

Université Abderrahmane Mira de Bejaia

Faculté Des Sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion

Département Des sciences de gestion



Mémoire fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de

Master en Sciences de Gestion

Option : Entrepreneuriat

Thème :

La création d'entreprise dans le cadre du dispositif ANGEM

Cas : ANGEM Bejaia

Réalisé par :

HAMOU Marouane

AKKACHE Oussama

Membres de jury :

Président : Moussaoui K

Examineur : Bouhali H

Encadré par :

Mme. LAHLOU hafsa

Année universitaire 2023/2024

REMERCIEMENT

Nous tenons tout d'abord à remercier Allah , nous tenons à exprimer toute notre reconnaissance à notre directrice de mémoire, Madame Lahlou Hafsa.

Nous la remercions de nous avoir encadré, orienté, aidé et conseillé.

Nos remerciements s'adressent également à l'ensemble du personnel de l'ANGEM de Bejaia.

Nous exprimons également, nos remerciements aux membres de jury, qui ont accepté d'évaluer ce travail.

Et on remercie toutes celles et tous ceux qui nous ont d'une façon ou d'une autre apporté leur soutien tout au long de notre travail. Enfin, nous remercions nos familles et amie(s) sans oublié nos cher amie M.yanis pour leur soutiens et encouragements tout au long de ce travail.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail

A mon cher père Nouari que Dieu le guérisse et le rétablisse. A qui m'a fait élever par une bonne éducation, qui m'a allumé le chemin du savoir depuis mon enfance.

A ma très chère mère Dalila que dieu la protège pour moi-même.

A mes chères frères Sasi , issam et wassim ,

A ma chère sœur Lamia

A mes chers amis précisément Bolot

Sans oublier mon binôme Oussama surnommer Qousqous

Marouane

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

*A ma très chère
mère « Hadda »*

*A mon cher
père « Smail »*

*Quoi que je dise ou quoi je fasse, je n'arriverai jamais à
vous remercier comme qu'il soit. C'est grâce à vos
encouragements, vos bienveillances et votre présence à mes
côtés, que j'ai réussi ce respectueux parcours.*

*A ma chère sœur «
Karima »
A mes chers frères « Riadh » et «
Mouhamed »*

*Pour leurs soutiens moraux et leurs conseils précieux tout au long
de mes études.*

*Sans oublier mon binôme Marouane « El Mammay »
Et ainsi à mes chers amis.*

Oussama

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : Généralités sur l'entrepreneuriat	2
Introduction :.....	6
Section 01: Les concepts de base sur l'entrepreneuriat.	6
Section02 : L'entreprise	12
Section 03: L'entrepreneur, ses types et ses caractéristiques	22
Conclusion	30
Chapitre 2 : L'entrepreneuriat en Algérie.....	32
Introdoction	32
Section 01 : L'émergence de l'entrepreneuriat en Algérie.....	36
Section 02 : Les dispositifs d'aide à la création d'entreprise.....	38
Conclusion	43
Chapitre 03: Le Rôle du dispositif ANGEM, (antenne Bejaia) dans la promotion de l'entrepreneuriat dans la wilaya de Béjaia	45
Introduction :.....	45
Section 01 : Présentation de l'organisme ANGEM, Antenne de la wilaya de Bejaia.....	45
Section 02 : Le dispositif ANGEM de Bejaia : bilan statistique et apports.....	53
Conclusion	62
Conclusion générale :	64

Liste des abréviations

ANADE : Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat

ANDI : Agence Nationale de Développement des Investissements

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeune

BTP : Bâtiment, Travaux Publics

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNI : Conseil National de l'Investissement

DA : Dinar Algérien

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

FGMMC : Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits

OSCIP: Office national pour l'orientation le Suivi et la Coordination de l'investissement Privé
national

ONS : Office National des Statistiques

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PMI : Petites et Moyennes Industrie

PNR : Prêt Non Rémunéré

SA : Société Anonyme

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SCA : Société en Commandite par Action

Liste des tableaux

Tableau N°1 : Les différentes formes entrepreneuriales.....	11
Tableau N°2 :Classification des entreprises selon la taille.....	16
Tableau N°3 :Typologies des entrepreneur 25	25
Tableau N° 4 :Typologie des entrepreneurs depuis le dix-septième siècle. . 25	25
Tableau N°5 : Nombre d’entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ	39
Tableau N°6: Nombre d’entreprises créées dans le cadre de CNAC (2018-2022).....	41
Tableau N°7: Répartition des crédits accordé par type de financement.....	53
Tableau N°8 : répartition des prêts accordés par genre.....	53
Tableau N°9 : Répartition des crédits accordé par niveau d’instruction....	56
Tableau N°10 :Répartition des crédits accordé par secteur d’activité	57
Tableau N°11 : Répartition des crédits Achat de Matières Premières (ANGEM – Promoteur)par tranche d’age.....	59
Tableau N°12 : Répartition des crédits Financement Triangulaire (ANGEM – Banque – Promoteur) par tranche d’age	60

Liste des figures

Figure N°01 : l'organigramme de L'agence Nationale.....	46
Figure N° 02: Répartition des crédits accordés par type de financement... 54	54
Figure N° 03: Répartition des prêts accordés par genre	55
Figure N°04: Répartition des crédits accordés par niveau d'instruction	56
Figure N°05: Répartition des crédits accordé par secteur d'activité	58
Figure N°06: Répartition des crédits Achat de Matières Premières (ANGEM – Promoteur)par tranche d'age.....	59
Figure N°07: Répartition des crédits Financement Triangulaire (ANGEM – Banque – Promoteur)par tranche d'age	61

Introduction générale

Introduction générale

Aujourd'hui, l'entrepreneuriat s'est peu à peu imposé comme le moteur du développement économique et social d'un pays. Il consiste à créer, gérer et développer une entreprise en prenant des risques et en exploitant les opportunités du marché. Les entrepreneurs sont des individus passionnés, innovants et motivés qui cherchent à apporter des solutions nouvelles et créatives à des problèmes existants.

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui au cours du temps a pris plusieurs significations. Plusieurs auteurs et chercheurs dans ce domaine ont essayé d'apporter une définition pour ce concept. Parmi ces auteurs, VERSTRAETE Thierry qui a défini l'entrepreneuriat comme étant un phénomène combinant un individu et une organisation, l'un se définit par rapport à l'autre et vice versa. « L'entrepreneuriat est le processus qui amène les personnes à envisager la propriété d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable, à arriver avec des projets d'entreprise à apprendre à devenir des entrepreneurs, à lancer et à développer une entreprise »¹.

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 ayant des qualités distinctes (une personne innovatrice, créatrice et opportuniste qui aime relever des défis et prendre des risques).

