

Université Abderrahmane Mira Bejaïa  
Faculté des sciences économiques, commerciales, et des sciences de gestion  
Département sciences de gestion



# Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de  
Master en sciences de gestion  
Option : Entrepreneuriat

## *Thème*

**Analyse de l'efficacité des organismes publics  
d'aide à la création d'entreprise pérenne en  
Algérie.**

**Cas : ANSEJ de la wilaya de Bejaia**

**Réalisé par :**

Mr. KERRACHE Houssam

M<sup>elle</sup>. GUEDDOUDJ Sonia

**Dirigé par :**

M<sup>r</sup> REDOUANE Abdallah

**Devant les jurys :**

Président : Mme SLIMANI Radia

Examineur : Mme BAKOURI Hafsa

Encadreur Mr REDOUANE Abdallah

**Juin 2023**

## ***Remerciement***

En tout premier lieu, nous remercions Dieu le tout puissant, de nous avoir donné la force pour survivre, ainsi que l'audace pour dépasser toutes les difficultés.

Notre plus grande gratitude va à notre encadreur Mr REDOUANE Abdallah, pour sa disponibilité permanente, la confiance qu'il nous a accordée, et ses précieux conseils qui nous ont menés au bout de ce travail.

Nos remerciements s'adressent à tous nos enseignants de la faculté des sciences économiques, des sciences de gestion et des sciences commerciales pour leurs encouragements.

Nous remercions également, les membres du jury qui ont accepté d'évaluer ce modeste travail.

Nos grâces et remerciements également vont aux jeunes promoteurs que nous avons enquêtés, pour avoir accepté de collaborer à ce travail en répondant soigneusement à nos questions.

***Houssam et Sonia***

# *Dédicace*

*Nous dédions ce modeste travail à :*

*Nos parents.*

*Nos familles.*

*Sans oublier nos professeurs, nos*

*amis et nos camarades.*

*Houssam, Sonia*

## Liste des tableaux

N° :		pages
01	Définition d'entrepreneur selon les écoles de pensée	14
02	Synthèses des caractéristiques et qualités d'entrepreneur	16
03	les formes de l'entrepreneuriat	24
04	Définitions des entrepreneurs de nécessité	26
05	Définition théoriques des entrepreneurs d'opportunité et l'opportunité entrepreneuriale	27
06	le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000DA. FT	37
07	le montant d'investissement de 5.000.001 à 10.000.000DA. FT	37
08	le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000DA. FM	38
09	le montant d'investissement de 5.000.001 à 10.000.000DA. FM	38
10	la taille de l'échantillon de notre enquête	46
11	Répartition des entreprises selon l'année de création d'entreprise	48
12	Répartition des entreprises par secteur d'activité	48
13	Répartition de l'échantillon selon le sexe	49
14	Répartition de l'échantillon selon l'âge	49
15	Répartition de l'échantillon selon la situation matrimoniale.	49
16	Répartition de l'échantillon selon le niveau d'instruction	50
17	La situation professionnelle de l'entrepreneur avant la création de l'entreprise	51
18	répartition les entrepreneurs à leur origine profession avant d'entreprendre leurs projets	51
19	la formation de jeune créateur dans la création d'entreprise.	51
20	Les motivations entrepreneuriales	52
21	la formation prévue par l'ANSEJ	52
22	Niveau de l'utilité de la formation assurée par l'ANSEJ	53
23	raison pour avoir raté la formation prévue par l'ANSEJ	53
24	l'accompagnement prévu par l'ANSEJ	54
25	les jugements de l'utilité de L'accompagnement par les bénéficiaires	54
26	pour quel raison vous n'avez pas bénéficiers de l'accompagnement	54
27	l'information prévue par l'ANSEJ	55
28	les jugements de l'utilité de l'information par les bénéficiaires	55
29	pour quel raison vous n'avez pas bénéficiers de l'information	55
30	les conseils prévus par l'ANSEJ	56
31	L'utilité des conseils prévus par l'ANSEJ	56
32	pour quel raison vous n'avez pas bénéficiers de conseil	56
33	Les bénéficiés des exonérations d'impôt durant la phase de réalisation du projet	57
34	Les bénéficiés des exonérations d'impôt durant la phase de démarrage de l'activité	57
35	les bénéficié des abattements d'impôt à la fin de la période des exonérations	57
36	Raison de demandé le financement de l'ANSEJ	58

## Liste des abréviations

**ANDI** : Agence Nationale de Développement de l'Investissement

**ANGEM** : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

**ANSEJ** : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

**BTP** : Bâtiments et Travaux Publics

**BTPH** : Bâtiments et Travaux Publics et Hydraulique

**CNAC** : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

**DA** : Dinar Algérien

**DZD** : Code ISO (international organisation for standardisation) du dinar algérien

**IBS** : Impôt sur le Bénéfice des Sociétés

**IFU** : Impôt forfaitaire unique

**IRG** : Impôt sur le Revenu Global

**PIB** : Produit Intérieur Brut

**PME** : Petite et Moyenne Entreprise

**PMI** : Petite et Moyenne Industrie

**PNR** : Prêt Non Remboursable

**SARL** : Sociétés à Responsabilité Limitée

**SNC** : Société au Nom Collectif

**SPA** : Société Par Action

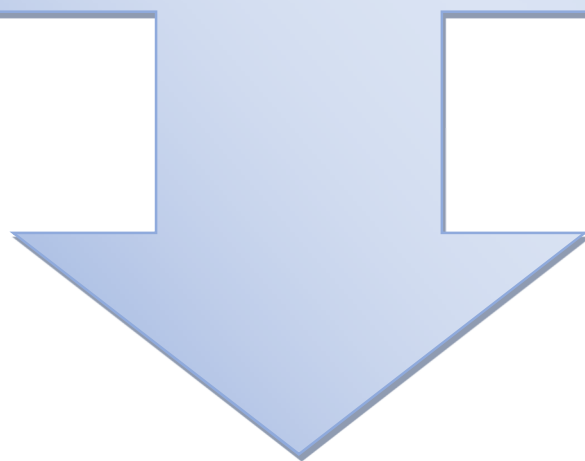
**TAP** : Taxe sur l'Activité Professionnelle

**TF** : Taxe Foncière

**TPE** : Très Petite Entreprise

**TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée

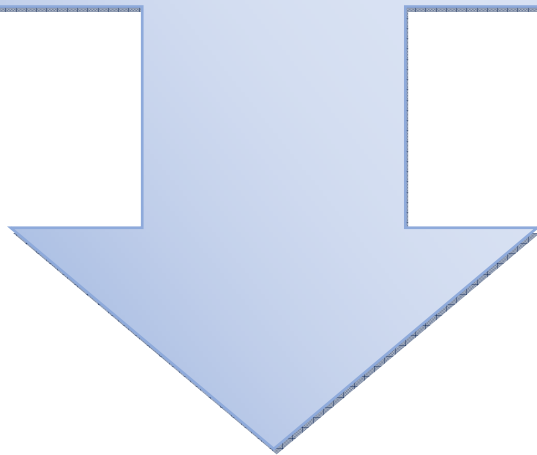
# **SOMMAIRE**



## SOMMAIRE

<b>Introduction générale</b> .....	<b>01</b>
<b>Chapitre I : Généralité sur l'entrepreneuriat</b> .....	<b>04</b>
<b>Introduction du chapitre I</b> .....	<b>05</b>
<b>Section 1 : L'acteur principal de l'entrepreneuriat : l'entrepreneur</b> .....	<b>05</b>
<b>Section 2 : Concept relative à l'entrepreneuriat</b> .....	<b>15</b>
<b>Conclusion de chapitre I</b> .....	<b>22</b>
<b>Chapitre II : Les dispositifs d'aide à la création d'entreprises en Algérie</b> .....	<b>24</b>
<b>Introduction de chapitre II</b> .....	<b>24</b>
<b>Section 1 : Les dispositifs et les structures d'aides à la création d'entreprise</b> .....	<b>25</b>
<b>Section 2 : Présentation de l'ANSEJ de la wilaya de Bejaia</b> .....	<b>27</b>
<b>Conclusion de chapitre II</b> .....	<b>38</b>
<b>Chapitre III : Evaluation l'efficacité de l'ANSEJ ; cas de la wilaya de Bejaia</b> .....	<b>39</b>
<b>Introduction du chapitre III</b> .....	<b>40</b>
<b>Section 1 : Méthodologie de l'enquête</b> .....	<b>41</b>
<b>Section 2 : Présentation et analyse des résultats de l'enquête</b> .....	<b>43</b>
<b>Conclusion du chapitre III</b> .....	<b>57</b>
<b>Conclusion générale</b> .....	<b>59</b>

# **Introduction générale**





## **Introduction générale**

Actuellement, les PME sont considérées comme une source de compétitivité des nations. Leur développement permet de répondre aux besoins de différents secteurs et acteurs socio-économiques. Elles constituent un enjeu économique et social fondamental, particulièrement dans le contexte de crises économiques. En Algérie, depuis la fin des années 1980, tous les gouvernements ont compris que le secteur public seul ne peut répondre aux besoins économiques et sociaux grandissants du pays. Par conséquent, le recours au secteur privé est vu comme une nécessité absolue. C'est dans ce contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché, que la PME s'est imposée, par sa diversité, sa flexibilité et sa capacité à créer des emplois, comme une entité susceptible de compenser le déficit de la grande entreprise nationale. C'est pourquoi l'Etat entreprend un ensemble de mesures pour promouvoir la création et le développement des PME à travers la mise en place de plusieurs publics d'aide à la création d'entreprises dont ANSEJ.

La mise en place du dispositif ANSEJ, a pour premier objectif l'absorption du chômage qui a grandement touché l'Algérie durant la décennie 1990. Notre étude porte sur l'apport des dispositifs d'appui à l'entrepreneuriat mais elle se focalise sur le dispositif ANSEJ dans le cas de la wilaya de Bejaia. L'objectif en est d'évaluer l'efficacité de ce dispositif dans la création d'entreprises pérennes. Autrement dit, il consiste à examiner l'intérêt et la pertinence des services post-crédation d'entreprises (accompagnement, formations, conseils, etc.) prévus par l'ANSEJ dans la réussite des projets entrepreneuriaux financés par cette dernière. Cet examen repose sur la perception faite par les bénéficiaires du financement de l'ANSEJ. Le questionnement auquel nous cherchons des réponses est donc le suivant :

Dans quelle mesure l'ANSEJ était efficace dans le développement d'entreprises pérennes ? Quel est l'intérêt et la pertinence des services prévus par l'ANSEJ pour la pérennité des entreprises créées ? Les services prévus par l'ANSEJ sont-ils à la hauteur des attentes des porteurs de projets ?

Pour mieux répondre à ces questions, nous avons posé les hypothèses suivantes :

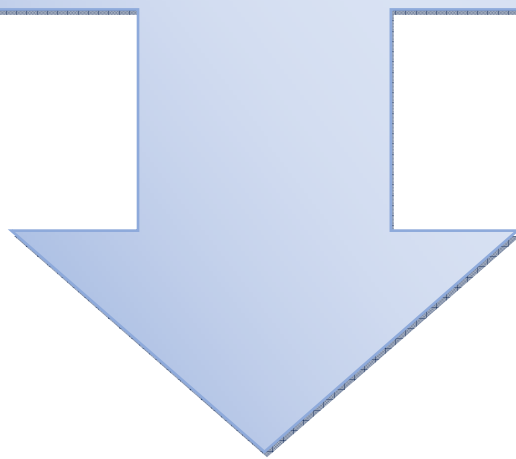
- L'intérêt et la pertinence des services prévus par l'ANSEJ est d'assurer la pérennité des entreprises créées ; et remplit son rôle d'accompagnement et de soutien à la création d'entreprise de manière efficace.
- Les services prévus par l'ANSEJ, sont optimaux et contribuent à la création de l'emploi et au développement de l'entrepreneur et son entreprise.

Pour répondre à ce questionnement et mener à bien notre travail, nous avons réalisé une enquête de terrain auprès d'un échantillon d'entrepreneurs actifs dans le territoire de la wilaya de Bejaia. Les entrepreneurs enquêtés correspondent à ceux ayant créé leurs entreprises dans le cadre de l'ANSEJ.

Nous avons articulé ce travail autour de trois chapitres :

- Le premier chapitre traite du concept d'entrepreneuriat. La première section porte sur l'entrepreneur, la seconde section sur l'entrepreneuriat.
- Le second chapitre porte sur la présentation des différents dispositifs publics d'aide à la création d'entreprise en Algérie. Nous reviendrons sur l'ensemble des dispositifs d'aide à la création d'entreprise en première section. La seconde section est consacrée à la présentation du dispositif ANSEJ et de son rôle dans la wilaya de Bejaia.
- Le troisième fait l'objet de l'analyse du cas du dispositif ANSEJ dans la wilaya de Bejaia en se basant sur une enquête auprès de porteurs de projets bénéficié de financement de l'ANSEJ pour la création de leurs entreprises. Nous détaillons, en première section la méthodologie de l'enquête en question, et dans la seconde section, nous reprendrons les résultats issus de l'enquête.

**Chapitre 01**  
**Généralité**  
**sur**  
**l'entrepreneuriat**



## **Chapitre I : Généralité sur l'entrepreneuriat**

### **Introduction du chapitre I**

L'entrepreneuriat est devenu aujourd'hui un enjeu majeur pour, pratiquement, tous pays. Les divers avantages qu'il génère justifient l'intérêt grandissant qu'il provoque. Par ailleurs, à côté de sa contribution dans la création d'emploi et du renouvellement du tissu économique, l'entrepreneuriat peut apporter de l'intérêt aux individus qui peuvent trouver dans l'entrepreneuriat des sources de satisfaction. Le mot entrepreneur constitue la racine du terme qui définit la discipline de l'entrepreneuriat, l'intérêt porté à ce domaine est lié au renouveau d'attention pour la petite entreprise dont l'entrepreneur est le personnage principal.

Dans ce chapitre, qui est le cadre théorique de l'entrepreneur et l'entrepreneuriat, nous aborderons en premier lieu (Section1), le concept de l'entrepreneur et, en deuxième lieu (section2), le concept de l'entrepreneuriat.

### **Section 1 : L'acteur principal de l'entrepreneuriat : l'entrepreneur**

L'entrepreneur est un acteur indispensable dans le développement socio-économique qui contribue à l'innovation et la mise en œuvre de nouvelles stratégies. Il est considéré comme un individu aux qualités distinctes. Il existe plusieurs définitions du concept d'entrepreneur dont certaines sont présentées dans ce qui suit.

#### **1.1 Définition de l'entrepreneur**

L'entrepreneur est vu comme le produit de son milieu économique et culturel qui cherche à créer une organisation pour son compte pour des fins socio-économiques, en accomplissant les fonctions de prise de risque, de décision, d'innover, d'identifier les opportunités d'affaires, d'employer des facteurs de production.

Cantillon<sup>1</sup> est le premier à définir l'entrepreneur, en 1755, et à intégrer la notion d'incertitude et de risque dans le processus entrepreneurial. Pour lui l'entrepreneur est celui qui assume le risque de l'incertain peu importe le secteur. Il s'engage de façon ferme vis-à-vis d'un tiers en faisant l'acquisition des moyens nécessaires à un prix certain sans garantie de ce qu'il peut attendre. C'est donc quelqu'un qui sait saisir une opportunité en vue de réaliser un profit, mais qui doit en assumer les risques.

---

<sup>1</sup> Cantillon R, « Essai sur la nature du commerce en général », Ed. I.N.E.D, Paris, décembre 2011, P19.

Jean-Baptiste Say<sup>2</sup> est le deuxième économiste qui a défini l'entrepreneur. Il l'a présenté comme coordinateur qui met à profit les facultés les plus élevées et les plus humbles de l'humanité. Il reçoit des directions du savant et les transmet à l'ouvrier. L'entrepreneur est l'acteur essentiel de l'activité économique, il doit savoir prévoir, organiser, commander, coordonner, contrôler et gérer au quotidien son entreprise. «L'entrepreneur est l'intermédiaire entre toutes les classes de producteurs et entre ceux-ci et le consommateur. Il administre l'œuvre de la production ; il est le centre de plusieurs rapports ; il profite de ce que les autres savent et de ce qu'ils ignorent, et de tous les avantages accidentels de la production.

