit et aller vite. Casbah-édition, Alger PP 63-64-65.

- 53- Polycopie pour le module ENTREPRENEURIA. Mme Berbar Née Berrached Wafaa, Année universitaire 2021-2022.
- 54- SALMI, M & MOHELLEBI, S. (2014). Les attentes majeures de l'évaluation des politiques. Économie & Société N°10. P 9.
- 55- Schmitt, C. (2019). Une approche centrée sur l'entrepreneur. PP 29 à 47.
- 56- Tabet, W. (2005). LA THEORIE DE L'ENTREPRENEUR : UNE APPROCHE FONCTIONNELLE CAS DE L'ENTREPRENEUR ALGERIEN.
- 57- Thèse Berber Nawel, l'entrepreneuriat en Algérie, (2014), université d'Oran p 79-80.
- 58- Verstraet, T et Fayolle, A. (2013). Paradigmes et entrepreneuriat. P 33.
<https://doi.org/10.3917/entre.041.0033>
- 59- Zacharakis, A, et Corbett, A et autres. (2020). Entrepreneurship.
[https://books.google.dz/books?hl=fr&lr=&id=DzpDEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR17&dq=Bygrave,+W.+D.,+%26+Zacharakis,+A.+\(2014\).+The+Portable+MA+in+Entrepreneurship+\(4th+e\)](https://books.google.dz/books?hl=fr&lr=&id=DzpDEQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR17&dq=Bygrave,+W.+D.,+%26+Zacharakis,+A.+(2014).+The+Portable+MA+in+Entrepreneurship+(4th+e))
- 60- ZEMIRLI, R et HAMMACHE, S. (juin 2018). le contexte entrepreneuriale en Algérie : quelles opportunités et contraintes pour les jeunes entrepreneurs. Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou Algérie. Revue du Contrôle de la Comptabilité et de l'Audit. ISSN: 2550-469X. Numéro 5. RCCA Page 771.

Sites web :

<https://beeshake.com/definition-intrapreneuriat/>

<https://www.algerie-eco.com/2020/12/09/emploi-de-jeunes-lansej-devient-officiellement-lanade>

<https://www.angem.dz/fr/presentation/decret-executif-n04-14>

<https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/nos-produits/credits/credits-aides/credit-angem>

<https://aapi.dz/plateforme-numerique-de-linvestisseur/>

<https://aapi.dz/secteur-du-tourisme/>

<https://algeriainvest.com/fr/news/aapi-plus-de-14-000-projets-dinvestissement-enregistres>

<https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/nos-produits/credits/credits-aides/credit-cnac?>

<https://www.algerieinvest.dz/les-structures-dappui-a-la-creation-dentreprises-en-algerie-quels-enjeux-et-quels-roles-pour-les-jeunes-diplomes-porteurs-de-projets/>

<https://emplois.ca.indeed.com/recrutement/c/info/caracteristiques-personnelles-entrepreneur>

[https://startup-france.fr/quels-sont-les-4-types-dentrepreneurs\)](https://startup-france.fr/quels-sont-les-4-types-dentrepreneurs)

<https://www.cpa-bank.dz/index.php/fr/nos-produits/credits/credits-aides/credit-cnac>

<https://algeriainvest.com/fr/premium-news/anade-les-modalites-de-traitement-des-dossiers-des-porteurs-de-projets-fixees>

[https://aapi.dz/wp-content/uploads/2024/07/Guide-Investisseur_HCNRLI-1.pdf\)](https://aapi.dz/wp-content/uploads/2024/07/Guide-Investisseur_HCNRLI-1.pdf)

<https://www.vitamedz.com/fr/Algerie/des-entrepreneurs-denoncent-la-micro-entreprise-face-397487-Articles-0-0-1.html>

<https://www.univ-bejaia.dz/univ-actualites/2559-formation-en-entrepreneuriat-au-profit-des-etudiants-des-etablissements-universitaires>

Annexes

Liste des annexes :

Annexe 01

Guide d'entretien

Questions pour les agences de dispositifs d'accompagnement

(Objectif : Évaluer l'efficacité des politiques publiques et les défis Rencontrés lors de la mise en œuvre des aides aux entrepreneurs)

A) Présentation du dispositif (type)

1-Quels sont les principaux dispositifs d'accompagnement et de Financement que vous proposez aux entrepreneurs ?

2-Quels sont les critères d'éligibilité pour bénéficier de ces aides ?

b) Mise en œuvre et accessibilité

1-Quels sont les principaux défis que vous rencontrez dans la mise en place de ces dispositifs ?