La création d'entreprise est devenue le mot d'ordre en matière de développement. Face au défi de mondialisation, l'entrepreneuriat devient un moyen pour les milieux d'assurer les capacités d'innovations des entrepreneurs et leurs compétitivités. Alors que le terme entrepreneuriat s'articule autour d'un personnage et d'une organisation, ce dernier est l'acteur de ce phénomène, il est très souvent à l'origine des innovations de rupture, il crée des entreprises, des emplois et participe au renouvellement et la restructuration du tissu économique, il se caractérise par la prise de risque et par l'aptitude à l'innovation. L'innovation consiste à positionner l'entreprise dans un environnement qui met à la disposition d'entrepreneur toutes les compétences et les connaissances qui lui permettant

¹VERSTRAETE T., « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol 1, n°1,2001

Introduction générale

d'innover. Selon Schumpeter « *l'innovateur qui apporte la destruction créatrice* »².

Le gouvernement algérien a progressivement changé du rôle de l'investisseur au rôle accompagnateur par des mesures dans le domaine économique, notamment dans le domaine des investissements, laissant le champ à l'initiative privée. Ce qui a été concrétisé par la création du ministère de la PME en 1991, la promulgation du code d'investissement en 1993.

Le gouvernement a mis en place des dispositifs de soutien à la création de l'emploi comme : Agence nationale d'appui et de développement d'entrepreneuriat (ANADE EX ANSEJ), Agence nationale de gestion du micro crédit (ANGEM), Caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) et Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI).

La wilaya de Bejaia est l'une des régions les plus dynamiques dans l'activité entrepreneuriale du pays notamment dans l'industrie agroalimentaire. Elle dispose d'un bon environnement d'investissement grâce à sa position géographique et la disponibilité des infrastructures nécessaires à l'équilibre et aux activités économiques (port, aéroport, zones d'activités et zones industrielles). Elle dispose d'une base économique importante, constituée à 95 % de petites et moyennes entreprises (secteur privé). Elle occupe la troisième place au niveau national en termes de la population globale des PME, avec 34526 PME pour le 31/12/2023.

L'entrepreneuriat à Bejaia dispose de plusieurs dispositifs d'aide à la création d'entreprise, et l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) est l'un de ces organismes, il joue un rôle essentiel dans le soutien à l'entrepreneuriat dans la région de Béjaia.

Ceci nous amène à nous poser la question centrale suivante : **Quelle est la contribution du dispositif de l'ANGEM dans la promotion de l'entrepreneuriat dans la région de Béjaia?**

Pour mieux cerner cette question, notre travail tentera de répondre aux questions secondaires suivantes :

- En quoi consiste l'entrepreneuriat ?
- Le dispositif ANGEM joue-t-il vraiment un rôle dans la promotion des micro- entreprise ?

²Allain., Fayolle, « introduction à l'entrepreneuriat », Dunod, paris, 2005, p16-17

Introduction générale

➤ Sur quel critère la répartition des microcrédits est-elle accordée par le dispositif ANGEM (selon le genre et le secteur d'activités, l'âge et le niveau d'instruction) ?

C'est dans ce cadre que s'inscrit notre recherche avec comme hypothèses de base :

➤ **Hypothèse 01 :** L'entrepreneuriat est nécessaire au développement économique.

➤ **Hypothèse 02 :** Le dispositif ANGEM contribue à renforcer la dynamique entrepreneuriale du territoire de la wilaya de Bejaia via des crédits octroyés aux investisseurs.

➤ **Hypothèse 03 :** La répartition des microcrédits accordés par l'ANGEM se fait par des critères et des modalités définis par l'organisme d'octroi du crédit.

Pour répondre à notre problématique de base, confirmer ou infirmer les hypothèses posées nous faisons appel d'abord à la recherche bibliographique et documentaire sur l'entrepreneuriat ensuite, nous analyserons des statistiques pour évaluer la dynamique entrepreneuriale en Algérie enfin, nous exploitons des données fournies par l'ANGEM Bejaia³.

Cette méthodologie nous a permis d'élaborer trois chapitres :

➤ **Le premier chapitre** sera consacré aux généralités sur l'entrepreneuriat.

➤ **Le deuxième chapitre** est consacré à l'émergence de l'entrepreneuriat en Algérie et la présentation des différents dispositifs d'aide à la création d'entreprise en Algérie.

➤ **Le troisième chapitre** est consacré au rôle du dispositif ANGEM dans la promotion de la dynamique entrepreneuriale dans le territoire de la wilaya de Bejaia. Ce chapitre fera l'objet d'une analyse des données obtenues auprès de l'antenne ANGEM Béjaia.

³ *Bulletins des informations et des statistiques du ministère d'industrie*

Chapitre 1 :
Généralités sur
l'entrepreneuriat

Introduction

L'entrepreneuriat est un processus de création de valeur qui constitue un formidable levier de croissance et d'innovation. Par ailleurs l'entrepreneuriat est un domaine vaste et dynamique qui implique la création, la gestion et le développement d'une entreprise. Cela peut aller de petite start-up à de grandes entreprises. Les entrepreneurs sont souvent des innovateurs, prenant des risques calculés pour saisir des opportunités sur le marché. La passion, la créativité et la détermination sont des éléments clés de la réussite entrepreneuriale.

L'entrepreneuriat est considéré comme une solution au problème de chômage, contribue à la croissance économique et à réduire le taux de pauvreté.

L'objectif de ce chapitre est de présenter en général les notions de l'entrepreneuriat et de l'entrepreneur puisqu'il est indispensable de définir ce que l'on entend par entrepreneuriat, nous identifierons les différents types de l'entrepreneur et ses caractéristiques et nous terminerons par la définition des concepts rattachés à la notion de l'entreprise.

Section 01: Les concepts de base sur l'entrepreneuriat

Historique de l'entrepreneuriat

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale et jusqu'à la fin des années 1970, les grandes entreprises ont dominé l'économie. La grande taille était considérée comme souhaitable, voire inévitable, et la croissance de la firme était jugée indispensable pour réaliser des économies d'échelles. La PME était perçue comme une simple étape de la vie de l'entreprise. Durant cette période, le nombre d'entreprises par habitant a diminué en Europe.

Le climat économique était plutôt propice à l'étude de la grande entreprise, voire de la multinationale, et par conséquent l'entrepreneuriat intéressait peu les chercheurs. Le nombre des grandes entreprises a dominé durant les années 1970 et 1980. Les chercheurs ont alors pris conscience de l'importance économique des entreprises nouvellement créées. Bien qu'il ait déjà fait l'objet de recherches isolées au paravent et que ses bases historiques remontent au 17^{ème} siècle.