Pour Schumpeter, J(1928)<sup>3</sup>, l'entrepreneur peut être à la fois savant et ouvrier. Aussi, la recherche de profit n'est pas la motivation principale la joie de gagner et créer est pleinement satisfaisant que la recherche de profit. Pour lui l'entrepreneur est celui qui innove et prend des risques en même temps.

Louis Jacques Filion (1988) définit l'entrepreneur comme « une personne imaginative, caractérisée par une capacité à fixer et à atteindre des buts. Cette personne maintient un niveau élevé de sensibilité en vue de déceler des occasions d'affaires. Aussi longtemps qu'il/elle continue d'apprendre au sujet d'occasions d'affaires possibles et qu'il/elle continue à prendre des décisions modérément risquées qui visent à innover, il/elle continue de jouer un rôle entrepreneurial »<sup>4</sup>.

**Tableau N°1 : Définition d'entrepreneur selon les écoles de pensée**

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

<sup>2</sup> Say J-B, (1972), cité par A. Tounès, « L'entrepreneur : L'odyssée d'un concept », IAE de Rouen, Centre de Recherche et d'études en gestion des organisations, cahier n° 03-73, 2003, p 06.

<sup>3</sup> Schumpeter J.A, « théorie de l'évolution économique », Ed Dolloz, Paris, 1938, P84.

<sup>4</sup> Filion, L.J. (1997b) «Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances», Revue internationale PME, vol. 10, no 2, p.18.

	exploiter.	
--	------------	--

**Source** : Cécile Fonrouge, entrepreneur/manager : deux acteurs d'une même pièce, 2002, p7

En guise de tentative de synthèse, nous pouvons dire que l'entrepreneur est un individu qui a le courage de concrétiser ses rêves, d'assumer les risques et d'utiliser son plein potentiel de créativité pour innover et aussi qui voit la possibilité des solutions là où les autres voient des obstacles.

## **1.2 Les caractéristiques de l'entrepreneur**

Dans l'évolution historique du concept d'entrepreneuriat, Cunningham et Lischeron (1991)<sup>5</sup> distinguent six écoles de pensée en entrepreneuriat. La conception de ces auteurs repose sur la combinaison des philosophies des différentes écoles de pensée à propos de l'entrepreneur. L'objectif de chacune d'elle est d'apporter une vision nouvelle dans la description des caractéristiques de l'entrepreneur et de ses compétences. Quoi qu'il en soit, il s'avère important de jeter un regard sur les compétences de l'entrepreneur comme élément central du processus.

- L'école des « grands hommes » voit que les grands entrepreneurs sont des êtres exceptionnels, intuitifs, à l'instinct inné, qui sont aussi de grands leaders et ont besoin des qualités de leadership pour réussir (capacité de présenter ses idées, ses visions, habilités intuitives pour bien « sentir » les problèmes, instinct, etc.) On peut conclure qu'il existe pour les défenseurs de cette école, une personnalité « entrepreneur inné » qui émerge en dépit d'un environnement ou d'une culture non propice au développement de l'esprit d'entreprise.
- L'école des caractéristiques psychologiques met l'accent sur les caractéristiques personnelles et les valeurs propres aux entrepreneurs. A la différence de l'école des grands hommes, cette école articule son originalité autour des caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur telles que les attitudes, les besoins. Les défenseurs de cette école croient que certains besoins et valeurs individuelles sont les conditions préliminaires nécessaires à l'entrepreneuriat.
- L'école classique s'intéresse principalement à la création de nouvelle organisation, à la réalisation de nouvelles combinaisons et l'exploitation des opportunités. Elle stipule que la fonction essentielle de l'entrepreneur est l'innovation, la créativité, la prise de risque et l'introduction de nouvelles combinaisons des moyens de production.

---

<sup>5</sup> CUNNINGHAM J.B. et LISCHERON J. (1991), Defining entrepreneurship. Journal of Small Business Management, janvier 1991, pp.46

- L'école du leadership recommande, pour l'entrepreneur, des capacités à adapter leur style aux besoins des autres : ce sont des leaders. L'entrepreneur joue donc un rôle dans la motivation, la direction et la conduite de son personnel. Il sait animer ses équipes, s'adapter à leurs besoins et les conduire vers la réalisation des objectifs.
- L'école du management dont Stevenson et Gumpert (1985), Churchill et Lewis (1983) et Lefebvre (1991) seraient de bons exemples, regardent les qualités nécessaires à l'entrepreneur pour, d'une part, bien gérer la croissance de sa nouvelle entreprise (planification, organisation, budget) et, d'autre part, faire en sorte que des gens le suivent dans sa vision (motivation des autres).
- L'école de l'intrapreneurship l'entrepreneuriat, en tant que développement « d'unités indépendantes pour créer de nouveaux marchés et de nouveaux produits » (Fayolle, 1999), permet aux entreprises d'innover, de se développer et de diversifier leurs activités dans d'autres domaines. Les compétences entrepreneuriales peuvent ainsi être utilisées avec profit dans les organisations existantes.

Il n'existe pas de profil-type de l'entrepreneur tout comme il n'y pas d'âge pour se lancer dans l'entrepreneuriat. Aucune exigence n'est associée au niveau de revenu, ni de spécificité de sexe, ni d'origine ethnique n'en sont des facteurs explicatifs. Les niveaux d'éducation et les types d'expériences des entrepreneurs sont divers. Cependant les études récentes ont montré que la plupart des entrepreneurs ont des caractéristiques et des traits de personnalités similaires, synthétisés par Bayad M; Boughattas Y; Schmitt C, (2006)<sup>6</sup> comme suit :

**Tableau N°2 : Synthèses des caractéristiques et qualités d'entrepreneur**

<b>Caractéristiques</b>	<b>Qualités</b>
Confiance en soi	Croit en ses propres capacités Indépendant Optimiste
Volonté déterminée	Obstiné et persévérant Déterminé
Concentré sur les tâches à accomplir ou les résultats à atteindre	Soucieux de la réussite Buteur, dynamique, énergique Prend des initiatives
Acceptation des risques	Prend des risques calculés Aime les défis
Etoffer d'un chef	Bon communicateur Bon contact avec les autres Attentif aux suggestions et aux critiques S'intéresse aux autres

<sup>6</sup> Cite par Berreziga amina et Meziane Amina « la culture entrepreneuriale chez les entrepreneurs Algériens », colloque national, Janvier 2019, P6.

	Concerné par le développement des autres
originalité	Innovateur, créatif Souple et ouvert d'esprit Ingénieux S'adapte rapidement et facilement
Tourné vers l'avenir	Prévoyant Visionnaire intuitif

**Source :** Berreziga Amina et Meziane Amina « la culture entrepreneuriale chez les entrepreneurs Algériens », colloque national, Janvier 2019, P6.

## 1.2 Les motivations de l'entrepreneur

Selon le dictionnaire de Dico du manager (2009)<sup>7</sup>, la motivation désigne « l'ensemble des raisons rationnelles, émotionnelles, personnelles ou d'intérêt général, physiques et/ou psychologiques, qui pousse un acteur à l'action (déclenchement d'une conduite ou d'un comportement) et/ou à l'adoption d'une attitude particulière et/ou à l'expression d'une opinion ». Un deuxième sens est : « un ensemble des forces internes qui poussent l'individu à agir ».

### 1.2.1 Les principales motivations des entrepreneurs

L'entrepreneuriat, c'est le fait de mobiliser des ressources en vue de lancer des projets et de créer des entreprises dont les produits ou les services répondent à des besoins de la société. Les raisons de créer une entreprise ou d'entreprendre un projet sont nombreuses et varient d'un individu à un autre. Qu'est-ce qui amène donc une personne à démarrer une entreprise ?

Dans la théorie économique<sup>8</sup>, le profit est le premier et principal objectif de l'entrepreneur. En effet, le profit peut être, d'une part, une contrainte pour compenser les coûts et surtout assurer la survie de l'entreprise et, d'autre part, il permet de faire face à de nouveaux défis pour soutenir la croissance et les nouveaux investissements.

Toutefois, selon Alain Fayolle (2004)<sup>9</sup>, les entrepreneurs, quel que soit le pays considéré, mettent plus souvent en avant les motivations suivantes :

- ✓ Le besoin d'accomplissement ;
- ✓ Le besoin d'indépendance ;
- ✓ Le besoin de reconnaissance ;
- ✓ La recherche de pouvoir ;
- ✓ La passion ;

<sup>7</sup> OLIVIER MEIER, « dictionnaire du manager », édition Dunod, Paris 2009, p138

<sup>8</sup> Julien P et Marchesnay, « l'entrepreneuriat », Economica, Paris, 1996, p53-54

<sup>9</sup> Fayolle A, « Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre », édition DUNOD, Paris, 2004, p65



- ✓ Le challenge, le défi ;
- ✓ L'enrichissement (l'argent n'est que très rarement une motivation) ;

Les motivations sont généralement inséparables de sa personnalité et de ses intérêts professionnels et familiaux. Les motivations à la création peuvent être :

#### **1.2.1.1. Besoin d'indépendance**

« Être son propre patron » est l'explication donnée comme un motif de création d'entreprise. Collins et Moore (1964)<sup>10</sup> considèrent le besoin ou bien le désir d'autonomie comme un facteur de base dans la création d'une nouvelle entreprise. Ils suggèrent qu'en ayant un fort sentiment d'indépendance, les entrepreneurs sont capables à sacrifier cette indépendance. Ce sacrifice d'autonomie est acceptable tant qu'ils ne la perçoivent pas comme imposée par une autre personne.

#### **1.2.1.2. Besoin d'accomplissement**

Selon McClelland<sup>11</sup>, les personnes ayant un fort besoin d'accomplissement ont les attributs de comportement suivants :

- ✓ La prise du risque basée sur la compétence et non sur la croyance au hasard ;
- ✓ La prise de responsabilité personnelle en ce qui concerne les décisions ;
- ✓ Une activité énergique et innovatrice ;
- ✓ La capacité de planifier à long terme.

#### **1.2.1.3. La créativité et l'innovation**

Les entrepreneurs doivent témoigner d'une réelle créativité et d'une capacité à innover. Leur fonction principale est l'innovation et l'introduction, dans un environnement donné, de nouvelles combinaisons productives, cherchent de nouvelles idées, et introduisent de nouvelles manières de réaliser de nouveaux produits. L'innovation n'est pas nécessairement une innovation de rupture, elle peut s'envisager à travers des modifications marginales.

Selon certains auteurs<sup>12</sup>, les entrepreneurs ont un comportement particulièrement innovateur et créatif, alors que leur recherche du gain financier représente seulement une raison mineure pour devenir entrepreneurs.

---

<sup>10</sup> Collins., Moore., 1964, cité par Cachon., j, « entrepreneurs ; pourquoi ?comment ?quoi », 1992, revue du nouvel-Ontario, 13-14, p 19.

<sup>11</sup> Idem, p19 et p20.

<sup>12</sup> Idem», P 18.

#### **1.2.1.4. La prise de risque**

L'action d'entreprendre est entourée d'incertitude. Des changements imprévus peuvent surgir au cours de l'investissement. Le risque est vu comme le risque de perdre, ce qui n'est pas sans conséquences sur le capital et sur le moral de l'entrepreneur (conséquences économiques et psychologiques). Quatre grands types de risques sont toutefois encourus par les créateurs d'entreprises : Le risque financier, Le risque de carrière, Le risque familial et le risque psychique. Tous ceux qui peuvent faire face à une prise de décision avec tous les risques que présente ont la possibilité de devenir des entrepreneurs<sup>13</sup>.

#### **1.2.1.5. L'internalité de contrôle :**

Ayant le sentiment de contrôle, l'individu attribue ses capacités et prend la responsabilité de contrôle de son environnement au lieu d'être par d'autres. L'individu pense qu'il a des bonnes chances de pouvoir orienter sa vie.

### **1.3 Les déterminants de l'entrepreneuriat**

Les facteurs sociologiques et culturels sont des éléments directement liés aux différents milieux de l'individu, et qui peuvent jouer un rôle sur leur propension à entreprendre. Ces milieux (famille, écoles, universités, société, entreprises, professions, territoires), exercent sur l'individu de nombreuses influences.

Plusieurs éléments du vécu d'un individu peuvent avoir un impact sur ses croyances, ses perceptions et ses intentions relatives à l'entrepreneuriat.

#### **➤ L'âge :**

La jeunesse et les qualités qui y sont associées peuvent constituer un plus. La carrière d'entrepreneur commence dans la plupart des cas entre 22 et 55 ans. Toutefois, elle peut débuter plus tôt ou plus tard, mais la chose est moins probable puisqu'il faut à l'entrepreneur de l'expérience, du savoir-faire pertinent, une assise financière et beaucoup d'énergie pour lancer et gérer avec succès une nouvelle entreprise. Dans une étude<sup>14</sup> faite sur les entrepreneurs naissants au Canada, ils ont observé que 57 % de ceux-ci ont entre 25 et 44 ans et possèdent jusqu'à 10 ans d'expérience dans le domaine dans lequel évoluera la nouvelle entreprise.

---

<sup>13</sup> Collins., Moore., 1964, cité par Cachon., j, « entrepreneurs ; pourquoi ?comment ?quoi », 1992, revue du nouvel-Ontarion, 13-14, P 22.

<sup>14</sup> Gasse Y, « l'influence du milieu dans la création d'entreprises », Centre d'Entrepreneuriat et de PME.Québec, université Laval, 2003, P52.

### ➤ **La famille et les proches :**

Les aspects de l'environnement familial de l'individu ont un impact sur la décision d'entreprendre, la profession et le statut social de son père ou de sa mère et ses relations avec ses parents. Pour certains économistes, la profession des parents est déterminante dans la vie des entrepreneurs, car la famille joue un rôle essentiel, les jeunes issus d'une famille d'entrepreneurs sont plus disposés à entreprendre. Les jeunes grandissant dans ce genre de famille ou d'entourage, considèrent leurs parents ou ses proches comme des modèles à imiter<sup>15</sup>.

### ➤ **L'éducation**

Des recherches ont montré que l'éducation joue un rôle important dans l'éveil des entrepreneurs. Elle permet de doter l'entrepreneur de compétences et de connaissances qu'il estime très utiles, même décisives pour la concrétisation de son projet<sup>16</sup>. Le système éducatif permet donc de sensibiliser les étudiants, de valoriser l'image de l'entrepreneuriat<sup>17</sup> et apporte les connaissances et les compétences qui aident les individus à prendre les bonnes décisions, à élaborer des projets solides et à créer des entreprises dotées d'un potentiel important de croissance.

### ➤ **L'expérience professionnelle :**

Les activités professionnelles antérieures jouent un rôle important dans la création, la croissance et la réussite de l'entreprise. La connaissance d'une technique et d'un secteur d'activité a une influence importante sur l'activité entrepreneuriale. De ce point de vue<sup>18</sup>, certains domaines d'expérience ont une importance particulière, par exemple, l'obtention des financements auprès des banques, implantation des établissements industriels, création des réseaux de distribution et l'établissement des plans commerciaux d'attaque du marché. Il est généralement plus facile de lancer une deuxième, troisième ou une quatrième entreprise que de lancer la première.

### ➤ **Le territoire :**

Le territoire dans lequel l'entrepreneur (ou celui qui se destine à l'entrepreneuriat) passe sa vie personnelle ou professionnelle joue un rôle important qui ne peut être pas négligé. Un territoire peut, en effet, constituer un pôle d'attraction entrepreneuriale<sup>19</sup>. Il est considéré comme un déterminant grâce à la disponibilité d'atouts naturels et d'infrastructures de base

---

<sup>15</sup> GASSE. M, (2003), op.cit., p55.