2- Avez-vous constaté une augmentation ou une diminution de la demande pour ces aides ces dernières années ?

c) Évaluation de l'impact

1- Comment mesurez-vous l'impact de votre dispositif sur la création et le développement des entreprises ?

2- Avez-vous des retours d'expérience sur l'efficacité de votre Accompagnement ?

3-Quels sont, selon vous, les principaux freins à l'entrepreneuriat Malgré l'existence de ces aides publiques ?

d) Améliorations et perspectives

1-Quels changements ou améliorations recommanderiez-vous pour rendre ces dispositifs plus efficaces ?

2- Comment collaborez-vous avec d'autres acteurs (banques, incubateurs, collectivités locales) pour renforcer l'accompagnement des entrepreneurs.

Annexe 02

Guide d'entretien

Question pour les entrepreneurs

(Objectif : connaître le processus de création d'entreprises, leur pérennité et évaluer l'impact des dispositifs à l'égard des créateurs d'entreprises)

Informations personnelles :

- Age
- Sexe
- Niveau d'instruction
- Expérience professionnelle
- Secteur d'activité de l'entreprise
- Année de création de votre entreprise
- Nombre d'employés

Caractère spécifique lié à l'entreprise et l'entrepreneur :

1. Quel était le type de dispositif d'accompagnement spécifique dont vous avez bénéficié?
2. L'accompagnement dont vous avez bénéficié a-t-il eu un impact sur certains aspects spécifiques ? Si oui, lesquels ?
 - L'accès au financement ?
 - Acquisition des compétences (gestion, marketing) ?
 - La navigation dans la démarche administrative ?
 - La prise de décision stratégique ? si autre expliquez ?
3. Comment jugez-vous la qualité de l'accompagnement que vous avez reçu de la part des services publics ?

Caractéristiques liées au succès de l'entreprise

1. Qu'est-ce que vous avez trouvé le plus utile dans l'aide proposé par l'organisme ?
2. L'accompagnement proposé correspondait-il aux besoins spécifiques de votre entreprise ?
3. Quelles sont les motivations qui vous ont encouragé à se projeter ?
4. A votre avis, quels sont les clés de succès de votre société jusqu'à maintenant ?

Les défis rencontrés par les organismes d'accompagnement dans la mise en œuvre de soutiens

1. Avez-vous rencontré des difficultés d'accès aux services d'accompagnement ? si oui, lesquelles ?

Evaluation de l'impact des organismes d'appui sur les créateurs d'entreprises

1. Le délai prévu par le dispositif après la création vous-a-t-il paru suffisant pour entamer le remboursement dans de bonnes conditions ?
2. Pensez-vous que les créateurs d'entreprises sont suffisamment informés sur les dispositifs d'aide disponibles ?
3. Avez-vous remarqué un manque de communication ou de coordination entre les différents organismes qui proposent de l'accompagnement (publics ou privés) ?
4. Avez-vous perçu des inégalités d'accès à l'aide institutionnelle en fonction de la situation géographique, des secteurs d'activités ou du profil de l'entrepreneur ?

Liste des tableaux annexes :

Tableau N°1 :

**REALISATION DE L'AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO-CREDIT
(ANGEM) DE BEJAIA**

2020 -2021-2022-2023-2024-2025 PAR SECTEUR D'ACTIVITE

ARRETEE AU 27/04/2025

FINACEMENT PAR TRANCHE D'AGE	PROJET Achat de la matière première et équipements 100 001 DA jusqu'à 1000 000 DA												
	2020		2021		2022		2023		2024		2025		TOTAL
	H	F	H	F	H	F	H	F	H	F	H	F	
AGRICULTURE	10	1	14	1	5	4	14	7	14	7	2	1	80
ARTISANAT	0	5	0	12	2	7	1	25	1	25	3	0	81
BTP	20	0	33	0	21	0	27	0	27	0	5	0	133
INDUSTRIE	9	27	10	35	11	34	29	28	29	28	4	9	253
COMMERCE	18	12	20	19	26	21	17	46	17	45	9	1	251
PECHE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SERVICES	62	15	74	26	61	24	90	35	90	35	16	5	533
TOTAL	119	60	151	93	126	90	178	141	178	140	39	16	1331
TOTAL ANNEES H+F	179		244		216		319		318		55		
TOTAL GENERAL FINANCEMENT	1331												

**Ce tableau est établi par le dispositif d'accompagnement ANGEM Bejaia le
27 Avril 2025**

Tableau N°2 : Répartition des projets d'investissement déclarés par secteur d'activité au sein dispositif AAPI du 01/10/2022 au 31/12/2024.