C'est à partir de-là qu'apparaissent des revues scientifiques et des conférences consacrées à l'entrepreneuriat. Ce mouvement s'est accéléré au début des années 1990.

Deux auteurs **R.Cantillon** et **J.B.Say** ont démontré l'importance de l'entrepreneur pour l'économie dans son ensemble, principalement en s'appuyant sur son rôle dans ce processus.

En 1928, **J. Schumpeter** fonde sa propre entreprise. Il excellait et innovait. J. Schumpeter reconnaîtra à l'entrepreneur joue un rôle important dans la structure économique.⁴

1. Définition de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe et diversifié qui a pris différentes formes au fil du temps.

Certains chercheurs limitent le concept d'entrepreneuriat :

Selon Schumpeter (1934) : c'est la capacité à introduire des innovations (produits/méthodes... etc.) et à créer ou exploiter des opportunités de déséquilibres de marché, y compris la création de valeur dans le dialogue entre l'entrepreneur et le marché.

Krinzer (1973) inclut la capacité d'identifier et d'exploiter les opportunités ; Cela signifie identifier les déficiences du système pour rétablir l'équilibre.

Say (1803) définit l'entrepreneuriat comme la capacité de créer une organisation et de la gérer de manière à produire du profit ou du progrès : d'où le niveau de maximisation du profit.

Selon Kinght (1921), il s'agit de la capacité à gérer efficacement l'incertitude et le risque.

Par conséquent, l'entrepreneuriat est une activité humaine qui ajoute de la valeur au marché en créant ou en développant une activité économique, soutenue par l'environnement en général, qui varie en fonction de la valeur de l'impact économique pour s'adapter aux personnes. Et des revendications foncières conjointes⁵.

2. Les Paradigmes de l'entrepreneuriat

Fayolle et Verstraet (2005) soutiennent que l'entrepreneuriat est un domaine trop vaste et diversifié pour être réduit à une seule définition. Selon eux, les différentes définitions proposées par les auteurs peuvent être réparties en quatre écoles de pensée ou paradigmes.

⁴ F. Janssen et B. Surlemont : « L'entrepreneuriat : éléments de définition », 2009, p 25

⁵ (<http://fr.scribd.com>)

2.1. Paradigme des opportunités commerciales (SHANE et VENKARTARMAN 2000)

Selon ce point de vue, l'entrepreneuriat implique d'identifier ou de créer des opportunités et de les exploiter, en mettant parfois l'accent sur la capacité à mobiliser des ressources pour réaliser des opportunités. Cette approche se concentre sur les origines des opportunités, les processus par lesquels les opportunités sont découvertes, évaluées et exploitées, ainsi que les individus impliqués dans ces processus.

2.2. La théorie de la création d'une organisation

Également connue sous le nom de paradigme de la création d'une organisation, est une approche qui considère l'entrepreneuriat comme la création d'une organisation par une ou plusieurs personnes. Cette perspective ne se limite pas à la notion d'entreprise, mais peut également inclure d'autres formes d'organisations, telles que des associations, des coopératives ou des fondations. Cette approche met l'accent sur la création d'une structure qui permettra à des individus de travailler ensemble pour atteindre un objectif commun, et qui peut prendre différentes formes en fonction des besoins et des objectifs de l'initiative.

2.3. Le paradigme de la création de valeur (ROSTADT 1984, BRUYAT et JULIEN 2001)

Cette perspective considère l'entrepreneuriat comme un processus dynamique qui crée de la valeur, que ce soit à un niveau individuel, économique ou social. Les travaux de recherche sur la relation entre l'entrepreneuriat et la croissance économique relèvent de ce paradigme⁶.

2.4. Le paradigme de l'innovation (SCHUMPTER)

Dans cette méthode, l'innovation occupe une place centrale dans la définition de l'entrepreneuriat, elle est également un moyen de distinguer les entrepreneurs des propriétaires-

⁶IMANSOUREN Souhila.« L'entrepreneuriat: Evolution et contrainte salarisation des PME en Algérie (2001-2019) » EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, Algérie. p 662

dirigeants de petites et moyennes entreprises (PME). La notion d'innovation peut prendre diverses formes, comme de nouveaux produits ou services, de nouvelles matières premières, de nouvelles techniques de production, de distribution ou de vente, de nouveaux marchés, une nouvelle structure, etc. Toutefois, il est important de souligner que les écrivains qui adhèrent à l'un ou l'autre paradigme intègrent fréquemment plusieurs paradigmes dans leur conception de l'entrepreneuriat. Ainsi, afin d'adopter une définition pertinente de l'entrepreneuriat, il est pertinent de considérer une vision globale qui prenne en considération les différents paradigmes mentionnés ci-dessus⁷.

3. Les diverses formes d'entrepreneuriat

Il y a différentes formes d'entrepreneuriat, chacune présente ses propres bénéfices et inconvénients. Il est donc crucial d'avoir une connaissance approfondie des diverses formes d'entrepreneuriat afin de pouvoir prendre une décision éclairée en fonction de ses objectifs et de ses ressources⁸.

3.1. Créer sa propre entreprise en franchise

La franchise est un type d'entreprise qui concerne deux acteurs principaux : le franchiseur, qui est habituellement une entreprise, et les franchisés, qui sont des entreprises juridiquement et financièrement autonomes. Grâce à ce système, les franchisés ont la possibilité de vendre des produits ou services en exploitant le concept, la marque, l'expertise, l'identité visuelle et la réputation du franchiseur, contre une rémunération. De cette manière, les franchisés peuvent profiter de la réputation déjà acquise du franchiseur sur le marché et de la renommée de ses produits ou services.

3.2. Créer une entreprise en utilisant l'essaimage

L'entrepreneuriat par essaimage se produit lorsque l'employeur soutient ses employés dans la création de leur propre entreprise. Cette approche se divise en trois catégories :

⁷ Bernar Surlemont.Paul Kearney. « Pédagogie et esprit d'entreprendre »2009. p.23;24

⁸ VESTREATE.T, « Entrepreneuriat ; modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol1, n°1, 2001.P15-23

- La mise en place d'une essaimage à chaud (ou sociale): offre à l'entreprise la possibilité de résoudre un problème de sureffectif ou de mettre en œuvre une politique de consolidation.
- La création d'entreprise à froid (ou actif) : concerne les employés qui ont un projet de création d'entreprise.
- L'essaimage stratégique consiste à établir une politique économique qui encourage les deux parties afin de réaliser une externalisation d'une activité.