<sup>16</sup> Cachon J, « Entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi », P 33.

<sup>17</sup> GASSE. Y, (2003), op, Cit, p58.

<sup>18</sup> Idem, p62.

<sup>19</sup> Fayolle. A, « Le métier de créateur », Editions d'Organisation, 2003, P 66.

tels (réseaux routiers, aéroport, télécommunication, réseaux d'énergie, tissu économique, ...), ainsi qu'aux ressources humaines, financières et technologiques.

### ➤ **Les ressources économiques**

Les facteurs économiques<sup>20</sup> sont les ressources informationnelles, humaines, technologiques, financières et matérielles. Ils occupent une position clé dans la démarche entrepreneuriale. Ce sont les ressources auxquelles doit accéder l'entrepreneur en vue de créer son entreprise.

- *Les ressources humaines* : la présence d'une main d'œuvre qualifiée dans la zone d'implantation favorise l'entrepreneuriat. Une région, où la main d'œuvre est de bon marché, son taux de création d'entreprise s'accroît.
- *Les ressources financières* : La disposition d'un capital financier de départ encourage l'entrepreneuriat. Par contre, un entrepreneur ne disposant pas des moyens financiers nécessaires rencontrera plusieurs difficultés.
- *La demande de marché et son accessibilité* : L'existence de marchés ouverts influence positivement la création d'entreprise. Cependant, il existe des marchés ouverts mais encombrés, d'autres sont fermés ou très réglementés, l'implantation d'une nouvelle entreprise y quasiment impossible. Les réseaux personnels et professionnels constituent des éléments facilitateurs qui permettent de gagner du temps et de l'efficacité face à la complexité des démarches et procédures. Aussi, les entreprises se localisent le plus près possible de la demande en vue de minimiser les coûts de transport. La demande locale exerce un impact positif sur la naissance d'entreprises dans la plupart des secteurs, surtout dans le secteur des services la création d'entreprise est influencée par la proximité du marché (Holl, 2004)<sup>21</sup>.
- *Les économies d'agglomération et de localisation* : Les économies de localisation sont liées au nombre d'entreprises qui appartiennent aux mêmes secteurs regroupés dans une zone spécifique. Dans l'économie de localisation, il s'agit de l'accès à une main d'œuvre spécialisée, la disponibilité des biens et services intermédiaires nécessaires pour le fonctionnement d'entreprise. Les économies d'urbanisation correspondent au regroupement des activités économiques différentes et à la proximité d'entreprises diversifiées qui offrent des services complémentaires et pour le transfert d'information entre secteurs.

---

<sup>20</sup> Idem, P 67.

<sup>21</sup> Capron. H, « Entrepreneuriat et création d'entreprises, facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise », édition de Boeck, Paris, 2009, p 59

## **Section 2 : Concept relative à l'entrepreneuriat**

L'entrepreneuriat est un thème d'actualité, il se présente comme une discipline de construction, un porteur de richesse pour la nation, disons globalement de la valeur, et il est intimement lié à la culture.

### **2.1 Définition de l'entrepreneuriat**

L'entrepreneuriat par sa complexité est un phénomène multiple qui intéresse plusieurs disciplines scientifiques. Définir l'entrepreneuriat n'est pas donc une chose facile. ANDERSON<sup>22</sup> affirme l'impossibilité de s'accorder sur une définition précise de l'entrepreneuriat.

FAYOLLE<sup>23</sup> a développé une démarche pour définir l'entrepreneuriat qui consiste à classifier les différentes définitions existantes selon 4 courants de pensées ou paradigmes

**a-** Le paradigme de l'opportunité d'affaire : Ce courant définit l'entrepreneuriat comme étant l'aptitude à créer ou à identifier les opportunités existantes afin de les exploiter, cette perspective est associée parfois à d'autres notions, notamment celle de la capacité à rassembler les ressources afin de saisir les opportunités. En d'autres termes, l'entrepreneuriat est un processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des sources d'opportunités présentes.

**b-** Le paradigme de la création d'organisation : Pour ce courant, l'entrepreneuriat est lié à la création d'une organisation, par une ou plusieurs personnes. Sachant que la notion d'organisation ne se réduit pas à celle d'entreprise.

**c-** Le paradigme de la création de valeur : Ce paradigme, considère l'entrepreneuriat comme un processus créant de la valeur, qu'elle soit sociale ou économique. La problématique de ce courant tourne autour des liens existants entre l'entrepreneuriat et la croissance économique

**d-** Le paradigme de l'innovation : A l'instar de SHUMPTER, plusieurs auteurs s'inscrivent dans la perspective de ce courant où l'innovation est primordiale dans la définition de l'entrepreneuriat, permettant de distinguer les entrepreneurs, des propriétaires-dirigeants de PME, l'innovation peut prendre de nombreuses formes (nouveaux produits ou services, nouvelles sources de matières premières, nouvelles méthodes de production...), c'est ainsi qu'elle constitue le fondement de l'entrepreneuriat

Selon cette classification, l'entrepreneuriat ne peut être présenté comme un paradigme rigide, mais plutôt comme un domaine qui est en train d'affiner sans cesse son centre d'intérêt. Ainsi

---

<sup>22</sup> Cité par JANSSEN. F : « Entreprendre : une introduction à l'entrepreneuriat » ; Edition De Boeck, 2009, p 26.

<sup>23</sup> Idem, p 32.

pour retenir une définition de l'entrepreneuriat, il est nécessaire de se situer dans une vision globale qui prend en considération les différents paradigmes.

Ceci dit, quel que soit le paradigme, le phénomène regroupe trois notions essentielles : l'esprit d'entreprise, l'entrepreneur et la création d'entreprise<sup>24</sup>.

## **2.2 Les formes de l'entrepreneuriat**

Le concept de l'entrepreneuriat évolue de jour en jour, et de plus en plus, nous assistons à l'émergence de diverses formes de l'entrepreneuriat, la création pure d'entreprise, développement et croissance d'entreprise, l'essaimage, reprendre une entreprise, l'intrapreneuriat.

### **2.2.1 Création pure d'entreprise**

La création d'entreprise ex-nihilo est une forme qui ne repose sur aucune structure préexistante. Elle se base sur une idée innovante et renvoie à une indépendance juridique de la nouvelle entreprise créée par un individu seul ou avec quelques associés. Elle constitue la forme la plus pure d'entrepreneuriat qui exige beaucoup de travail, de rigueur et de ténacité pour que les risques soient bien évalués.

### **2.2.2 Essaimage**

Daval H (2000) propose la définition suivante : « L'essaimage est un processus qui se manifeste lorsqu'un employé entreprend de créer sa propre structure ou de reprendre une entité existante, indépendante de l'entreprise essaimant, en bénéficiant de la part de cette dernière qu'il quitte, de diverses formes d'appui et d'accompagnement, afin de limiter les risques d'échec »<sup>25</sup>. L'essaimage est une pratique d'accompagnement entrepreneurial. Il désigne le soutien apporté par une entreprise à ses salariés pour la création ou la reprise d'une entreprise. Ce soutien peut notamment prendre l'un des formes suivantes :

- L'information ;
- D'un accompagnement méthodologique et technique ;
- De formation ;
- D'appui logistique ;
- De soutien financier au porteur de projet ou à l'entreprise nouvellement créée.

### **2.2.3 Reprise d'entreprise**

Reprendre une entreprise signifie qu'une personne (ou un groupe de personnes) physique ou une société fasse l'acquisition de la totalité ou d'une partie des actifs et des branches

---

<sup>24</sup> JULIEN. P & Marchesnay. M, « Entrepreneuriat », Economica-Poche, Paris, 1996, p8.

<sup>25</sup> Daval H, (2000, p 92) cité par Eric Michael La violette, « L'essaimage en PME : enjeux et modalités », thèse du doctorat en sciences de gestion, université jean moulin Lyon 3, soutenue en 2005, P8.

d'activités d'une entreprise tierce. Le repreneur s'engage à assurer l'amortissement du passif et la sauvegarde d'une partie ou de tous les emplois.

#### 2.2.4 Développement et croissance d'une entreprise

La croissance de l'entreprise est le développement quantitatif durable c'est-à-dire, la modification de la taille de l'entreprise et le plus souvent du statut juridique de l'entreprise.

#### 2.2.5 Intraprenariat

L'intrapreneuriat est une démarche d'entrepreneuriat au sein même d'une entreprise existante. L'entreprise (souvent de taille moyenne ou grande) héberge et couvre les projets innovants qui naissent en son sein. L'intrapreneuriat permet de valoriser le rôle et la prise d'initiative des salariés, qui deviennent alors des « intrapreneurs ».

Selon la littérature, l'entrepreneuriat peut prendre diverses formes comme le synthétise-le tableau suivant :

**Tableau N°3 : les formes de l'entrepreneuriat**

<b>Formes entrepreneuriales</b>	<b>Définition</b>	<b>Sources</b>
Création pure d'entreprise	Une création est pure si l'activité exercée ne constitue pas la poursuite d'une activité de même type exercée antérieurement au même endroit par une autre entreprise.	Counot et mulic (2004)
essaimage	Pratique par laquelle une entreprise favorise le départ de certain de ses salariés et les aides à créer leur propre entreprise.	Office québécois de la langue française (2007)
Reprise d'entreprise	Achat, donation ou héritage d'une entreprise déjà existante.	Counot et Mulie (2004)
Développement et croissance d'une entreprise.	Nouveaux débouchés commerciaux (produit, service, procédés) ou mise en application de meilleur moyen de répondre à la demande du moment.	OCDE (1998)
Intrapreneuriat	Développement de nouveau projets ou de nouvelles activités ou développement des activités actuelles, à partir d'une entreprise existante, quelle que soit la taille de l'entreprise.	Carrier(2008) Dumais et coll(2005)

Source : Julien, P.A et Cadieux, L, Op Cit, P29

### 2.3 L'entrepreneuriat de nécessité et l'entrepreneuriat d'opportunité

La distinction entre ces deux types d'entrepreneuriat remonte aux années 1980, mais c'est le Global Entrepreneurship Monitor (GEM) qui a contribué à la rendre populaire durant les années 2000.

### **2.3.1 L'entrepreneuriat de nécessité**

L'entrepreneuriat de nécessité est le fait de créer une entreprise par contrainte, parce que l'on n'a pas un choix autre que celui de devenir entrepreneur. Il résulte d'un «conflit entre la situation actuelle de l'entrepreneur et celle qu'il souhaiterait connaître ». Certains l'appellent entrepreneuriat de type push. On retrouve ce genre d'entrepreneuriat dans la situation où l'individu est au chômage, se démène pour en trouver un pour sortir de cette situation, mais sans succès. Cela est d'autant plus vrai durant les périodes au cours desquelles le taux de chômage est à ses sommets et donc les chances de retrouver un emploi s'amenuisent. Une ultime possibilité existe, alors. A défaut de trouver un emploi, il est possible de le créer, c'est-à-dire créer son propre emploi (et éventuellement d'autres emplois pour d'autres personnes) à travers la création de sa propre entreprise.

L'entrepreneuriat de nécessité peut également être le fait d'individus qui ont un emploi, mais qui ne les satisfait pas, du fait que l'ambiance avec les collègues est très mauvaise, ou que la rémunération est considérée comme faible et qui ne permet pas de subvenir à ses besoins, ou du fait que cet emploi n'offre pas de perspective de progression, ou encore l'incapacité de l'individu à travailler sous les ordres d'un patron. Dans cette perspective, entreprendre est une alternative, un moyen de se sortir de sa situation insatisfaisante.

L'entrepreneuriat de nécessité regroupe également la situation où l'individu est contraint par sa famille de prendre en main l'entreprise familiale, ou de créer sa propre entreprise pour perpétuer une tradition qui dure depuis plusieurs générations.

Le point commun entre toutes ces situations est que l'individu devient entrepreneur, un peu bien malgré lui, contraint par son environnement.

### **2.3.2 L'entrepreneuriat d'opportunité**

Dans ce type d'entrepreneuriat, l'individu crée une entreprise en raison des motivations suivantes :

– Le gain du maximum d'argent et devenir riche ;



- Etre socialement reconnu et acquérir du prestige ;
- La réalisation et l'épanouissement personnel ;
- La perception d'une opportunité de marché, lié à la détection d'un besoin non satisfait, une invention qui peut donner naissance à de nouveaux produits, avoir un réseau relationnel dans un domaine d'activité.

Ces facteurs qui motivent la création d'une entreprise sont appelés les facteurs pull. Les entrepreneurs d'opportunité sont des entrepreneurs qui désirent créer une entreprise, et recherchent activement l'opportunité qui leur permettra d'y parvenir. Ils créent leur entreprise, non pas par contrainte, ou comme ultime solution pour survivre, mais par une réelle volonté de devenir patron pour les raisons qu'on a présentées ci-dessus.

### **2.3.3 Différences entre les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité**

En plus du caractère contraint ou volontaire de l'acte d'entreprendre, qui permet de distinguer entre ces deux types, on peut relever également les différences suivantes :

L'entrepreneur d'opportunité est généralement issu d'une famille d'entrepreneurs contrairement à l'entrepreneur de nécessité. Il y a bien évidemment des entrepreneurs de nécessité qui sont issus de familles d'entrepreneurs. La différence est que pour ces derniers, la famille met une pression sur l'individu pour devenir entrepreneur, c'est une obligation, alors que pour les entrepreneurs d'opportunité, la famille joue un rôle de source d'inspiration, comme modèle à suivre ou un facilitateur.

Les entrepreneurs de nécessité n'ont pas de grande ambition de croissance de l'entreprise qu'ils ont créée, ils se contentent de créer une petite entreprise qui ne connaîtra pas de croissance. Cela s'explique par le fait qu'ils ont pour but de gagner l'argent nécessaire pour subvenir à leurs besoins. Contrairement aux entrepreneurs d'opportunité, qui basent leur création d'entreprise sur une opportunité de marché avec des perspectives de croissance de l'entreprise et donc de leurs revenus.

Certaines études ont mentionné d'autres éléments qui distinguent les entrepreneurs de nécessité d'opportunité, comme l'âge de l'entrepreneur, son niveau d'éducation...etc, cependant d'autres études les contredisent.

Nous allons essayer de présenter dans le tableau ci-après les principales définitions théoriques des entrepreneurs de nécessité :

**Tableau 4 : Définitions des entrepreneurs de nécessité**

<b>Définitions</b>	<b>Auteurs</b>
« Des individus poussés à la création d'entreprise car ils ne perçoivent pas de meilleure alternative d'emploi. »	Cowling, Bygrave, 2003, p. 544
« Un individu crée son entreprise, entre autres, par absence d'autres alternatives d'emploi et/ou de contrainte familiale. »	Verheul et al, 2010 ; Giacomini et al., 2010, p. 213
« Ceux qui se lancent dans la création d'une entreprise sans autre motivation que celle d'échapper au chômage »	Couteret, 2010, p. 1
Les individus poussés à créer leur propre emploi (ou leur activité) pour sortir du chômage et retrouver des revenus »	Nakara et Fayolle, 2012, p. 1739

Source : BOUARIR ET DIANI, L'Accompagnement Entrepreneurial en contexte d'opportunité versus nécessité : une revue compréhensive de la littérature, Vol 2 N°1,2016, P5

A l'opposé de l'entrepreneur de nécessité, nous retrouvons les entrepreneurs d'opportunité. En se basant sur différents éléments de la littérature ci-dessus, nous proposons une synthèse des principales définitions de l'entrepreneur d'opportunité, ainsi que de l'opportunité entrepreneuriale.