Secteur d'activité	Nbr-Projets	%	Nbr-Emplois	%	Montant en (MDA)	%
Agriculture	12	2,61	195	2,49	4759	7,18
BTPH	76	16,52	1060	13,52	7293	11,01
Industrie	176	38,26	4306	54,91	30168	45,55
Santé	4	0,87	19	0,24	398	0,6
Transport	161	35,00	1544	19,69	14229	21,48
Tourisme	13	2,83	513	6,54	8690	13,12
Services	18	3,91	205	2,61	684	1,03
Hydrocarbures	0	0,00	0	0,00	0,00	0
Commerces	0	0,00	0	0,00	0,00	0
Télécommunications	0	0,00	0	0	0,00	0
TOTAL	460	100	7842	100	66 221	100

MDA : Millions DA

Ce tableau est établi par le dispositif d'accompagnement 22-18 AAPI le 24/04/2025

Tableau N° 3 : Répartition des projets déclarés selon leur forme juridique au sein dispositif AAPI durant la période 01/10/2022 au 31/12/2024.

Forme juridique	Nbr-Projets	%	Nbr-Emplois	%	Montant en (MDA)	%
Entreprise individuelle	195	42,39	1343	17,13	12833	19,37
0,00EURL	88	19,13	1416	18,06	10176	15,36
SARL	156	33,91	4552	58,05	38263	57,78
SNC	17	3,70	294	3,75	1453	2,19
SPA	4	0,87	237	3,02	3496	5,27
COOPERATIVE	0	0,00	0	0,00	0	0
EPIC	0	0,00	0	0,00	0	0
SOCIETE CIVILE	0	0,00	0	0,00	0	0
EAI	0	0,00	0	0,00	0	0
EAC	0	0,00	0	0,00	0	0
SCI	0	0,00	0	0,00	0	0
Groupement	0	0,00	0	0,00	0	0
TOTAL	460	100	7842	100	66 221	100

MDA : Millions DA

Ce tableau est établi par le dispositif d'accompagnement 22-18 AAPI en 24/04/2025

Tableau N° 4 : Bilan global à partir de 01/10/2022 au 31/12/2024

Désignation	Valeur
Nombre de visites	11886
Nombre de déclarations	460
Montant Global (MDA)	66221
Emploi Global	7842
Nombre de projets impliquant des Etrangers	0
Montant (MDA) des projets impliquant des Etranges	0

MDA : Millions de Dinars

Ce tableau est établi par le dispositif d'accompagnement 22-18 AAPI le 24/04/2025

Résumé

La création d'une entreprise, comme toute réalisation personnelle, est un défi qui requiert un investissement en temps et une attention soutenue. Pour de nombreuses personnes, entreprendre est devenu une voie de sortie du chômage et un moyen d'atteindre leurs désirs de carrière. En conséquence, plusieurs mesures d'accompagnement ont été mises en place pour accompagner les entrepreneurs. Ils incluent la NESDA, l'ANGEM et l'AAPI qui offrent des services de formation, de consultation et de financement de démarrage. Ces organismes sont essentiels dans l'accompagnement des jeunes pour la réalisation et le passage à l'étape initiale de la création.

Mots clés : Entrepreneuriat, Entrepreneur, PME, les dispositifs d'accompagnement, création d'entreprise, accompagnement, le financement

Abstract

Starting a business, like any personal endeavor, is a challenge that requires an investment of time and sustained attention. For many people, entrepreneurship has become a way out of unemployment and a means to achieve their career goals. As a result, several support measures have been put in place to assist entrepreneurs. These include NESDA, ANGEM, and AAPI, which offer training, consulting, and startup financing services. These organizations are essential in supporting young people in achieving and moving through the initial stages of business creation.

Keywords: Entrepreneurship, Entrepreneur, SME, support system, business creation, support, finance

ملخص

إن بدء مشروع تجاري، كأى مسعى شخصي، يُمثل تحديًا يتطلب استثمارًا للوقت والجهد المتواصل. وقد أصبحت ريادة الأعمال بالنسبة للكثيرين مخرجًا من البطالة ووسيلة لتحقيق أهدافهم المهنية. ونتيجةً لذلك، وُضعت العديد من برامج الدعم لمساعدة رواد الأعمال، بما في ذلك الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات وشركة القرض المصغر والوكالة الجزائرية لترقية الاستثمار، التي تقدم خدمات التدريب والاستشارات وتمويل الشركات الناشئة. وتُعد هذه المنظمات أساسية في دعم الشباب في تحقيق المراحل الأولى من تأسيس الأعمال واجتيازها.

الكلمات المفتاحية: ريادة الأعمال، المقاول، الشركات الصغيرة والمتوسطة، أنظمة الدعم، إنشاء الشركات، الدعم، التمويل.