Le parrainage, l'aide financière, l'expertise, l'accès à l'information, le transfert de brevets ou d'activités, etc., sont quelques-unes des formes de cette méthode. Les employés qui désirent créer leur propre entreprise peuvent profiter de l'entrepreneuriat par essaimage, en bénéficiant de l'assistance d'experts dans leur domaine et d'une rémunération. Cette approche offre également aux entreprises la possibilité de transmettre leur expertise et leur savoir-faire à de nouvelles entreprises tout en diminuant leurs dépenses.

3.3. La reprise d'entreprise

C'est une forme de croissance de l'entreprise par la fusion qui est le regroupement de l'entreprise avec une ou d'autres pour créer une entreprise ou plus. Il s'agit d'acquérir des entreprises existantes, qu'il s'agisse de PME, de start-up ou de grandes entreprises. Le repreneur peut créer une nouvelle entreprise ou reprendre une entreprise existante. L'un des avantages de cette forme d'entreprise est que des relations préétablies avec les clients et les fournisseurs peuvent être héritées, ce qui peut être bénéfique si ces relations sont solides. De plus, en conservant le nom et l'identité de l'entreprise, cela offre des avantages de continuité à une entreprise qui fonctionnait auparavant bien. Puisque l'entreprise est déjà en place, l'acheteur peut s'appuyer sur des données passées et actuelles pour décrire la structure et les opérations de l'entreprise, réduisant ainsi l'incertitude.

3.4. Intrapreneuriat

Lorsqu'un employeur encourage le développement de compétences entrepreneuriales au sein de l'entreprise, on parle d'intrapreneuriat. Contrairement à l'entrepreneuriat dérivé, il s'agit de former des salariés pour qu'ils deviennent entrepreneurs au sein de l'entreprise. Ainsi, les employés ont la possibilité d'apprendre et d'expérimenter dans un environnement de travail sécuritaire. Ils disposent cependant d'une moindre liberté d'action que les entrepreneurs indépendants. Pour les entreprises, l'intrapreneuriat peut favoriser l'innovation interne et créer une culture d'entreprise dynamique, notamment dans le secteur des services.

3.5. Créer une entreprise en Ex-nihilo

L'esprit d'entrepreneuriat autodidacte est très apprécié des jeunes entrepreneurs qui souhaitent développer leurs propres projets. Cela implique de créer une entreprise à partir de zéro, ce qui peut s'avérer une tâche ardue. Il faut prendre le temps de s'implanter sur le marché, convaincre les clients potentiels et mener des recherches. Cela peut être plus difficile si le niveau d'innovation est élevé. Les besoins financiers doivent être soigneusement évalués et les ressources doivent être adéquates. Créer quelque chose de toutes pièces demande beaucoup de travail, de rigueur et de ténacité. Il est important d'évaluer avec précision les risques et des études de planification et de faisabilité⁹.

Tableau N°1 : Les différentes formes entrepreneuriales

Formes Entrepreneuriales	Définitions	Sources
Création pure d'entreprise	Une création est dite 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 certains de ses salariés et les aide 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 Mulic (2004)

⁹ <https://www.foad-mooc.auf.org/>

<p>Développement et croissance d'une entreprise</p>	<p>Nouveaux débouchés commerciaux (produits, services, procédés) ou mise en application de meilleurs moyens de répondre à la demande du moment.</p>	<p>OCDE (1998)</p>
<p>Intrapreneuriat</p>	<p>Conception de nouveaux projets ou de nouvelles activités ou développement des activités actuelles, à partir d'une entreprise existante, quelle que soit la taille de l'entreprise.</p>	<p>Carrier (2008) Dumais et coll. (2005)</p>

Source : JULIEN, CADIEUX ; 2010, p 29

Section 2 : L'entreprise

Dans l'histoire du développement économique de l'humanité, l'entreprise a joué un rôle moteur l'ensemble des moyens enragent, en techniques, en savoir-faire qui naissent de l'épargne, peut être mobilisé pour la production de biens et services, à jouer un rôle primordial puisque les changements importants se sont produits dès lors que l'homme a commencé son utilisation.

1. Les débuts de l'entreprise

L'entreprise moderne n'a pas fait son apparition avant le XVIème siècle. Avant cette date, l'entreprise était essentiellement une entreprise marchande.

1.1. La naissance de l'entreprise par le commerce

Les premières activités que l'on pourrait qualifier d'entrepreneuriales étaient essentiellement liées aux échanges. Les marchands se sont développés dans l'antiquité mais le mouvement s'est arrêté en occident avec les invasions orientales qui ont laissé la place à un régime féodal essentiellement autarcique. Le second secteur d'activités concerne la

banque même si on connaît les freins mis à la pratique du prêt à intérêt.

Le volet production des entreprises se limite donc aux mines, aux bateaux et aux armes. Tant que la priorité des diverses cités reste l'autosuffisance ; les échanges ne peuvent se développer, faute de viser une production plus importante.

Cependant, les principaux obstacles au développement réel du travail résident dans la pensée de la période entre Platon, qui considérait le travail comme un esclave, et Aristote, qui croyait qu'aucun changement ne crée la richesse. Les innovations à cette époque étaient principalement destinées à des fins militaires.

Le premier milieu du siècle n'est pas une bonne époque pour l'Europe occidentale. Même l'Empire byzantin semble avoir prospéré dans le commerce (mais son système bancaire n'était pas libre). Il faudra attendre le XIe siècle pour voir le début d'une renaissance du commerce, grâce à la force des croisades, qui se concentrent à nouveau sur l'Orient et surtout conduisent aux premières véritables innovations. Le secteur de l'eau en fait partie, mais le plus important est sans aucun doute le développement d'équipements de mesure permettant de réaliser des affaires et de produire.

Certains commerçants deviennent même des industriels, employant des artisans pour s'approvisionner en marchandises à vendre. Ces prix rappellent à quel point cette organisation est éloignée de la façon moderne de faire des affaires que les idées d'aujourd'hui tentent de véhiculer. Parallèlement, les banques sont également confrontées à une phase de développement pour s'adapter à la croissance des affaires, mais ce spécialiste concentre ses activités principalement sur la bourse. C'est pourquoi l'entreprise est aujourd'hui active dans le domaine commercial et économique¹⁰.

1.1.1. Les premières traces de l'entreprise moderne

La renaissance apporte de nombreux changements dans le paysage économique : les caravelles accroissent les capacités de transport, en même temps que l'imprimerie fait son apparition. Le changement le plus important se situe cependant au chapitre des mentalités : le climat de la réforme crée un courant favorable à l'individualisme.