**Tableau 5 : Définition théorique des entrepreneurs d'opportunité et l'opportunité entrepreneuriale**

<b>Typologies</b>	<b>Définitions</b>	<b>Auteurs</b>
Entrepreneur d'opportunité	« Ceux qui poursuivent "une opportunité commerciale" pour leur intérêt personnel. »	Reynolds et al., 2001
Entrepreneur d'opportunité	« The entrepreneurial process involves all the Functions, activities and actions associated with the perceiving of opportunities and the creation of organizations to pursue them. »	Bygrave et Hoffer, 1991
L'opportunité entrepreneuriale	« Situation dans laquelle l'entrepreneur va imaginer ou créer une nouvelle relation moyens/fins. »	Sarason et al., 2006 ; Companys et McMullen, 2007
L'opportunité entrepreneuriale	« Possibilité d'introduction d'un nouveau produit dans un marché pour en tirer un profit. »	Plummer et al., 2007 ; Smith et al., 2009

**Source** : BOUARIR ET DIANI, L'Accompagnement Entrepreneurial en contexte d'opportunité versus nécessité : une revue compréhensive de la littérature, Vol 2 N°1,2016, P7

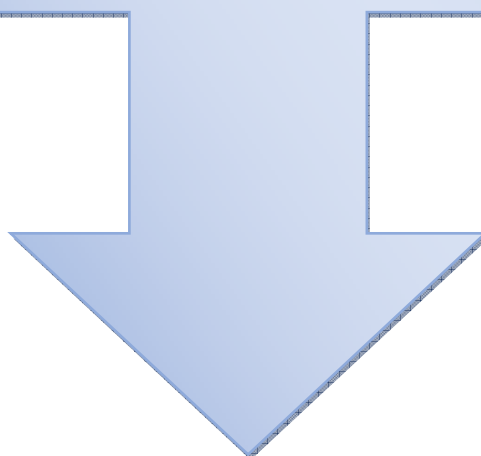
McMullen et al (2008) ont souligné que les entrepreneurs d'opportunité, grâce à leurs motivations, sont plus axés sur l'innovation, la croissance et les exportations que les entrepreneurs de nécessité (Hechavarria et Reynolds, 2009).

### **Conclusion de chapitre I**

Tout au long de ce chapitre, nous nous sommes penchés à cerner les principaux aspects des concepts de l'entrepreneur et de l'entrepreneuriat. Il apparait que l'entrepreneur et l'entrepreneuriat sont perçus différemment par les spécialistes. Le point commun est que l'entrepreneuriat est un phénomène hétérogène et complexe où l'entrepreneur est l'acteur principal. Ce dernier ne cesse de connaître de l'évolution, à travers le temps, dans sa conception, ses qualités spécifiques, etc. il reste, toutefois, que l'entrepreneur joue un rôle économique actif, non seulement en création d'entreprise, mais aussi en organisant et planifiant la production et en assumant tous les risques.

# **Chapitre 02**

## **Les dispositifs d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprises en Algérie**



## **Chapitre 02 : Les dispositifs d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprises en Algérie**

Ce deuxième chapitre tente de faire le point sur les différents dispositifs publics de promotion de l'entrepreneuriat en Algérie. Nous nous intéressons aux organismes suivants : ANSEJ, ANGEM, CNAC, ANDI.

Le présent chapitre est divisé en deux sections. Dans la première section, nous présenterons les dispositifs et les structures mis en place par l'Etat pour promouvoir l'entrepreneuriat en Algérie hormis l'ANSEJ, qui fera objet d'une présentation à part en seconde section,

Le choix de l'ANSEJ tient au fait que celle-ci est l'organisme le plus actif ayant contribué à créer près de 367 980<sup>26</sup> entreprises depuis son lancement jusqu'au 31/12/2016 et qu'il vise la tranche d'âge la plus touchée par le chômage en Algérie, c'est-à-dire les 18 à 35 ans.

### **Section 1 : Les dispositifs d'aides à la création d'entreprise en Algérie**

Dans le cadre de la politique d'absorption du chômage en Algérie, l'Etat a mis en place plusieurs dispositifs afin de faciliter la création des entreprises et un certain nombre de structures d'aide qui apportent un appui aux investisseurs en termes d'accompagnement et de formalisation de leurs activités, etc.

La faiblesse des capitaux privés et l'inexpérience des porteurs de projets ont orienté les pouvoirs publics vers des modes de soutien et d'accompagnement pour stimuler l'entrepreneuriat. Les dispositifs ANDI, ANGEM et CNAC s'inscrivent dans deux dynamiques, la création d'entreprise et la création d'emploi. Ces trois dispositifs, se basent sur deux types d'encouragements : par l'allégement fiscal et par des financements directs de l'entreprise créée.

#### **1.1. Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)**

Pour apporter les correctifs nécessaires et donner un nouveau souffle à la promotion de l'investissement, les pouvoirs publics ont promulgué l'ordonnance n°01-03 du 20/08/2001 relative au développement de l'investissement. Cette ordonnance prévoit notamment, la création d'un guichet unique placé sous l'autorité du chef du gouvernement sous la forme d'une « agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) » en remplacement de l'APSI. Ce dispositif public s'est vu confier la mission de facilitation, de promotion et d'accompagnement de l'investissement. C'est un établissement public à caractère

---

<sup>26</sup> <http://www.anade.org.dz/> consulté le 24/04/2023.

administratif pour fournir des services aux investisseurs nationaux et étrangers. Elle apporte une décentralisation du guichet unique au niveau local, la prise en charge des demandes de terrain industriel et la gestion du fonds d'appui à l'investissement.

L'ANDI a pour missions :

- L'information des investisseurs à travers notamment son site web, ses supports de promotion et ses divers points d'information sur les événements économiques organisés en Algérie et à l'étranger ;
- La formalisation sur une base d'équité et dans des délais courts des avantages prévus par le dispositif d'encouragement ;
- La veille à l'exécution concertée avec les différentes institutions concernées (Douanes, impôts etc.), des décisions d'encouragement à l'investissement ;
- La mise à la disposition des investisseurs potentiels sa bourse de partenariat<sup>27</sup>.

## **1.2. La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)**

La caisse vise les chômeurs de la tranche d'âge entre 30 et 50 ans, qui investissent dans des activités industrielles, artisanales, agriculture, hydraulique et des services, sauf la revente en l'état, pour des montants d'investissement pouvant atteindre 10 millions de Dinars. Il inclut un système de prêts, un fond de caution mutuelle couvrant 70% du crédit consenti par la banque, et un accompagnement.<sup>28</sup>

La CNAC a pour mission de :

- Promouvoir l'esprit d'entrepreneuriat ;
- Gérer les prestations de service au titre du risque qu'elle encourt ;
- Accompagner les porteurs de projets ;
- Aider et soutenir, les services publics de l'emploi et les administrations de la commune et de la wilaya, réinsertion dans la vie active des chômeurs régulièrement admis au bénéfice des prestations de l'assurance chômage ;
- Tenir à jour le fichier des affiliés et assurer le recouvrement, le contrôle et le contentieux du recouvrement de l'assurance chômage

---

<sup>27</sup> <http://www.andi.dz/>, consulté le 25.04.2023.

<sup>28</sup> Journal officiel n°34,1994.

### **1.3. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)**

C'est une agence qui a été créée par la décision du conseil de gouvernement du 16 Décembre 2003 qui a adopté le décret exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004<sup>29</sup>. L'ANGEM vise à favoriser l'auto emploi, le travail à domicile et les activités artisanales dans les zones urbaines et rurales, encourager l'émergence d'activités économiques et culturelles de production de biens et services génératrices de revenu dans les zones rurales et à développer l'esprit d'entrepreneuriat dans un soucis d'intégration économique et sociale des couches les plus démunies de la société dont la femme au foyer. Il est destiné aux personnes âgées de 18 ans et plus, sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers. Cette agence a pour objectif<sup>30</sup> :

- La lutte contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales, en favorisant l'auto emploi, le travail à domicile et les activités artisanales, en particulier chez la population féminine ;
- La stabilisation des populations rurales dans leurs zones d'origines par l'émergence d'activités économiques, culturelles, de production de biens et services, génératrices de revenus ;
- Le développement de l'esprit d'entrepreneuriat qui remplacerait celui d'assistanat, et aiderait ainsi à l'intégration sociale et à l'épanouissement individuel des personnes.

L'ANGEM est un organisme à caractère spécifique qui a pour missions<sup>31</sup> de :

- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires du micro crédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;
- Notifier aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, les différentes aides qui leurs sont accordées ;
- Assurer le suivi des activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des clauses des cahiers de charges qui les tient à l'agence ;

---

<sup>29</sup> Journal officiel n°6,2004.

<sup>30</sup> ANGEM, « Le micro crédit mécanisme d'aide à la création de micros entreprises », agences de Bejaia, 2014, p01.

<sup>31</sup> <http://www.angem.dz/> consulé le 19.04.2018.

- Conseiller et assister les bénéficiaires du dispositif du microcrédit dans le processus de montage financier et mobilisation des crédits.

## **Conclusion**

Les dispositifs publics (ANSEJ, CNAC et ANGEM) ont contribué à la création de micro-entreprises, et par conséquent, à la création des emplois davantage en Algérie. Ces dispositifs d'appui, de soutien et d'accompagnement des porteurs de projets, pour mieux cerner les points conçus pour prendre en charge les qui entravent la création, la survie et le bon fonctionnement des micro-entreprises.

## **Section 2 : Présentation de l'ANSEJ de la wilaya de Bejaia :**

Pour réduire le taux de chômage des jeunes âgés de moins 40 ans, qui a connu une forte évolution dans la société algérienne, notamment dans les années 1990, l'Etat a mis en place le dispositif ANSEJ. Dans cette section nous allons présenter d'une façon détaillée la conception de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes ainsi que son rôle.

### **2.1- présentation du dispositif ANSEJ :**

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes, par abréviation ANSEJ, créée en 1996, est un organisme à caractère spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du Ministre chargé de l'emploi.

L'ANSEJ est créée pour accompagner les porteurs de projets pour la création et l'extension de micro-entreprises de production de biens et de services. Elle est fondée sur une approche économique, de création de richesse et d'emploi.

Ce dispositif constitue une des solutions appropriées, au traitement de la question du chômage en particulier celui des jeunes, durant cette phase de transition vers l'économie de marché.

#### **2.1.1- Les Missions et les objectifs du dispositif l'ANSEJ**

L'objectif assigné à l'ANSEJ est de promouvoir la création des entreprises qui sont économiquement durables et socialement maîtrisables, en d'autres termes, des entreprises rentables. Dans ce cadre, outre la prise en charge des besoins de financement des porteurs de projets, l'ANSEJ est chargée de<sup>32</sup> :

- ✓ Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs à la création d'activités.
- ✓ Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités.

---

<sup>32</sup> Données de l'ANSEJ, agence de la commune de Bejaia, 2023.



- ✓ Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS et CASNOS...).
- ✓ Notifier aux jeunes promoteurs dont les projets sont éligibles au crédit des banques et établissements financiers, les différentes aides du fond national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus (exonération des impôts bonification des intérêts...)
- ✓ Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement.
- ✓ Assurer une formation en relation avec l'entreprise au profit des jeunes promoteurs.
- ✓ Encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'entrepreneuriat.

Pour que l'agence puisse réaliser ses objectifs, elle dispose des ressources et effectue aussi des dépenses.

- ✓ Les ressources de l'ANSEJ se composent des dotations du budget de l'Etat, le produit des taxes spécifiques instituées par les lois de finances, une partie en solde du compte d'affectation spéciale n° 302.049 intitulé Fonds National pour la Promotion de l'Emploi (FNPE), le produit des remboursements de prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs.
- ✓ Quant à ses dépenses, il s'agit du financement des actions à l'emploi des jeunes, l'octroi des prêts rémunérés consentis aux jeunes promoteurs en vue de compléter le niveau des fonds propres pour qu'il soit éligible au prêt bancaire, les garanties à délivrer aux banques et aux établissements financiers et enfin les frais de gestion liés à la mise en œuvre des programmes et actions susvisés, notamment ceux liés au fonctionnement de l'organisme national.

### **2.1.2- Les caractéristiques de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) :**

Selon BELLALI, « Le dispositif de création des microentreprises présente trois caractéristiques qui sont : la simplicité, la transparence et la souplesse. »<sup>33</sup>

- ✓ La simplicité : les dossiers d'investissement présentés à l'ANSEJ par les jeunes promoteurs ne sont pas soumis à des instances spécialisées telles que les comités techniques et autres commissions de sélection. L'attestation d'éligibilité du projet est obtenue après un entretien d'orientation avec le chargé d'étude de l'agence qui vérifie

---

<sup>33</sup> BELLAL M, « l'économie solidaire : Enjeux et Perspectives », communication sur la micro-entreprise, le processus de mise en œuvre du dispositif et de développement du concept, Alger, 2002.

également les critères réglementaires d'éligibilité de jeunes promoteurs.

- ✓ La transparence : les critères d'éligibilité du dispositif sont clairement énoncés dans les textes réglementaires :
  - L'âge du promoteur : le promoteur doit avoir entre 19 ans et 35 ans. L'âge du gérant peut aller jusqu'à 40 ans à condition que le projet génère au moins trois emplois permanents ;
  - La situation de chômage : les promoteurs doivent être en situation de chômage au moment du dépôt de leurs dossiers ;
  - La qualification : les promoteurs doivent disposer de qualifications en rapport avec l'activité projetée.
- ✓ La souplesse : la création d'entreprise est loin d'être une science exacte, le chargé d'études de l'agence a pour mission d'aider les jeunes promoteurs à configurer leurs projets. De plus, le dispositif de l'ANSEJ offre aux jeunes créateurs de micro entreprises, des avantages fiscaux et parafiscaux qui sont essentiellement :
  - La franchise de TVA pour l'acquisition des biens d'équipement en phase de création du projet ;
  - L'exonération totale d'impôts pendant les trois premières années de mise en exploitation du projet, cette période est portée à six ans lorsque le projet est implanté en zone à promouvoir.

## **2.2. Les services offerts par l'ANSEJ**

En général, l'ANSEJ propose 5 types de services au profit des porteurs de projets : le financement, la formation, l'accompagnement, l'information et le conseil. Nous détaillons ces services dans ce qui suit :

### **2.2.1 Financement et avantages fiscaux**

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

#### **2.2.1.1 Phase de réalisation**

- **Aide financière** : En plus du prêt non rémunéré connue, trois autres prêts non rémunérés aux jeunes promoteurs sont pris en charge par l'ANSEJ :
  - ✓ Un prêt non rémunéré de 5 .000.000DA destiné aux diplômés de la formation professionnelle, pour l'acquisition de véhicules ateliers en vue de l'exercice des activités de plomberie, électricité, bâtiment, chauffage, climatisation, vitrerie, peinture, mécanique ;

- ✓ Un prêt non rémunéré de 5 .000.000DA pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activité sédentaires ;
- ✓ Un prêt non rémunéré pouvant aller jusqu'à 10.000.000DA au profit des diplômés de l'enseignement supérieur, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création des cabinets groupés en vue de l'exercice d'activités relevant des domaines médical, auxiliaires de justice, expertise comptable, commissariat aux comptes, comptables agréés, bureau d'étude et de suivi des secteurs du bâtiment, des travaux publics et de l'hydraulique.

Ces trois prêts non rémunérés ne sont pas cumulatifs et sont accordés exclusivement pour les promoteurs sollicitant :

- ✓ Un financement triangulaire faisant intervenir la banque, l'ANSEJ et le promoteur, uniquement pour la phase création d'activité.
- ✓ Une bonification des taux d'intérêt bancaires : dans le cadre du financement triangulaire, l'ANSEJ prend en charge une partie des intérêts du crédit bancaire. Le niveau de la bonification varie selon la nature et la localisation de l'activité.

➤ **Avantages fiscaux :**

- ✓ Application du taux réduit de 5% en matière de droit de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- ✓ Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'activité ;
- ✓ Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.

**2.2.1.2 Phase exploitation**

- ✓ Des avantages fiscaux sont accordés à la micro-entreprise pour une période de trois (03) ans à partir du démarrage de l'activité ou de six (06) ans quand le projet est implanté dans une zone spécifique. Cette période d'exonération est prolongée de deux (02) années lorsque le jeune promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée. Ces avantages concernent :
  - ✓ L'exonération totale de l'IBS, de l'IRG et de la TAP ;
  - ✓ L'exonération de la taxe foncière sur la construction et additions de constructions destinées aux activités des micro-entreprises.
  - ✓ L'exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et les micro-entreprises lorsqu'ils entretiennent dans la restauration des biens culturels.