¹⁰ Alain.,Fayolle,«entreprendre,apprendre a entreprendre»,paris,2004,p56-60

1.1.1.1. Un environnement favorable

L'occident s'ouvre au monde à partir du XIV^{em} siècle, et quelques sociétés financières et commerçants cèdent la place aux premiers signes de véritables banques et commerçants.

Tous les événements historiques concernant le progrès technique sont encore simples et vrais. Le secteur de l'énergie est encore faible, mais le transport maritime s'améliore. Signes de ce mécontentement précoce : l'utilisation des premières machines primitives dans l'agriculture ou le bâtiment réduit la main d'œuvre. Comme Amsterdam, les Anglais ont développé un système de brevets dès le début du XVII^e siècle, et une bonne définition des droits de propriété prouve que l'évolution des idées profite aux entreprises et peut effectivement réussir.

1.1.1.2. La pré-industrie

C'est à partir de ces entreprises marchandes que vont naître les premières entreprises industrielles, à l'image des papiers anglais par exemple.

Des formes juridiques innovantes, telles que les sociétés en commandites, permettent de mettre en relations les détenteurs d'idées et les apporteurs de capitaux. Certes, ces nouvelles entreprises n'intègrent pas encore toutes les fonctions de la production moderne mais des établissements complexes voient déjà le jour : les entreprises du textiles pouvaient faire travailler des centaines de personnes.

1.1.1.3. Les graines du futur

Le fondement de l'entreprise moderne dépend du développement du papier-monnaie, qui a encouragé les opérations bancaires. Ici aussi, l'Angleterre a pris les devants : la Banque d'Angleterre a été fondée en 1694, tandis que la Banque de France a dû attendre 1803 pour voir le jour. Les Français ne croyaient pas au papier-monnaie, mais ils trouvaient certainement une justification dans la perte de la Compagnie d'Ouest, hypothéquée auprès de sociétés commerciales étrangères d'État.

Les États-Unis d'Amérique ont adopté l'esprit d'entreprise depuis leurs débuts et sont devenus un pays à part entière. Enfin, le siècle des Lumières permet le développement des connaissances : tout fonctionne comme s'il n'existait de réponse scientifique à aucun problème. C'est une enzyme puissante.

La révolution industrielle pourrait prendre racine sur ce terrain fertile¹¹.

2. La classification des entreprises

Les entreprises peuvent être classées selon différents critères, tels que leur taille, leur structure juridique, leur secteur d'activité, leur propriété et leur portée géographique. Voici quelques classifications courantes des entreprises.

2.1. La classification selon la taille

La classification selon la taille est utile pour la collecte de données statistiques, les politiques gouvernementales, les réglementations et les programmes de soutien spécifiques aux différentes catégories d'entreprises.

2.1.1. Micro-entreprise

Le terme "micro entreprise" n'est pas une classification courante utilisée pour décrire les entreprises. Habituellement, lorsqu'on parle de la taille des entreprises, on utilise des termes tels que micro-entreprise, petite et moyenne entreprise (PME) ou grande entreprise. Une petite entreprise ayant un nombre limité d'employés et un chiffre d'affaires annuel ou un bilan total inférieur à un certain seuil, généralement défini par la législation nationale.

2.1.2. Petite et moyenne entreprise (PME)

Les petites et moyennes entreprises (PME) sont des entreprises de taille intermédiaire qui occupent une place importante dans l'économie. La définition exacte des PME peut varier d'un pays à l'autre, mais en général, elles sont caractérisées par leur taille relativement petite par rapport aux grandes entreprises et par leur rôle dans la création d'emplois et la stimulation de l'activité économique locale.

¹¹ Alexis., Penot, «entreprise et entrepreneurs à travers l'histoire», article publié le 19/12/2011.

2.1.3. Grande entreprise

Une entreprise de grande envergure, souvent caractérisée par un grand nombre d'employés, un chiffre d'affaires élevé et une présence nationale ou internationale significative. Une grande entreprise est une entreprise de grande envergure qui se distingue par sa taille, sa portée géographique, ses ressources et son influence sur le marché¹².

Tableau N°2 : classification des entreprises selon la taille.

Norme	Nombre de travailleurs (personne)	Chiffre d'affaires annuel (DINAR ALGÉRIEN)	Total des chiffres (Dinar algérien)
Type d'entreprise			
Moyenne	50 à 250	De 400 à 4milliards	De 200 à 1 milliard
Petite taille	10 à 49	Moins de 400 Millions.	Moins de 200 millions.
Trop petit	1 à 9	Moins de 40 millions.	Moins de 20 millions.

Source : Préparé par les chercheurs par accréditation (Articles 9,8 et 10, 2017, page6)

2.2. La classification selon le Secteur d'activité

Les entreprises peuvent être classées selon différents critères, dont le secteur d'activité est l'un des plus courants. Voici une classification générale des entreprises basée sur le secteur d'activité.

2.2.1. Secteur primaire

Les entreprises du secteur primaire sont impliquées dans l'extraction et la production de ressources naturelles. Cela inclut l'agriculture, l'exploitation minière, la pêche, l'exploitation forestière et d'autres activités liées à la transformation des ressources naturelles.

¹² (<https://oifieldjobfinder.com/tailles-des-entreprises-classifications-et-caractéristiques> en 05/08/2022 ,Modestie Bouvier

2.2.2. Secteur secondaire

Les entreprises du secteur secondaire sont engagées dans la transformation des matières premières en produits finis ou semi-finis. Cela comprend l'industrie manufacturière, la construction, l'ingénierie, l'industrie automobile, l'industrie chimique, l'industrie textile, etc.

2.2.3. Secteur tertiaire

Le secteur tertiaire regroupe les entreprises qui fournissent des services plutôt que des biens matériels. Il comprend une vaste gamme d'industries telles que les services financiers, les services professionnels (comme les cabinets d'avocats, les cabinets de conseil, les agences de publicité), les services de santé, l'éducation, l'hôtellerie, les transports, le commerce de détail, les télécommunications, le tourisme, etc.

2.2.4. Secteur quaternaire

Le secteur quaternaire est une extension du secteur tertiaire et se concentre sur la création, l'utilisation et la gestion de l'information et des connaissances. Cela inclut les industries de la recherche et du développement, de la technologie de l'information, des médias et de la communication, des services informatiques, des services de conseil en gestion, etc.

2.2.5. Secteur quinaire

Le secteur quinaire est un terme relativement récent qui fait référence aux activités liées à la culture, aux arts, aux sports, au divertissement et à d'autres formes de loisirs. Cela comprend les industries créatives, le tourisme culturel, le secteur du sport et des loisirs, etc¹³.

2.3. La classification selon la Propriété

La classification des entreprises selon la propriété fait référence à la distinction entre différents types de propriété et de contrôle des entreprises. Voici quelques classifications courantes basées sur la propriété.

¹³ les secteurs d'activité: analyse économique et stratégique écrit par Jean-Pierre Helfer et Jacques Orsoni en 2010, p07)

2.3.1. Entreprise privée

Une entreprise privée, également connue sous le nom d'entreprise privée ou entreprise à but lucratif. Elle est détenue par des actionnaires privés, des partenaires ou des propriétaires individuels. Les entreprises privées bénéficient d'une grande autonomie dans la prise de décisions opérationnelles et stratégiques. L'objectif principal des entreprises privées est de réaliser des bénéfices en proposant des biens ou des services sur le marché. Les propriétaires et les actionnaires s'attendent à obtenir un retour sur leur investissement sous forme de bénéfices ou de dividendes.

2.3.2. Entreprise publique

Une entreprise publique, également appelée entreprise d'État ou entreprise gouvernementale, est une organisation dont la propriété et le contrôle sont détenus par le gouvernement ou une entité publique. Les entreprises publiques ont souvent pour mission de fournir des biens et des services essentiels à la population, tels que l'énergie, les transports, les communications, l'eau, la santé, l'éducation, etc. Leur objectif principal est de répondre aux besoins de la collectivité plutôt que de réaliser des bénéfices¹⁴.

2.4. La classification selon la Portée géographique

La classification des entreprises selon la portée géographique fait référence à l'étendue géographique de leurs activités commerciales. Voici quelques classifications courantes basées sur la portée géographique.

2.4.1. Entreprise locale

Une entreprise locale est une entreprise dont les activités se concentrent principalement sur une zone géographique restreinte, telle qu'une ville, une région ou un quartier spécifique. Elle opère à une échelle locale et vise principalement les clients et les marchés locaux. Les entreprises locales ciblent principalement les clients de leur communauté locale. Elles cherchent à répondre aux besoins et aux demandes spécifiques de cette clientèle, en se

¹⁴ entreprise publiques, entreprises privées: quelles performances, quelle règles du jeu ?, écrit par Jean-Paul Betbeze et Jean-hervé Lornzi en 2007,p20

concentrant sur les préférences et les caractéristiques de la population locale¹⁵.

2.4.2. Entreprise nationale

Une entreprise nationale est une entreprise dont les activités se déploient à l'échelle d'un pays entier. Elle opère dans plusieurs régions, villes ou localités à l'intérieur des frontières nationales. Les entreprises nationales peuvent être de grande envergure et avoir une présence significative dans l'économie d'un pays donné. Les entreprises nationales ont des filiales, des succursales ou des points de vente répartis dans différentes régions du pays. Elles cherchent à atteindre un large public national et à servir les consommateurs dans tout le pays¹⁶.

2.4.3. Entreprise multinationale

Une entreprise multinationale est une société qui exerce ses activités dans plusieurs pays à travers le monde. Elle possède des filiales, des succursales ou des bureaux dans différents pays et réalise des opérations commerciales à l'échelle internationale.

Les entreprises multinationales sont généralement de grandes entreprises qui ont la capacité de mobiliser des ressources financières, humaines et technologiques à une échelle mondiale. Elles opèrent dans différents secteurs tels que l'industrie, la finance, la technologie, les biens de consommation, l'énergie, les télécommunications, etc. Ces entreprises tirent parti de la mondialisation des marchés pour étendre leurs activités et bénéficier des avantages liés à la diversification géographique. Elles peuvent chercher à accéder à de nouveaux marchés, à exploiter des ressources naturelles spécifiques, à bénéficier de coûts de main-d'œuvre moins élevés, à tirer parti des compétences locales ou à établir des partenariats avec des entreprises étrangères (entreprises multinationales : stratégie, restructuration, gouvernance écrit par Olivier Meier et Guillaume Schieren 2015).

3. Les formes juridique de l'entreprise

La forme juridique permet de distinguer :

- les entreprises individuelles ;
- la société des personnes ou l'entreprise sociétaire ;

¹⁵ (les entreprises locales: acteurs du développement territorial écrit par Jean-Marc Fontan et Juan-luis Klein en 2010 ,p32)

¹⁶ (les entreprises nationales: un modèle à réinventer écrit par Jean-Pierre Clamadieu et Philippe Escande en 2014 ,p18)

- la société des capitaux ;
- la SARL ; l'EURL.

Ces dernières formes seront définies comme suit :

3.1. L'entreprise individuelle

L'entreprise individuelle n'est pas une société. Elle présente l'affaire d'un seul individu, d'une personne physique. Le patrimoine de l'entreprise se confond avec le patrimoine du chef d'entreprise.

Théoriquement, le nombre de salariés qu'emploie l'entreprise individuelle n'est pas limité. En réalité, le nombre est réduit. Les membres de la famille pourvoient l'entreprise en force de travail.

Ces entreprises sont les plus nombreuses dans le commerce du détail, les professions libérales (médecin, pharmacie, avocat ...), les exploitations agricoles.

Cette forme juridique rencontre des limites. L'entrepreneur engage l'ensemble de son patrimoine (productif et personnel) en cas de décès de l'entrepreneur, l'entreprise a de fortes chances de cesser ses activités. Pour y remédier, l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) a été instituée. Elle permet à l'entrepreneur de distinguer le patrimoine propre personnel de l'entrepreneur du patrimoine de l'entreprise consacré à l'exploitation.

3.2. L'entreprise sociétaire

La société est un acte commercial par lequel deux ou plusieurs personnes décident de mettre quelques choses en commun. Nous distinguons :

- La société de personnes

Nous trouvons deux types de sociétés :

3.2.1. La société en nom collectif (SNC)

Les relations entre les associés sont fondées sur la confiance réciproque qu'ils s'accordent. Les associés n'ont pas la possibilité de céder leurs parts sociales et à la mort d'un associé, Le patrimoine des associés se confond avec le patrimoine de l'entreprise.

3.2.2. Les sociétés en commandité simple (SCS)

Il y a distinction entre les sociétaires, non seulement en fonction du nombre de parts, mais aussi des statuts. nous distingue les commanditaires et les commandités.

- Le commanditaire : apporte tout ou partie du capital. Il reçoit une part sur les résultats en fonction de son apport. En cas de faillite, il n'est responsable que dans la limite de ce qu'il a apporté. Il ne gère pas l'entreprise, mais il exerce un contrôle financier.
- Le commandité : gère l'entreprise, il est responsable de façon illimitée sur l'ensemble de ses biens.