### 2.2.1.3. Phase extension

- ✓ Franchise de la TVA pour les acquisitions des biens d'équipement et services directement dans la réalisation de l'investissement.
- ✓ Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douanes pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- ✓ Un prêt non rémunéré (PNR) octroyé par l'ANSEJ et modulé selon le type et le niveau de financement.
- ✓ Bonification des taux d'intérêt bancaires à 50% en zones normales et 75% en zones spécifiques. Ces taux à 75% en zones normales et 90% en zones spécifique quand l'activité est du secteur de l'agriculture, de l'hydraulique ou la pêche<sup>34</sup>.

### 2.2.1.4. Les formes et les structures de financement de L'ANSEJ

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ<sup>35</sup> :

**1. Le financement triangulaire** : c'est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire. Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

- ✓ Niveaux 01 : le montant d'investissement allant jusqu'à 5.000.000DA.

**Tableau n°06** : le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000DA.

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
1%	29%	70%

Source : Etabli par nos soins à partir de document du dispositif ANSEJ.

- ✓ Niveaux 02 : le montant d'investissement de 5.000.001 à 10.000.000 DA.

**Tableau n°07** : le montant d'investissement de 5.000.001 à 10.000.000DA.

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
2%	28%	70%

Source : Etabli par nos soins à partir du document du dispositif ANSEJ.

<sup>34</sup> <http://www.ansej.org.dz/>

<sup>35</sup> **Idem**, consulté le 26/04/2023.

**2. Le financement mixte :** Dans ce type de financement l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt par l'ANSEJ. L'apport financier est réparti en deux niveaux, à savoir :

- ✓ Niveaux 01 : le montant d'investissement de 5.000.000 DA.

**Tableau n°08 :** le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000DA.

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
71%	29%

**Source :** Etabli par nos soins à partir de document du dispositif ANSEJ.

- ✓ Niveaux 02 : le montant d'investissement de 5.000.0001 à 10.000.000 DA.

**Tableau n°09 :** le montant d'investissement de 5.000.001 à 10.000.000 DA.

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
72%	28%

**Source :** Etabli par nos soins à partir de document du dispositif ANSEJ.

### 2.2.2. Formation

L'ANSEJ Assure une formation sur la technique de gestion de la micro-entreprise au profit des jeunes promoteurs.

« Une formation est assurée pour les jeunes créateurs, sous forme de séminaire bloqué de 7 à 15 jours. Le contenu de cette formation concerne<sup>36</sup> :

La gestion des ressources humaines ;

La publicité ;

La fiscalité ;

Le calcul de coûts ;

La nécessité de distinguer les recettes et les bénéfices ;

---

<sup>36</sup> LEGHIMA, MENGUELTI, Les jeunes diplômés créateurs d'entreprises dans le cadre de l'ANSEJ, Cahiers du CREAD n°73, 2005, page 6

La distinction indispensable entre le patrimoine propre ou familial et celui de l'entreprise ;

La nécessité d'investir. »

Ces cycles de formation permettent aussi aux promoteurs d'échanger entre eux leurs expériences, ce qui permet de régler certaines difficultés, sans oublier que c'est une occasion de pouvoir élaborer des contacts en amont (des fournisseurs) ou en aval (clients).

### **2.2.3. L'accompagnement**

L'accompagnement représente la mission principale du dispositif. Il s'agit d'une pièce maîtresse dans le fonctionnement de l'organisation. Le post d'accompagnateur au sein de l'ANSEJ, représente l'agent du front office. Après l'agent de sécurité, c'est à l'accompagnateur d'accueillir l'entrepreneur : Il va l'informer et l'orienter dans ses démarches. L'ANSEJ a choisi une organisation de travail de manière à ce que l'entrepreneur puisse être suivi par un seul accompagnateur pendant tout le processus. Autrement dit, cet accompagnateur sera chargé de son dossier.<sup>37</sup>

Le premier entretien permet à l'accompagnateur :

- D'installer la relation avec l'entrepreneur ;
- D'avoir une idée claire sur l'activité envisagée ;
- De valider ses qualifications et ses acquis professionnels ;

Après avoir encadré le projet avec l'entrepreneur, l'accompagnateur va collecter les informations nécessaires pour l'évaluation de ce projet. Ces informations concernent le marché potentiel, les choix de ressources humaines, les choix juridiques, les ressources financières nécessaires ...etc.

L'accompagnateur va orienter, par la suite, l'entrepreneur dans la création juridique de son entreprise en lui expliquant les différentes procédures internes et externes au dispositif.

### **2.2.4. L'informations**

L'ANSEJ a mis à la disposition des promoteurs toute information économique, technique, législative et règlementaire relative à leurs activités. Informe les porteurs de projets de tout ce qu'il faut connaître sur le projet sur les financements sur les étapes ou procédure et le développement de leurs projets.

---

<sup>37</sup> DEMMOUCHE et ALILAT, « ANALYSE DE L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL AU NIVEAU L'ANSEJ » Vol. 20, N°02 : Décembre 2021, page148.

Les dispositifs d'accompagnement visent, suivant les cas, à communiquer aux entrepreneurs des informations relatives à l'environnement institutionnel et économique de l'entreprise, à leur transférer des compétences techniques telles que la gestion de trésorerie, à les aider à mûrir leur projet, voire, à leur insuffler un esprit plus entreprenant.

### **2.2.5. Le conseil**

L'agence nationale de soutien de l'emploi des jeunes accompagne les promoteurs dès le dépôt du dossier jusqu'à la phase finale de la réalisation du projet en terme de conseil et d'orientation.

Conseiller et assister les jeunes promoteurs dans le processus de montage financier et de mobilisation de crédits.

En vue de les aider à développer et améliorer leurs situations, des visites régulières sont effectuées pour appuyer la familiarisation des nouveaux entrepreneurs au monde de l'entreprise, leur offrir les conseils utiles, opérationnels et fonctionnels, à même d'augmenter leurs chances de réussite.

## **2.3. La micro-entreprise dans le dispositif ANSEJ**

### **2.3.1. Définition**

La micro entreprise est un système qui a été mis en place afin de répondre aux aspirations des éléments les plus dynamiques et les plus créatifs de la jeunesse au chômage.

La micro entreprise est une petite unité économique de production créée par une personne physique qui souhaite investir dans la production de biens et services pour réaliser des bénéfices. On peut qualifier une unité de production de micro- entreprise, si elle réunit les caractéristiques suivantes<sup>38</sup> :

- ✓ Présentation d'une flexibilité qui lui permet de s'accommoder et de s'adapter à tous les particularismes locaux et toutes les conjonctures, elle peut également disparaître et renaître sous une autre forme.
- ✓ Son coût d'investissement est réduit.
- ✓ La micro entreprise se nourrit de l'apport des instructions dans le cadre de la limite communément admise, même si au départ dans certaines régions et spécialités, elle va

---

<sup>38</sup> Farouk BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, premier éd, 2000.

bénéficiaire de crédits, des dotations en équipements d'importation, des taux d'intérêts bonifiés.

- ✓ Elle est conçue à partir d'une idée de projet mûrie par un entrepreneur potentiel et qui affiche une réelle volonté de réussite, qui n'hésite pas à investir une part très importante de son patrimoine financier, foncier, immobilier, ...etc.
- ✓ Elle a des contours juridiques et organisationnels et un mode de fonctionnement qui facilitera son émergence et son développement dans l'économie de marché.

### **2.3.2. Les objectifs**

La micro-entreprise a des objectifs d'ordre économiques et sociaux qui vont permettre de générer des emplois, ce qui permet de réduire le taux du chômage, et d'offrir de nouvelles opportunités au redéploiement des activités du secteur bancaire auquel la micro-entreprise peut offrir des clients solvables. Par ailleurs elle forme l'entrepreneur et l'amener à intégrer le risque calculé au nombre des éléments de gestion auquel il doit accorder une attention soutenue et aussi d'améliorer le nombre et la qualité des opérateurs économiques et de promouvoir le développement durable et la croissance économique.

La micro-entreprise a pour objectif aussi de développer le secteur privé et de diversifier la production toute en éradiquant les activités informelles par la normalisation des activités économiques et enfin la réinsertion des jeunes dans la société, ce qui empêchera l'apparition des fléaux sociaux.

### **2.3.3. Les étapes à suivre pour créer une micro-entreprise**

L'individu ou les collectivités souhaitant créer une micro-entreprise avec l'accompagnement de l'ANSEJ, doivent franchir plusieurs étapes avant de procéder aux démarches de création d'un projet. Dans ce qui suit, nous présentons le bilan de personnalité et les étapes à franchir :

#### **2.3.3.1. Le bilan de personnalité**

Ce bilan a pour but de connaître les points forts et les points faibles de jeune entrepreneur puis vérifier son envie d'entreprendre, ses compétences, ses moyens (temps, acceptation des contraintes...) et enfin ses appuis en termes humains et financiers.

#### **2.3.3.2. Les étapes à franchir**

- ✓ La recherche de l'idée : L'idée de projet est le résultat de l'observation des attitudes et des comportements des gens dans leur vie quotidienne ; et leurs visites des salons et



des foires et les discussions avec les fabricants et les utilisateurs des produits et des services.

- ✓ L'élaboration du projet : Après avoir vérifié sa motivation personnelle pour son projet d'entreprise, le jeune créateur entreprend l'élaboration de son projet qui comporte cinq grands volets, à savoir :
  - Le volet économique il consiste d'abord à définir le produit puis établir un plan de recueil des informations afin de connaître les concurrents : leurs forces et leurs faiblesses et la demande et ses caractéristiques (âge, catégories socioprofessionnelles, le processus d'achat : qui achète ? En quelle fréquence ?). Déterminer les ventes prévisionnelles et définir une stratégie commerciale : en matière de prix de distribution et de communication.
  - Le volet humain : Ce volet fait référence à l'équipe de l'entreprise c'est-à-dire le créateur, les associés et les salariés.
  - Le volet technique : le choix du matériel doit tenir compte Des caractéristiques du produit ou service à réaliser, et des quantités à produire. Avoir constamment à l'esprit de : Rechercher l'utilisation optimale du matériel, et éviter la sous- utilisation ou la sur utilisation du matériel.
  - Le volet financier : L'étude financière permet de vérifier : La cohérence des besoins financiers et des possibilités des ressources et la rentabilité du projet. Les résultats de l'étude financière permettent de décider : De réaliser le projet, ou de reconsidérer les éléments commerciaux ou techniques, ou bien d'abandonner le projet.
  - Le volet juridique : C'est le cadre légal de l'entreprise et qui a une implication sur le niveau d'engagement de ses propriétaires envers les partenaires.

### **2.3.3.3. Le montage de l'entreprise**

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

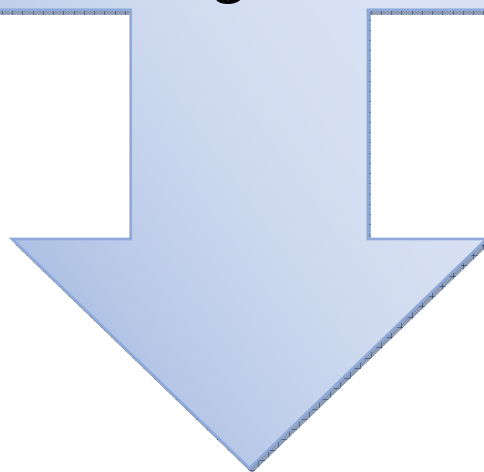
- Le démarrage de l'activité : C'est une étape décisive car l'entreprise va être confrontée à la réalité de l'environnement et le créateur change de statut pour être chef d'entreprise. Pour réussir le démarrage, le créateur doit mettre en place un système d'informations qui renseigne sur l'évolution de l'entreprise et analyser et corriger, à temps, les écarts éventuels.

## **Conclusion**

En conclusion, il est nécessaire de rappeler l'importance que jouent les dispositifs publics (ANSEJ, CNAC, ANDI, ANGEM) dans la création des microentreprises, ainsi la création de l'emploi, permettant donc de réduire le chômage.

Les quatre dispositifs présentés ci-dessus ont pour but le soutien et l'accompagnement des jeunes désirant créer leurs propres activités. L'ANSEJ, CNAC, ANDI, ANGEM, servent comme outil de lutte contre le chômage en prenant en charge l'essentiel des besoins en financement des porteurs de projets.

**Chapitre 3 :  
Evaluation  
l'efficacité de  
l'ANSEJ cas de  
la wilaya de  
Bejaia**



## **Chapitre 3 : Evaluation de l'efficacité de l'ANSEJ ; cas de la wilaya de Bejaia**

### **Introduction**

L'objet de ce dernier chapitre est d'analyser les résultats de notre enquête de terrain d'une manière détaillée. Pour cela ce chapitre est divisé en deux sections. Dans la première, nous allons expliquer notre démarche concernant les objectifs de l'enquête et son déroulement, la conception et le contenu du questionnaire, l'échantillon étudié. La deuxième section est un essai de synthèse des résultats de l'enquête où nous présenterons et analyserons les résultats obtenus.

### **Section 1 : Méthodologie de l'enquête**

Dans cette section, nous présenterons les différentes étapes suivies afin de réaliser l'enquête. Ainsi, il convient de présenter les points suivants :

#### **1.1. Objectif de l'enquête**

L'enquête vise à faire ressortir un certain nombre d'aspects relatifs au dispositif ANSEJ (Bejaia) qui renseignent sur son rôle vis-à-vis des porteurs de projets, de la dynamique entrepreneuriale et, à long terme, son rôle dans le développement local.

#### **1.2 L'échantillon de l'enquête**

L'échantillonnage représente une opération qui consiste à sélectionner une fraction d'une population plus vaste. Et pour des raisons de coûts et de délais, il est pratiquement impossible d'étudier tous les individus d'une population, c'est-à-dire d'effectuer un recensement. De plus « elle consiste à obtenir une représentativité suffisante en cherchant à produire dans l'échantillon, les distributions de certaines variables importantes sachant que ces distributions existent dans la population à étudier »<sup>39</sup>.

Pour établir une représentation plus proche de la réalité, il aurait été souhaitable d'utiliser la méthode des quotas qui consiste à respecter la proportionnalité des éléments l'échantillon. Comme nous ne pouvons pas assurer la représentativité équivalente des différents secteurs nous avons opté pour une méthode non probabiliste combinant les techniques de boule de neige et de convenance. Nous avons constitué un échantillon d'entrepreneurs actifs ayant créé leurs entreprises par le biais de dispositif ANSEJ.

---

<sup>39</sup> AKTOUF Omar, « Méthodologie des Sciences sociales et approche qualitative des organisations : une introduction à la démarche classique et une critique », HEC, Montréal : les presses de l'université du Québec, 1987, p74.

Notre échantillon final comprend 20 entrepreneurs sur une population sachant que le nombre d'entrepreneurs visés (échantillon initial) s'élevait à 25 individus. Autrement dit, nous avons pu récupérer 20 questionnaires exploitables sur les 25 distribués, ce qui représente un taux de réponse de 80 %. Le reste (soit 5 questionnaires) ont fait l'objet de non réponse ou mal remplis, ce qui nous a obligés de les éliminer de notre étude pour manque de crédibilité (non exploitables).

**Tableau n°10** : la taille de l'échantillon de notre enquête

<b>Objet</b>	<b>Total</b>
Echantillon initial	25
Questionnaires distribués	25
Questionnaires récupérés	20
Taux de réponse	80%
Questionnaire exploitables	20

Source : établi par l'auteur à partir des données de l'enquête.

### **1.3.Le questionnaire de l'enquête**

Pour les besoins de notre enquête, nous avons utilisé un questionnaire adressé aux chefs d'entreprises du secteur privé étant à l'origine de la création de leurs propres entreprises.