3.3. Les sociétés de capitaux

Ce type de société concerne des entreprises de plus grande dimension dont les sociétaires ne sont responsables qu'à concurrence des capitaux qu'ils apportent. Nous distinguons trois types :

3.4. La société anonyme (SA)

Elle est fondée sur l'apport de capitaux. L'associé est une personne anonyme, de sorte que la mort d'un actionnaire n'implique pas la mort de l'entreprise. Les patrimoines des associés et de l'entreprise ne sont pas confondus. Une société anonyme est composée d'au moins de sept associés. Le capital d'une société anonyme est divisé en titres de propriété appelés actions. Chaque action peut être librement achetée et vendue sans accord préalable des autres actionnaires, et représente un droit de propriété sur une fraction de l'entreprise. Les actionnaires ne sont responsables des dettes de l'entreprise que dans la limite de leurs apports.

3.5. La société en commandité par actions

Cette forme juridique, peu répandue, s'applique à des entreprises de taille moyenne. Les parts prennent la forme d'actions. Elle regroupe deux types d'associés : les commandités et les commanditaires.

3.6. La société à responsabilité limitée SARL

Elle a été introduite afin de permettre aux petits entrepreneurs de limiter leur perte éventuelle aux capitaux investis dans leur entreprise. Elle tient à la fois de la société de personnes et de la société de capitaux. La relation entre associés est basée sur la confiance. Elle se rapproche de la société anonyme¹⁷.

Section 3: L'entrepreneur, ses types et caractéristiques

La création et le développement des entreprises est le fait des entrepreneurs, ils mobilisent et gèrent les ressources matérielles et humaines. Le mot entrepreneur est la racine de terme entrepreneuriat, est un acteur principal et le centre d'étude de plusieurs chercheurs dans des différents domaines.

L'entrepreneur est placé au cœur des activités économiques, est celui qui crée une entreprise grâce à l'apport de capitaux et à l'innovation, laquelle est considérée par Julien et Marchesnay (1996) comme le moteur de l'entrepreneuriat.

1. Définition de l'entrepreneur

L'entrepreneur représente l'essence ou le cœur de l'entrepreneuriat.

L'entrepreneur est avant tout une personne qui voit l'opportunité de réaliser un profit, c'est-à-dire d'échanger des bénéfices qui n'ont pas encore été utilisés par les utilisateurs du marché. Un entrepreneur est une personne qui démarre une entreprise, qui possède une personnalité unique et qui applique de nouvelles méthodes.

Selon les psychologues, les études de David C. et McClelland (1961) visaient à comprendre le système de valeurs et les motivations de l'entrepreneur. McClelland a identifié deux dimensions importantes du comportement entrepreneurial : le besoin de réussite et le besoin d'autonomisation¹⁸.

Le besoin de réussite rend la personne responsable de la résolution de ses problèmes et fixe ainsi des objectifs qui peuvent atteindre sa performance. Pas tant d'apprentissage, le besoin de pouvoir implique plus ou moins le désir de prendre une position dominante dans la société. Les

¹⁷ <https://www.studocu.com/Salma Bardak El Youns>

¹⁸ McClelland D(1961) à, cité par FILION.L.J : « le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution ,tendance» revue internationale PME, 1997, P17.

auteurs notent que, comparées aux personnes ayant un faible besoin de réussite dans ce domaine, les personnes ayant un besoin élevé de réussite sont caractérisées comme des personnes qui choisissent des tâches difficiles et à fort impact qui nécessitent un certain effort mental.

★ Selon le Big Dictionary, un entrepreneur est défini comme « une personne ou un groupe de personnes qui crée, développe et exploite une entreprise basée sur le capital-risque et qui y alloue des ressources financières, humaines et matérielles ». Il est également possible de créer un profil¹⁹.

★ « Être entrepreneur au, ce n'est pas pour tout le monde ! ». Le concept d'entrepreneur a évolué au fil du temps, et ce concept est devenu l'objet de recherche de nombreux chercheurs ; Richard Marc Lacasse (1985) rappelle différents aspects du concept d'entrepreneuriat mis en pratique par différents auteurs²⁰.

★ Selon Shapiro (1980) l'entrepreneur « *une personne qui prend l'initiative de rassembler certains moyens, dans une certaine forme et pour un certain but. Cette entité disposée d'une relative autonomie et la personne qui en a l'idée la dirige et en prend le risque* »²¹.

★ L'entrepreneur est aussi un acteur stratégique ayant des capacités d'anticipation, en sachant aller chercher le changement agir sur lui et l'exploiter comme une opportunité.

★ En général, un entrepreneur est considéré comme une personne qui peut créer une activité en tenant compte des changements de la société et de trouver une technique de bénéficier de ces changements, celui qui a le courage de réaliser ses rêves, ignore les risques et utilise toute sa créativité est un individu²².

2. Typologies de l'entrepreneur

La typologie des entrepreneurs peut varier en fonction de différents critères et perspectives différents auteurs présentent une typologie des entrepreneurs selon leurs objectifs, leurs motivations et leurs caractéristiques.

- **Smith (1967)** : L'un des premiers à présenter une typologie d'entrepreneurs qui

¹⁹ <http://www.granddictionnaire.com/>.

²⁰ Richard MARC lacasse, cite par Emile-Michel Hernandez, *le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*, Ed le harmattan, paris 1999, p46.

²¹ Shapiro, cité par Emile- Michel Hernandez, *le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat*, Edle harmattan, paris 1999, p46.

²² Alaine fayolle, <<entrepreneuriat>>.Dounod, P18

comprend deux types d'entrepreneurs :

-Entrepreneur artisan : A un faible niveau d'éducation et peu d'expérience mais possède de fortes compétences techniques. L'entreprise est une combinaison des intérêts de l'entrepreneur.

-Entrepreneur opportuniste : possède un niveau d'éducation élevé et une expérience en affaires diversifiée et étendue. Il ne se soucie pas de grandir ni de perdre son emploi.

Jacqueline Laufer (1975) a préparé une typologie des entrepreneurs dans laquelle nous distinguons quatre catégories :

- Entrepreneur manager ou innovateur : ce type d'entrepreneur est animé par les aspirations, les performances et les efforts des fondateurs ; Ses objectifs portent principalement sur le développement et l'innovation.

- Entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance : L'objectif de croissance est également présent pour cet entrepreneur, mais l'indépendance financière représente également un objectif important, et trouver l'équilibre entre croissance et indépendance est une préoccupation constante.

- L'entrepreneur orienté vers l'efficacité : Cet entrepreneur choisit explicitement l'objectif de l'indépendance et rejette le développement qui pourrait conduire à son échec à atteindre cet objectif premier.