Le questionnaire est composé de 26 questions de divers types : des questions fermées, des questions à choix dichotomique, des questions à choix unique et des questions à choix multiple. Les questions sont divisées en deux volets qui sont :

#### **a- Le profil de l'entreprise et l'entrepreneur**

Cette partie est réservée aux données d'ordre général concernant l'entreprise et l'entrepreneur. Elle est subdivisée en deux parties essentielles.

- Les informations concernant l'entrepreneur : cette partie qui a pour but de voir quelles sont nous renseigner sur les qualifications des entrepreneurs leurs motivations entrepreneuriales, leurs expériences professionnelles, etc. D'une manier générale il s'agit de savoir de connaitre le profil de l'entrepreneur.

-Identification de l'entreprise dont l'objectif est de présenter d'une manière générale l'entreprise enquêté (l'année de création, le secteur d'activité, etc.).

#### **b- Le dispositif d'appui à l'entrepreneuriat ANSEJ**

Ce deuxième volet regroupe des éléments relatifs ANSEJ. Les questions posées portent sur l'appréciation faites par les bénéficiaires du financement de l'ANSEJ quant à l'intérêt et la

pertinence des services prévus par l'ANSEJ, en l'occurrence la formation, l'accompagnement, le conseil et orientations, l'information et les exonérations fiscales. Ces éléments concernent, le rôle, les avantages accordés, la démarche et le constat général sur le dispositif ANSEJ.

#### **1.4.Le déroulement de l'enquête**

Notre enquête de terrain est déroulée durant le mois de Mars 2023, L'enquête a été réalisée à l'aide d'un administré auprès de 25 d'entrepreneurs qui ont bénéficié du dispositif au niveau du territoire de la wilaya de Bejaia.

La réalisation de l'enquête n'a pas été facile, suite aux nombreuses difficultés rencontrées. En premier lieu, on relève la non-disponibilité de certains. Cependant, nous étions obligés de laisser le questionnaire au niveau de l'entreprise pour le récupérer après un certain temps et parfois sans le récupérer.

Par ailleurs, la faiblesse du niveau d'instruction de certains enquêtés, nous a conduit à faire quasiment des entretiens semi-directifs. Signalons que nous avons eu beaucoup de difficultés à expliquer les questions du deuxième volet du questionnaire ; certains porteurs de projets ont eu du mal à saisir certaines questions.

Malgré toutes ces difficultés, nous nous ne sommes pas découragés pour aller au bout de notre enquête.

#### **1.5.Le traitement et dépouillement des questionnaires**

Nous avons procédé à un traitement manuel pour traiter les données dépouillé les questionnaires récupérés. Les questionnaires ont été vérifiés et numérotés afin de bien organiser notre travail.

Nous avons fait des tableaux pour chaque question de notre questionnaire, pour ressortir les statistiques dont nous avons besoins, puis on les informatisé afin de les introduire dans notre travail.

### **Section 02 : Présentation et analyse des résultats de l'enquête**

Cette section a pour objectif de présenter et d'analyser les données recueillies par le moyen du questionnaire auprès des entrepreneurs dans la wilaya de Bejaïa. En premier lieu, nous allons présenter les caractéristiques des entreprises et celles des entrepreneurs enquêtés ; ensuite, nous allons aborder le dispositif d'appui à l'entrepreneuriat.

## 2-1 Présentation des caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs enquêtés

Nous avons essayé à travers notre enquête, de répartir les entreprises privées enquêtées dans la wilaya de Bejaïa selon les deux critères suivants : la date du début de l'activité ainsi que le secteur d'activité.

### 2-1-1 La répartition des entreprises enquêtées selon la date de la création (début de l'activité)

Le tableau 11 montre que la moitié des entreprises créées par les entrepreneurs enquêtés sont créées entre 2011 et 2016. Nous avons jugé important de répartir l'échantillon selon le début d'activité afin de déterminer si l'année de création avait un impact sur l'appréciation du rôle de l'ANSEJ.

**Tableau N° 11** : Répartition des entreprises selon l'année de création d'entreprise.

Age	Effectif	%
[2006-2010]	6	30%
[2011-2016]	10	50%
[2017-2021]	4	20%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Source : établi par l'auteur à partir des données de l'enquête.

### 2-1-2 la répartition des entreprises par secteur d'activité :

Par secteur d'activité, le tableau 12 montre que la moitié des entrepreneurs enquêtés ont investi le secteur de l'industrie.

**Tableau n°12** : Répartition des entreprises par secteur d'activité

Secteur d'activité	Effectif	%
Services	3	15
Bâtiment et travaux publics	7	35
Industrie	10	50
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : établi par l'auteur à partir des données de l'enquête.

### 2-1-3 La présentation des entrepreneurs par sexe

Selon les résultats présentés dans le tableau n°13, le genre masculin domine largement l'échantillon, avec une part de 90%, soit 18 entrepreneurs sur les 20 entrepreneurs étudiés. La part du genre féminin est très négligeable, représentant seulement 10% de l'échantillon, soit

02 femmes entrepreneures. Ceci suggère que la femme entrepreneure reste encore un tabou dans la société algérienne. Les caractéristiques de la société algérienne ne facilitent pas l'intégration des femmes dans le milieu entrepreneurial.

**Tableau n°13 : Répartition de l'échantillon selon le sexe**

sexe	Masculin	Féminin	Total
<b>Nombre</b>	18	2	20
<b>Taux</b>	90%	10%	100%

Source : établi par l'auteur à partir des données de l'enquête.

#### **2-1-4 L'âge des entrepreneurs :**

L'âge des entrepreneurs enquêtés varie de 19 ans à 40 ans. Le tableau n°14 montre que les entrepreneurs âgés entre 30 et 35 ans (au moment de la création de leurs entreprises) sont les plus nombreux (45%) tandis que ceux âgés entre 35 et 40 sont les moins nombreux (3%).

A partir de ces résultats, nous pouvons retenir que l'entrepreneur a tendance à se lancer dans la création de son entreprise à un âge mature, après avoir acquis une importante expérience professionnelle et réunir les capitaux nécessaires pour l'investissement.

**Tableau n°14 : Répartition de l'échantillon selon l'âge.**

Age	Effectif	%
<b>[19-30]</b>	8	40%
<b>[30-35]</b>	9	45%
<b>[35-40]</b>	3	15%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Source : établi par l'auteur à partir des données de l'enquête.

#### **2-1-5 Présentation des entrepreneurs selon leur situation matrimoniale**

Les résultats de tableau 15 montre que la majorité des entrepreneurs sont mariés (65%). Sachant que l'état psychologique de l'entrepreneur a des incidences sur le projet d'entreprise, une situation familiale stable peut être un élément essentiel encourageant agir entrepreneur. Il lui permet de mieux s'investir dans leur projet. Les jeunes célibataires présentent seulement 35% de échantillon étudiée.

**Tableau n° 15 : Répartition de l'échantillon selon la situation matrimoniale.**

Situation	Fréquence	Pourcentage(%)
<b>Célibataire</b>	7	35
<b>Marié</b>	13	65
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : établi par l'auteur à partir des données de l'enquête.



### 2-1-6 La répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'instruction.

Les études et les formations suivies ont également une influence sur le choix du secteur d'activité ou d'investissement et par la suite sur le mode de gestion de l'entreprise une fois mise en route. Le tableau n°16 fait apparaître que la majeure partie des entrepreneurs enquêtés ont un niveau supérieur (40%), tandis que 10% ont opté pour une formation professionnelle. 20% d'entre eux ont un niveau d'instruction secondaire, 25% un niveau moyen, 5% aucun niveau.

**Tableau n°16 : Répartition de l'échantillon selon le niveau d'instruction**

Niveau d'études	Nombre	%
Aucun	1	5%
secondaire	4	20%
Moyen	5	25%
Universitaire	8	40%
Formation professionnelle	2	10%
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100%</b>

Source : établi par l'auteur à partir des données de l'enquête.

### 2-1-7 La répartition selon la situation professionnelle de l'entrepreneur avant la création de son entreprise :

D'après le tableau n°17, la plupart des jeunes entrepreneurs interrogés étaient des chômeurs avant de décider de se lancer dans l'entrepreneuriat (45%), Les salariés occupent la deuxième position avec une portion de (25%), en troisième position viennent les étudiants et les stagiaires (des centres de formation surtout) avec un taux de (15%). Cependant la situation professionnelle de l'entrepreneur avant la création de son entreprise peut donner une idée assez précise sur les principales motivations de la création de son entreprise qui est d'être indépendant.

Nous constatons que L'ANSEJ constitue une des solutions appropriées au traitement de la question du chômage par l'Etat à travers la création d'activités de biens et services par de jeunes promoteurs et est d'encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes.

Ce rôle est très important du moment qu'il permet l'engagement d'intégrer les chômeurs dans le travail.

**Tableau N°17 :** La situation professionnelle de l'entrepreneur avant la création de l'entreprise.

<b>Situation</b>	<b>Fréquence</b>	<b>Pourcentage(%)</b>
<b>Chômeur</b>	9	45
<b>Salarié</b>	5	25
<b>Etudiant</b>	3	15
<b>Migrant</b>	0	0
<b>Autre (stagiaire)</b>	3	15
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

En ce qui concerne les entrepreneurs dont la situation professionnelle était le salariat (avant de se lancer dans l'entrepreneuriat), le tableau n° 18 montre que 80% étaient des salariés chez un privé et un seul entrepreneur était un salarié dirigeant.

**Tableau N° 18 :** répartition les entrepreneurs à leur origine profession avant d'entreprendre leurs projets

<b>Origine professionnelle</b>	<b>Effectif</b>	<b>%</b>
<b>Fonctionnaire</b>	0	0
<b>Salarié chez un privé</b>	4	80
<b>Dirigeant</b>	1	20
<b>Apprenti</b>	0	0
<b>Total</b>	<b>5</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

### **2-1-8 La formation professionnelle antérieure dans le même secteur d'activité**

La majorité des entrepreneurs enquêtés (75%), ont créé leurs entreprises dans le même secteur où ils étaient formés précédemment (tableau 19). Ils affirment avoir étudié et acquis suffisamment de compétences techniques dans le même secteur que celui où ils sont créés leurs entreprises. 2 entrepreneurs qui ont changé le secteur de leur activité en raison qu'ils ne sont pas réussis dans l'ancien secteur ou bien qu'ils voient que le secteur actuel plus avantageux par rapport à l'ancien secteur. Les résultats sont présentés dans le tableau n° 19.

Les résultats de notre enquête ont démontré, que tous nos interrogés disposent d'un taux important de connaissances acquises, soit dans leurs domaines d'étude, ou par des formations suivies, ou bien par expérience d'un métier qu'ils exerçaient depuis longtemps.

Ces connaissances leur permettent de bien gérer leurs entreprises d'une manière efficace, ils n'ont qu'à mettre en mesure leurs acquis et de consacrer assez d'efforts sur le travail, pour

assurer un résultat positif et d'explorer le meilleur, car pour maintenir une bonne gestion de l'entreprise il faut chercher et travailler dur.

**Tableau n° 19** : la formation de jeune créateur dans la création d'entreprise.

<b>Formation</b>	<b>Fréquence</b>	<b>Pourcentage(%)</b>
<b>oui</b>	15	75
<b>Non</b>	2	10
<b>Aucune</b>	3	15
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain Mars 2023.

### 2-1-9 Les motivations entrepreneuriales des entrepreneurs

Les résultats présentés dans le tableau n° 20 font que la moitié (50 %) des entrepreneurs enquêtés (soit de 10 entrepreneur) se sont lancés dans l'entrepreneuriat parce qu'ils ont perdu leur emploi alors ils s'engagent dans la création de leur propre entreprise pour retrouver un emploi et échapper au chômage. Près d'un tiers (30 %) des entrepreneurs ont déclaré que le point de départ dans leur création a été une opportunité d'affaire à saisir (Un ami propose une association, un membre de la famille travaille dans le même domaine, un propriétaire d'entreprise qui décide de vendre). Les entrepreneurs sont peu nombreux (15%) à avoir opté pour l'entrepreneuriat pour raison que les avantages prévus par l'Etat étaient vus comme intéressants et ne pas rater. Un seul entrepreneur qui s'engage à créer son entreprise parce qu'il a un temps libre il avait de l'argent à investir. Cet argent provient essentiellement de l'épargne personnelle et de capitaux familiaux.

**Tableau N° 20. Les motivations entrepreneuriales**

<b>Raisons</b>	<b>effectif</b>	<b>%</b>
<b>Entrepreneuriat de nécessité</b>	10	50
<b>Entrepreneuriat d'opportunité</b>	6	30
<b>Les incitations de l'Etat étaient intéressantes</b>	3	15
<b>Autre</b>	1	5
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

## 2-2 Analyse des résultats de l'enquête

### 2-2-1. La formation

La plupart des entrepreneurs enquêtés (80%) ont bénéficié de la formation prévue par

l'ANSEJ (tableau 21). Ce résultat montre que les entrepreneurs portent de l'intérêt à la formation dans le domaine de l'entrepreneuriat et que l'ANSEJ offre effectivement le service de formation prévu aux porteurs de projets bénéficiaires de son financement. Cette formation touche des points tels que le marketing, le calcul des coûts, la comptabilité, la planification financière, les obligations et responsabilités légales des entrepreneurs.

**Tableau N° 21 : la formation prévue par l'ANSEJ**

<b>Avez-vous bénéficié de la formation prévue par l'ANSEJ</b>	<b>Effectif</b>	<b>%</b>
Oui	16	80
Non	4	20
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

Le tableau N°22 montre que tous les bénéficiaires de cette formation en apprécient l'utilité ; mais le plus souvent (62,5%), l'utilité de la formation est jugée à un niveau moyen, c'est-à-dire qu'elle n'est ni inintéressante ni intéressante non plus.

**Tableau N° :22 Niveau de l'utilité de la formation assurée par l'ANSEJ**

<b>Jugement</b>	<b>Fréquence</b>	<b>%</b>
Très utile	1	6.25
Utile	5	31.25
Moyennement utile	10	62.5
Peu utile	0	0
Pas du tout utile	0	0
<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

Pour les 20% des entrepreneurs n'ayant pas bénéficié de la formation, la raison tient au jugement d'inutilité porté sur la formation prévue par l'ANSEJ (tableau 23). Donc pour eux cette formation ne peut apporter rien de plus à leur capacité de réussir leurs projets ou à en limiter le risque d'échec.

**Tableau N° :23 raison pour avoir raté la formation prévue par l'ANSEJ**

<b>Raisons</b>	<b>Fréquence</b>	<b>%</b>
J'ai jugé inutile la formation	04	100
La formation prévue par l'ANSEJ était mal programmée	0	0
Le programme de la formation prévue était non intéressant	0	0
Les conditions de déroulement de la formation étaient non confortables	0	0
La formation n'était pas prévue ni programmée	0	0
<b>Total</b>	<b>04</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

## 2-2-2 L'accompagnement

L'accompagnement est une colonne vertébrale pour les porteurs de projets et des nouvelles entreprises en démarrage afin de limiter les échecs et assurer la viabilité des micro-entreprises créées. Ce dernier doit être systématique et offert à tous les porteurs de projet, notamment l'accompagnement stratégique vu la faiblesse de formation des porteurs de projet dans ce domaine.

Pour l'ANSEJ, l'accompagnement est l'une de ses missions ; celle-ci accompagne le porteur de projet dès le dépôt du dossier jusqu' à la phase finale de la réalisation de son projet ; des équipes de guide ont été formées spécialement pour aider les jeunes promoteurs et leurs accompagne dans la création et le développement de leurs entreprises.

Les résultats présentés dans le tableau n° 24 montrent que les entrepreneurs ont quasiment tous (90 %) bénéficié de l'accompagnement proposé par l'ANSEJ, Ici également, le résultat exprime l'intérêt que les porteurs de projets portent sur l'accompagnement dans la mise en œuvre et l'exploitation de leurs projets.

**Tableau N° :24 l'accompagnement prévu par l'ANSEJ**

<b>Avez-vous bénéficié de l'accompagnement prévu par l'ANSEJ</b>	<b>Effectif</b>	<b>%</b>
<b>Oui</b>	<b>18</b>	<b>90</b>
<b>Non</b>	<b>2</b>	<b>10</b>
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

L'accompagnement offert par l'ANSEJ est bien apprécié par la quasi-totalité des entrepreneurs (88.8%) estimant utile et bénéfique l'accompagnement dont ils ont bénéficié (tableau n° 25).

**Tableau N° :25 les jugements de l'utilité de l'accompagnement par les bénéficiaires**

<b>Jugements</b>	<b>Effectif</b>	<b>%</b>
Très utile	0	0
Utile	<b>16</b>	<b>88.88</b>
Moyennement utile	<b>2</b>	<b>11.12</b>
Peu utile	0	0
Pas du tout utile	0	0
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

Pour les entrepreneurs n'ayant pas bénéficié de l'accompagnement (10%), la raison tient à la manière prévue du déroulement de l'accompagnement qui n'était pas intéressante et n'arrangeait par ces entrepreneurs (tableau n°26).

**Tableau N° :26** pour quel raison vous n'avez pas bénéficiers de l'accompagnement

<b>Raisons pour les non bénéficiaires</b>	Effectif	%
J'ai jugé inutile l'accompagnement	0	0
Les conditions exigées prévue par l'ANSEJ étaient difficiles	0	0
La manière prévue de déroulement était non intéressant	2	100
L'accompagnement n'était pas prévue ni programmée	0	0
<b>Total</b>	<b>02</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

### 2-2-3 L'information

D'après le tableau 27, la majorité des entrepreneurs soit (90%) affirment que l'ANSEJ a mis à la leurs disposition toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités.

Les informations mises à la disposition des promoteurs sont fournies à travers le site web de l'ANSEJ, ses supports de promotion et ses divers points d'information.

**Tableau N° :27** l'information prévue par l'ANSEJ

<b>Avez-vous bénéficié de l'information prévue par l'ANSEJ</b>	Effectif	%
<b>Oui</b>	<b>18</b>	<b>90</b>
<b>Non</b>	<b>2</b>	<b>10</b>
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain Mars 2023.

Les informations fournies par l'ANSEJ sont utiles pour quasiment tous les entrepreneurs bénéficiaires (94,45%). Mais, en aucun cas, ces informations sont jugées très utiles ou pas utiles (Tableau N°28).

**Tableau N° :28** les jugements de l'utilité de l'information par les bénéficiaires

<b>Jugements</b>	Effectif	%
Très utile	0	0
Utile	17	94.45
Moyennement utile	1	5.55
Peu utile	0	0
Pas du tout utile	0	0
<b>Total</b>	<b>18</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

Pour les deux entrepreneurs n'ayant pas bénéficié du service de l'information, la raison est que ils n'ont pas cherché à avoir les informations prévues par l'ANSEJ (Tableau N°29)

**Tableau N° :29** pour quel raison vous n'avez pas bénéficiers de l'information

<b>Raisons pour les non bénéficiaires</b>	Effectif	%
Je n'ai pas cherché à avoir les informations prévues par l'ANSEJ	<b>2</b>	<b>100</b>
Les informations prévue à communiquer n'étaient intéressantes	0	0
Aucun programme de communication d'informations n'était prévu	0	0
Les conditions exigées pour avoir l'information étaient difficiles	0	0
<b>Total</b>	<b>02</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

#### 2-2-4 Le conseil

En ce qui concerne les conseils prévus par l'ANSEJ, la majorité des enquêtés (75%) affirment avoir bénéficié de ces conseils (administratifs, financiers, stratégiques, et fiscal) (Tableau N° 30)

**Tableau N° :30** les conseils prévus par l'ANSEJ

<b>Avez-vous bénéficié de conseil par l'ANSEJ</b>	Fréquence	%
<b>Oui</b>	15	75
<b>Non</b>	5	25
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

Les bénéficiaires des conseils prévus par l'ANSEJ en apprécient tous la qualité. Mais, la majorité (80%) attribue un niveau moyen de l'utilité des conseils dont ils ont bénéficiés (Tableau N° 31). Ce qui signifie que les conseils offerts par l'ANSEJ ne sont ni tout à fait intéressants ni tout à fait inintéressants.

**Tableau N° 31.** L'utilité des conseils prévus par l'ANSEJ

<b>Jugements</b>	Effectif	%
Très utile	0	0
Utile	<b>3</b>	<b>20</b>
Moyennement utile	<b>12</b>	<b>80</b>
Peu utile	0	0
Pas du tout utile	0	0
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain, 2023.

Dans le cas des entrepreneurs n'ayant pas bénéficié de conseils de l'ANSEJ (25%), deux types de raisons ont été avancés. La principale (80%) en est que ces entrepreneurs jugent inutiles les conseils prévus par le dispositif ANSEJ. L'autre raison (20%) est qu'on n'a pas cherché à les avoir, ce qui suggère qu'ils ne pensent à y trouver aucun intérêt.

**Tableau N° :32. Raisons pour les non bénéficiaires**

Pour quel raison vous n'avez pas bénéficié de conseils prévus par L'ANSEJ	Effectif	%
Je n'ai pas cherché à avoir les conseils prévus par l'ANSEJ	1	20
J'ai jugé inutile les conseils prévus par l'ANSEJ	4	80
Aucun programme de communication d'informations n'était prévu	0	0
<b>Total</b>	<b>05</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

### 2-2-5 Exonérations d'impôt durant la phase de réalisation du projet

Le tableau N° :33 montre que la quasi-totalité (95%) des entrepreneurs ont bénéficié des exonérations d'impôt prévues durant la phase de réalisation du projet.

**Tableau N° : 33. Exonérations d'impôt durant la phase de réalisation du projet**

exonérations d'impôt	Effectif	%
<b>Oui</b>	19	95
<b>Non</b>	1	5
<b>total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

Cet avantage fiscal octroyé à la première phase à titre de réalisation

- Application du taux réduit de 5%des droits de douanes sur les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Exonération de la taxe sur la valeur ajoutée(TVA) des équipements et des services entrant directement dans la réalisation de l'investissement est destinée aux activités soumises à cette taxe.
- Exonération des droits de mutation de propriété pour toutes les acquisitions foncières réalisées dans le cadre de l'investissement considéré.
- Dispense de tout droit de timbre pour les actes, pièces et écrits concernant les emprunts bénéficiant de la garantie de l'Etat ou de bonification d'intérêts.



## 2-2-6 Exonérations d'impôt durant la phase de démarrage de l'activité

Pour l'ensemble des entrepreneurs enquêtés, soit 100% des réponses étaient pour le « oui » c'est-à-dire qu'ils bénéficient d'un avantage fiscal durant la phase de démarrage de l'activité.

**Tableau N° : 34.** Exonérations d'impôt durant la phase de réalisation du projet

<b>exonérations d'impôt</b>	<b>Fréquence</b>	<b>%</b>
<b>Oui</b>	20	100
<b>Non</b>	00	00
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

Cet avantage fiscal octroyé à la deuxième phase à titre de l'exploitation (pour les trois premières années)

- Exonération d'impôt sur le revenu global (IRG) ;
- Exonération d'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) ;
- Exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ;
- Exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties.

## 2-2-7 Abattements d'impôt à la fin de la période des exonérations

La plupart des jeunes créateurs (90%) que nous avons questionnés ont bénéficié des abattements d'impôt à la fin de la période des exonérations (tableau 35). Ici, il convient de s'interroger sur le cas des 10% n'ayant pas bénéficié de l'abattement du moment que celui-ci est une règle générale pour tout entrepreneur qui passe par l'ANSEJ.

**Tableau N° :35.** Abattements d'impôt à la fin de la période des exonérations

<b>Abattements d'impôt</b>	<b>Effectif</b>	<b>%</b>
<b>Oui</b>	18	90
<b>Non</b>	2	10
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

D'après ces derniers éléments (5-6-7), les entrepreneurs bénéficient d'avantages fiscaux sous forme de franchise et réduction, au moment de la réalisation et sous forme d'exonération lors de l'exploitation de leurs projets. Ces avantages sont accordés tant en phase de création que lors de l'extension des capacités de production.

## 2-2-8 Le financement de l'ANSEJ

Le tableau ci-dessous (N36), nous renseigne sur les motivations ayant conduit les entrepreneurs interrogés à solliciter l'ANSEJ pour le financement de leur projets. La raison principale (55% des entrepreneurs interrogés) est le manque d'accès aux ressources, c'est-à-dire qu'il n'était pas possible de financer leurs projet en dehors de l'ANSEJ. Une autre raison, non moins importante, est qu'ils profitent des avantages offerts par l'Etat (9avis en commun).

Nous remarquons tout de suite, à la lecture du résultat que le dispositif ANSEJ, par le biais du financement qu'il accorde, contribue d'une façon remarquable à inciter les jeunes à devenir entrepreneur.

**Tableau N° :36** Raison de demandé le financement de l'ANSEJ

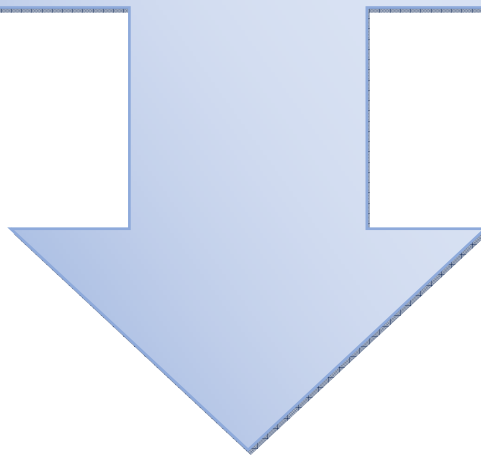
<b>Raison</b>	<b>Fréquence</b>	<b>%</b>
Je n'avais pas d'autres sources de financement	11	55
Pour profiter des avantages offerts par l'état	9	45
Autres	0	00
<b>Total</b>	<b>20</b>	<b>100</b>

Source : Etabli par nos soins à partir des résultats de l'enquête de terrain 2023.

## Conclusion

L'enquête et les données recueillies nous permettent de conclure à l'effectivité du rôle accompagnateur, conseiller, formateur et informateur de l'ANSEJ envers les porteurs de projets engagés dans l'entrepreneuriat dans le cadre de ce dispositif. Les services (post-crédation d'entreprises : la formation, l'accompagnement, etc.) prévus par l'ANSEJ sont effectivement mis en œuvre au profit des entrepreneurs. Si la majorité de ces derniers sont intéressés par ces services, la qualité et la pertinence de ces derniers sont appelés à être améliorées, étant donné que l'appréciation qui en faite par les bénéficiaires se situe à un niveau globalement moyen.

# **Conclusion générale**



## **Conclusion générale**

Au terme de notre travail, nous sommes parvenus à conclure que depuis près de deux décennies et suite aux multiples réformes engagées par les pouvoirs publics, les PME restent un moyen efficace et peu coûteux pour créer de la richesse et déterminant dans le développement économique d'un pays en pleine mutation comme l'Algérie. En effet, il permet aux chômeurs de trouver un emploi grâce à leur esprit d'initiative et à leur ténacité.

C'est dans ce cadre que l'Etat a mis en place un ensemble de dispositifs pour faciliter le financement de la création d'entreprise.

Notre étude avait pour objectif d'évaluer le rôle de l'ANSEJ dans la création d'entreprises pérennes, c'est-à-dire dans le suivi (accompagnement, conseils, formation, etc.) des entreprises créées dans le cadre de l'ANSEJ.

Nous avons essayé tout au long de ce travail d'apporter un éclairage théorique sur les concepts de l'entrepreneuriat et l'entrepreneur. Nous avons également tenté d'analyser l'efficacité du dispositif ANSEJ dans la création des micros entreprises en optant pour une démarche méthodologique comportant un volet théorique suivi d'une enquête de terrain.

En dernier lieu, après l'établissement du cadre conceptuel de notre problématique, et de la collecte d'informations relatives à notre terrain d'enquête, nous sommes passées à la partie exploratoire de ce travail qui s'est basée sur des enquêtes par questionnaire auprès des entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ dans la wilaya de Bejaia afin d'évaluer l'efficacité de ce dispositif dans la création d'entreprises pérennes.

L'analyse des données recueillies nous a permis d'établir une moyenne générale 6 sur une échelle (1/10) relatif à la satisfaction des porteurs de projets pris en charge par l'ANSEJ pour chacun des services fournis par celle-ci, ce qui nous permet de déduire que le dispositif ANSEJ remplit son rôle de soutien à la création d'entreprise pérennes de manière moyennement efficace.

Aussi, l'analyse des données recueillies nous a permis de déterminer que le dispositif ANSEJ vise en premier lieu à lutter contre le chômage et ceci en sensibilisant les jeunes à la création d'entreprise, les incitant ainsi à la création d'activité et par la même occasion d'emploi.

Par ailleurs, bien que, quasiment tous les entrepreneurs enquêtés déclarent que l'ANSEJ offre des opportunités intéressantes à la création et au développement des entreprises, ils restent peu satisfaits quant aux services de conseils stratégique et administratif.

# **Bibliographie**

## **Bibliographie**

### **Ouvrages :**

1. Cantillon R, « Essai sur la nature du commerce en général », Ed. I.N.E.D, Paris, décembre 2011.
2. CAPRON. H, « Entrepreneuriat et création d'entreprises, facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise », édition de Boeck, Paris, 2009.
3. FAYOLLE A, « Introduction à entrepreneuriat », Edition. Dunod, Paris, 2005.
4. Farouk BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », édition CASBAH, premier éd, 2000.
5. JULIEN. P-A, MARCHESNAY. M, « l'entrepreneuriat », édition Economica, Paris, 1996.
6. JANSSEN Frank, entreprendre « une introduction à l'entrepreneuriat » deboeck, 2009.
7. McMullen, J. S., Bagby, R. D., & Palich, L. E. (2008). Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 875-895
8. REYNOLDS, P., CAMP, S. M., BYGRAVE, W. D., AUTIO, E., HAY, M. (2001), «GEM Global Entrepreneurship Report », 2001 Summary Report. Babson College.
9. Schumpeter J.A, « Théorie de l'évolution économique », édition Dolloz, Paris, 1938.

### **Reuves et articles :**

1. BERREWIGA Amina et MEZIANE Amina « la culture entrepreneuriale chez les entrepreneurs Algériens », colloque national, Janvier 2019, P6.
2. BOUARIR ET DIANI, L'Accompagnement Entrepreneurial en contexte d'opportunité versus nécessité : une revue compréhensive de la littérature, Vol 2 N°1,2016, P5
3. CACHON Jean-Charles, « entrepreneurs : Pourquoi ? Comment ? Quoi ? », Site internet : <https://zone.biblio.laurentian.ca/dspace/bitstream/10219/229/1/Cachon%20RNO%2013-14.pdf>
4. CUNNINGHAM J.B. ET LISCHERON J. (1991), Defining entrepreneurship. *Journal of Small Business Management*, janvier 1991, pp.46
5. DEMMOUCHE et ALILAT, « ANALYSE DE L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL AU NIVEAU L'ANSEJ» Vol. 20, N°02 : Décembre 2021.
6. FILION L J, « Le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendance », cahier de recherche, 1997.

7. FONROUGE, Cécile. Entrepreneur/Manager : deux acteurs d'une même pièce. Communication AIMS XI Conférence annuelle. Actes des colloques de l'association Internationale de Management Stratégique AIMS, 2002.
8. GASSE Yvon, « l'influence du milieu dans la création d'entreprises », Centre d'Entrepreneuriat et de PME. Québec, université Laval, 2003
9. JULIEN P-A, Cadieux L, "La mesure d'entrepreneuriat", Institut de la statistique de la Québec, 4e trimestre, 2010.
10. VERHEUL, I., Thurik, R., Hessels, J., & van der Zwan, P. Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *EIM Research Reports h, 2010.*

#### **Thèses et mémoires :**

1. Eric Michael La violette, « L'essaimage en PME : enjeux et modalités », thèse du doctorat en sciences de gestion, université jean moulin Lyon 3, soutenue en 2005.
2. Tounés A, « L'intention entrepreneuriale, une recherche comparative entre des étudiants suivants des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE », thèse de doctorat en science de gestion, université de Paris, France, 2003.

#### **Rapports et documents divers**

1. ANGEM, « Le micro crédit mécanisme d'aide à la création de micros entreprises », agences de Bejaia, 2014, p01.
2. Données de l'ANSEJ, agence de la commune de Bejaia, 2018.
3. LEGHIMA, MENGUELTI, Cahiers du CREAD n°73, 2005, page 6, Les jeunes diplômés créateurs d'entreprises dans le cadre de l'ANSEJ : cas de wilaya de Tizi-Ouzou.

#### **Site :**

1. <https://startupsalgeriennes.wordpress.com>
2. <http://www.ansej.org.dz/>
3. <http://www.angem.dz/>
4. <http://www.andi.dz/>

#### **Décret et loi ;**

1. Journal officiel n°34,1994
2. Journal officiel n°6,2004.

## Table des matières

Page de couverture	
Remerciements	
Dédicaces	
Liste des tableaux	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale .....	01
Chapitre I : Généralité sur l'entrepreneuriat.....	04
Introduction du chapitre I .....	05
<b>Section 1 : L'acteur principal de l'entrepreneuriat : l'entrepreneur.....</b>	<b>05</b>
1.1 Définition de l'entrepreneur .....	06
1.2 Les caractéristiques de l'entrepreneur .....	08
1.3 Les motivations de l'entrepreneur .....	10
1.3.1 Les principales motivations des entrepreneurs .....	10
1.3.1.1. Besoin d'indépendance	
1.3.1.2. Besoin d'accomplissement	
1.3.1.3. La créativité et l'innovation :	
1.3.1.4. La prise de risque :	
1.3.1.5. L'internalité de contrôle :	
1.4 Les déterminants de l'entrepreneuriat .....	12
<b>Section 2 : Concept relative à l'entrepreneuriat .....</b>	<b>15</b>
2.1 Définition de l'entrepreneuriat .....	15
2.2 Les forme de l'entrepreneuriat .....	17
2.2.1 Création pure d'entreprise	
2.2.2 Essaimage	
2.2.3 Reprise d'entreprise	
2.2.4 Développement et croissance d'une entreprise	
2.2.5 Intraprenariat	
2.3 L'entrepreneuriat de nécessité et l'entrepreneuriat d'opportunité .....	19
2.3.1 L'entrepreneuriat de nécessité	
2.3.2 L'entrepreneuriat d'opportunité	
2.3.3 Différences entre les entrepreneurs de nécessité et d'opportunité	
<b>Conclusion de chapitre I .....</b>	<b>22</b>



<b>Chapitre II : Les dispositifs d'aide à la création d'entreprises en Algérie .....</b>	<b>24</b>
<b>Introduction de chapitre II .....</b>	<b>24</b>
<b>Section 1 : Les dispositifs et les structures d'aides à la création d'entreprise .....</b>	<b>25</b>
1.1. Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)	
1.2. La Caisse Nationale d'Allocation Chômage (CNAC)	
1.3. L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)	
<b>Section 2 : présentation de l'ANSEJ de la wilaya de Bejaia .....</b>	<b>27</b>
2.1- présentation du dispositif ANSEJ .....	27
2.1.1- Les Missions et les objectifs du dispositif l'ANSEJ .....	27
2.1.2- Les caractéristiques de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)	
2.2- Les services offerts par l'ANSEJ .....	29
2.2.1. Financement et avantages fiscaux .....	29
2.2.1.1 Phase de réalisation .....	30
2.2.1.2 Phase exploitation .....	30
2.2.1.3 La phase d'extension .....	31
2.2.1.4. Les formes et les structures de financement de L'ANSEJ .....	31
1. Le financement triangulaire.	
2. Le financement mixte.	
2.2.2. Formation .....	32
2.2.3. L'accompagnement .....	33
2.2.4. L'informations .....	34
2.2.5. Le conseil .....	35
<b>2.3. La micro-entreprise dans le dispositif ANSEJ .....</b>	<b>36</b>
2.3.1. Définition .....	36
2.3.2. Les objectifs .....	37
2.3.3. Les étapes à suivre pour créer une micro-entreprise .....	37
2.3.3.1. Le bilan de personnalité	
2.3.3.2. Les étapes à franchir	
2.3.3.3. Le montage de l'entreprise	
<b>Conclusion de chapitre II .....</b>	<b>38</b>

<b>Chapitre III : Evaluation l'efficacité de l'ANSEJ cas de la wilaya de Bejaia .....</b>	<b>39</b>
<b>Introduction du chapitre III .....</b>	<b>40</b>
<b>Section 1 : Méthodologie de l'enquête.....</b>	<b>40</b>
1.1. Objectif de l'enquête .....	40
1.2 Présentation de l'échantillon .....	40
1.3 Le questionnaire de l'enquête .....	41
1.4 Le déroulement de l'enquête .....	42
1-5 Le traitement et dépouillement des questionnaires .....	42
<b>Section 2 : Présentation et analyse des résultats de l'enquête .....</b>	<b>43</b>
2-1 Présentation et caractéristiques des entreprises et des entrepreneurs enquêtés .....	44
2-1-1 La répartition des entreprises enquêtées selon la date de la création (début de l'activité)	
2-1-2 la répartition des entreprises par secteur d'activité	
2-1-3 La Présentation des entrepreneurs par sexe	
2-1-4 L'âge des entrepreneurs	
2-1-5 Présentation des entrepreneurs selon leur situation matrimoniale	
2-1-6 La répartition des entrepreneurs selon leur niveau d'instruction.	
2-1-7 La répartition selon la situation professionnelle de l'entrepreneur avant la création de leur entreprise	
2-1-8 La formation professionnelle antérieure dans le même secteur d'activité	
2-1-9 Les motivations entrepreneuriales des entrepreneurs	
2-2 Analyse des résultats de l'enquête.....	48
2-2-1 La formation .....	48
2-2-2 L'accompagnement .....	49
2-2-3 L'information (économique, technique, législative et réglementaire .....	51
2-2-4 Le conseil ....	52
2-2-5 Les exonérations d'impôt durant la phase de réalisation du projet .....	53
2-2-6 Les exonérations d'impôt durant la phase de démarrage de l'activité .....	54
2-2-7 Les abattements d'impôt à la fin de la période des exonérations .....	55
2-2-9 Le financement de l'ANSEJ .....	56
<b>Conclusion du chapitre III .....</b>	<b>57</b>
<b>Conclusion générale .....</b>	<b>59</b>

## Université Abderrahmane MIRA de Bejaia

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

#### Questionnaire de collecte de données pour la réalisation d'un Mémoire

Madame, Monsieur, je vous remercie, par avance, de bien vouloir consacrer un peu de votre temps pour répondre au présent questionnaire. Nous vous assurons que l'anonymat du questionnaire sera gardé, vos réponses seront traitées confidentiellement et serviront exclusivement à des fins de recherche scientifique.

- Q1.** Votre Age à la date de création de votre entreprise ? / \_\_\_\_/ ans
- Q2.** Votre Genre ? 1- Masculin / \_\_\_/ 2- Féminin / \_\_\_/
- Q3.** Votre situation matrimoniale : 1- Marié(e) / \_\_\_/ 2- Célibataire / \_\_\_/
- Q4.** Le secteur d'activité de votre entreprise ? / \_\_\_\_\_/
- Q5.** L'année de création de votre entreprise ? / \_\_\_\_\_/
- Q6.** Votre Niveau d'étude ? 1- Aucun / \_\_\_/ 2- Primaire / \_\_\_/ 3- Moyen / \_\_\_/  
4- Secondaire / \_\_\_/ 5- Universitaire / \_\_\_/ 6- Formation professionnelle / \_\_\_/
- Q7.** Quelle était votre situation avant d'entreprendre votre projet ?  
1- Chômeur / \_\_\_/ 2- Salarié / \_\_\_/ 3- Etudiant / \_\_\_/  
4- Migrant / \_\_\_/ 5- Autre (préciser) / \_\_\_\_\_/
- Q8.** Si la réponse est 2, alors quelle est votre origine professionnelle ?  
1- Fonctionnaire / \_\_\_/ 2- Salarié chez un privé / \_\_\_/ 3- Dirigeant / \_\_\_/  
4- Apprenti / \_\_\_/ 5- Autre (préciser) / \_\_\_\_\_/
- Q9.** Votre formation correspondait-elle à votre secteur d'activité ?  
1- Oui / \_\_\_/ 2- Non / \_\_\_/ 3- Je n'ai aucune formation / \_\_\_/
- Q10.** Créer une entreprise était-elle votre unique option ou en aviez-vous d'autres ?  
1- Je n'avais pas d'autres choix (entrepreneuriat de nécessité) / \_\_\_/  
2- J'ai saisi une opportunité (entrepreneuriat d'opportunité) / \_\_\_/  
3- Les incitations de l'Etat étaient intéressantes (à ne pas rater) / \_\_\_/  
4- Autre (préciser) / \_\_\_\_\_/
- Q11.** Avez-vous bénéficié de la formation par l'ANSEJ? Oui / \_\_\_/ Non / \_\_\_/
- Q12.** Si NON, Pour quelle raisons ?  
1. J'ai jugé inutile la formation / \_\_\_/  
2. La formation prévue par l'ANSEJ était mal programmée/ \_\_\_/  
3. Le programme de la formation prévue par l'ANSEJ était non intéressant / \_\_\_/  
4. Les conditions de déroulement de la formation étaient non confortables / \_\_\_/  
5. La formation n'était pas prévue ni programmée par l'ANSEJ / \_\_\_/  
6. Autre : / \_\_\_\_\_/
- Q13.** Si la réponse était OUI, comment jugez-vous l'utilité de la formation offerte par l'ANSEJ ?  
1. Très utile / \_\_\_/ 2. Utile / \_\_\_/ 3. Moyennement utile / \_\_\_/ 4. Peu utile / \_\_\_/  
5. Pas du tout utile / \_\_\_/
- Q14.** Avez-vous bénéficié de l'accompagnement par l'ANSEJ ? Oui / \_\_\_/ Non / \_\_\_/
- Q15.** Si NON, Pour quelle raisons ?  
1. J'ai jugé inutile l'accompagnement / \_\_\_/  
2. Les conditions exigées prévues par l'ANSEJ étaient difficiles / \_\_\_/

3. La manière prévue de déroulement était non intéressantes / \_\_\_/
4. L'accompagnement n'était pas prévu ni programmé par l'ANSEJ / \_\_\_/
5. Autre : / \_\_\_\_\_/

**Q16.** Si la réponse était **OUI**, comment jugez-vous l'utilité de l'accompagnement offert ?

1. Très utile/\_\_\_/
2. Utile/\_\_\_/
3. Moyennement utile/\_\_\_/
4. Peu utile/\_\_\_/
5. Pas du tout utile/\_\_\_/

**Q17.** Avez-vous bénéficié de l'Information (économique, technique, législative et réglementaire) par l'ANSEJ? Oui /\_\_\_/ Non /\_\_\_/

**Q18.** Si **NON**, Pour quelle raisons ?

1. Je n'ai pas cherché à avoir les informations prévues par l'ANSEJ /\_\_\_/
2. Les informations prévues à communiquer n'étaient intéressantes /\_\_\_/
3. Aucun programme de communication d'informations n'était prévu par l'ANSEJ /\_\_\_/
4. Les conditions exigées par l'ANSEJ pour avoir l'information étaient difficiles /\_\_\_/
5. Autre : / \_\_\_\_\_/

**Q19.** Si la réponse était **OUI**, comment jugez-vous l'utilité de l'information fournie ?

1. Très utile/\_\_\_/
2. Utile/\_\_\_/
3. Moyennement utile/\_\_\_/
4. Peu utile/\_\_\_/
5. Pas du tout utile/\_\_\_/

**Q20.** Avez-vous bénéficié de Conseils par l'ANSEJ? Oui /\_\_\_/ Non /\_\_\_/

**Q21.** Si **NON**, Pour quelle raisons ?

1. Je n'ai pas cherché à avoir les conseils prévus par l'ANSEJ /\_\_\_/
2. J'ai jugé inutile les conseils prévus par l'ANSEJ /\_\_\_/
3. Aucun programme de conseils n'était prévu par l'ANSEJ /\_\_\_/
4. Autre : / \_\_\_\_\_/

**Q22.** Si la réponse était **OUI**, comment jugez-vous l'utilité de l'information fournie ?

1. Très utile/\_\_\_/
2. Utile /\_\_\_/
3. Moyennement utile/\_\_\_/
4. Peu utile/\_\_\_/
5. Pas du tout utile/\_\_\_/

**Q23.** Avez-vous bénéficié des Exonération d'impôts durant la phase de réalisation du projet?

Oui /\_\_\_/ Non /\_\_\_/

**Q24.** Avez-vous bénéficié des Exonération d'impôts durant la phase de démarrage de l'activité?

Oui /\_\_\_/ Non /\_\_\_/

**Q25.** Avez-vous bénéficié des abattements d'impôts à la fin de la période des exonérations?

Oui /\_\_\_/ Non /\_\_\_/

**Q26.** Pour quelles raisons avez-vous demandé le financement de l'ANSEJ ?

- 1- Je n'avais d'autres sources de financement pour créer mon entreprise /\_\_\_/
- 2- Pour profiter des avantages offerts par l'Etat (dans le cadre de l'ANSEJ) /\_\_\_/
- 3- Autre (préciser) / \_\_\_\_\_/

Vos suggestions !

.....  
 .....

**Fin du questionnaire, merci encore une fois !**

## **Résumé**

Afin que les pouvoirs publics créent des emplois en quantités suffisantes pour faire face au chômage qui frappe un nombre important de jeunes, notamment en période de crise, une batterie de mesures a été prise.

Parmi les différents dispositifs mis en place en Algérie, l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des jeunes (ANSEJ), comme son nom l'indique, a pour vocation essentielle de soutenir les porteurs de projets dans leur quête de concrétiser leurs projets sous la forme de création d'entreprises. Cependant, il ne s'agit pas seulement de créer des entreprises, mais faudrait-il que celles-ci soient viables et pérennes. A ce propos, l'ANSEJ se donne le rôle d'accompagnateur, de conseiller, de formateur et d'informateur des bénéficiaires de son financement. Il convient, ici, se s'interroger dans quelle mesure ce rôle est effectivement et efficacement assumé par l'ANSEJ.

Pour y apporter une réponse, le présent mémoire examine le cas de la wilaya de Bejaia. Les résultats obtenus indiquent que l'ANSEJ ne répond pas à toutes les attentes des porteurs de projets.

## **Mots clés**

ANSEJ, Petite et Moyenne Entreprise, Créations d'entreprises, Financement et accompagnement des PME, Bejaïa

## **Abstract:**

In order to ensure that the public authorities create jobs in sufficient quantities to cope with the unemployment which affects a large number of young people, particularly in times of crisis, a series of measures have been taken.

Among the various measures put in place in Algeria, the National Agency for Support to Youth Employment (ANSEJ), as its name indicates, has the main purpose of supporting project promoters in their quest to make their projects a reality in the form of business creation. However, it is not just a question of setting up businesses, but of making them viable and sustainable. In this regard, ANSEJ takes on the role of mentor, advisor, trainer and informant of the beneficiaries of its funding. The question here is to what extent this role is effectively and efficiently carried out by ANSEJ.

In response, this submission examines the case of the wilaya of Bejaia. The results obtained indicate that ANSEJ does not meet all the expectations of project promoters.

## **Keywords**

ANSEJ, Small and Medium Enterprises, Business Start-ups, SME Financing and Coaching, Bejaïa