- Entrepreneur artisan : c'est ainsi que l'on retrouve l'image de l'entrepreneur dont nous parlions plus haut. L'objectif principal est le besoin d'indépendance et l'objectif principal est la survie de l'entreprise. Dans ce contexte, l'indépendance est plus importante que la réussite économique.

Julien et Marchesnay (1988, 1992 & 1996), proposent une classification considérée comme majeure au sein de l'entrepreneuriat francophone en se fondant sur le classement hiérarchique des aspirations de l'entrepreneur vis-à-vis de son entreprise. Ces auteurs distinguent :

Entrepreneurs PIC : ceux qui ont des ambitions de durabilité, d'indépendance et de croissance. L'entrepreneur PIC donne la priorité à la pérennité de l'entreprise. Il refuse que les investisseurs investissent son capital dans son entreprise et, finalement, la croissance n'est pas sa priorité.

Entrepreneurs CAP : avec des ambitions de croissance, d'indépendance et de pérennité.

L'entrepreneur CAP, en revanche, est présenté comme plus opportuniste.

Malgré les risques associés à ce comportement. En plus de décrire les différents types, le tableau ci-dessous résume les autres :²³

²³ (Alain fayolle op cit, 2004 p58)

Tableau n°3 : Typologies des entrepreneurs

Auteurs	Date	Typologie
Roesener	1990	Style démocratique ,inter actif et plus ouvert
Brush	1992	Équilibre vie familiale/vie professionnelle
Chell et Baines	1998	Moins performantes
Buttner	2001	Style de gestion horizontal et participatif
Tadjine <i>et al.</i>	2006	Altruistes
Letowski	2007	Bonne gestion, économes
Robinson et Stubberud	2009	Sécurité, réseaux informels
Sappleton	2009	Attirées par la richesse
Niwdorff et Rosch	2010	Sociales et humaines
Aghmad et Seet	2011	Éthique
DeVita <i>et al.</i>	2014	Persistance, le sens de l'épargne, la facilité relationnelle et le sens de la tradition
Étude KPMG	2015	Audacieuses
O'Shea	2015	Leadership

SOURCE : Revue de l'Entrepreneuriat/Review of Entrepreneurship
2016/3(VOL.15), P115

Tableau n° 4 : Typologie des entrepreneurs depuis le dix-septième siècle.

Auteurs	Date	Typologies
Cantillon	1755	Les gens à gages certains et à gages incertains
Say	1803	L'intermédiaire entre les avants qui produit la connaissance et l'ouvrier qui l'applique à l'industrie

Schumpeter	1935	L'entrepreneur révolutionnaire L'entrepreneur imitateur
Cole	1942	Quatre types d'entrepreneur : pratique, informé, sophistiqué et mathématiquement articulé
Smith	1967	L'entrepreneur artisan L'entrepreneur opportuniste
Collinset Moore	1970	L'entrepreneur Administratif L'entrepreneur indépendant
Laufer	1975	Le manager ou l'innovateur L'entrepreneur orienté vers la croissance L'entrepreneur orienté vers l'efficacité L'entrepreneur artisan
Miles et Snow	1978	Le prospecteur L'innovateur Le suiveur Le réacteur
Vesper	1980	Les travailleurs autonomes travaillant seuls Les bâtisseurs d'équipes Les innovateurs indépendants Les multiplicateurs de modèles existants Les exploitants d'économies d'échelle Les rassembleurs de capitaux Les acquéreurs Les artistes qui achètent et vendent Les constructeurs de conglomérats Les spéculateurs Les manipulateurs de valeurs apparentes
Julien et Marchesnay	1987 1996	Deux types de propriétaires dirigeants : PIC (pérennité, indépendance, croissance) CAP (croissance forte, autonomie, peu de pérennité)
Carland, Hoy et Carland	1988	L'entrepreneur et le propriétaire de PME
Lafuente et Salas	1989	Quatre types de nouveaux entrepreneurs : Artisan Orienté vers le risque Orienté vers la famille Managérial
Filion	2000	L'opérateur Le visionnaire

Marchesnay	1998	L'isolé Le nomade Le notable L'entrepreneur
Duchéneaut	1999	Socio style de créateurs d'entreprises : Les rebelles Les matures Les initiés Les débutants
Fourquet	2011	Le visionnaire Le passionné

Source : Laurice Alexandre, dans Revue de l'Entrepreneuriat / Review of Entrepreneurship 2016/3-4 (Vol. 15), pages 33

3. Les caractéristiques de l'entrepreneur

Toutes les études sur les entrepreneurs n'ont pas réussi à répondre à la question : « les entrepreneurs sont-ils différents des non-entrepreneurs ?

En d'autres termes, aucune caractéristique n'a pu être identifiée. Il est cependant utile de connaître les différents concepts utilisés pour définir un entrepreneur. En nous inspirant des travaux de Cunningham et Licheron (1991), nous discutons d'abord de plusieurs tendances qui résument la démarche de l'entrepreneur. Ensuite, Nous donnerons un aperçu des principaux types l'entrepreneur à travers quelques méthodes techniques.

3.1. L'entrepreneur et les principaux courants de pensée

L'entrepreneur a été (et est encore) un innovateur, un organisateur et un leader ; ou encore doté des caractéristiques psychologiques uniques.

L'entrepreneur apparaît comme une personne qui possède une certaine structure psychologique (valeurs, attitudes, besoins) qui le guide. C'est-à-dire qu'elle peut être liée à des valeurs (moralité, responsabilité, etc.), des attitudes (prise de risque, action, indépendance, etc.) ou des besoins (autonomie, performance, reconnaissance, etc.). Un entrepreneur est quelqu'un qui présente ces différentes qualités et caractéristiques uniques. Ces recherches ont permis d'identifier des caractéristiques telles que :

- L'optimisme ;
- L'atypisme ;
- La flexibilité ;
- La persévérance ;

- La tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude ;
- La confiance en soi ;
- L'implication longue terme ;
- Aime le contrôle.
- La prise de risque modéré ;

Et bien d'autres viendront considérablement élargir la liste. Le problème est que si les entrepreneurs de l'échantillon semblent posséder certaines de ces caractéristiques, les non investisseurs présentent également les mêmes caractéristiques. D'autre part, il est impossible de penser que la cinquantaine de symptômes découverts par les chercheurs puissent survenir chez une seule personne. Tout cela réduit considérablement le rôle de cette école de pensée. Cependant, il peut être utile d'avoir une idée sur les caractéristiques générales des entrepreneurs afin de disposer de paramètres visant à développer davantage les caractéristiques personnelles.

3.1.1 Entrepreneur et l'innovation

De nombreuses personnes pensent que l'esprit d'innovation est la caractéristique la plus importante du comportement entrepreneurial. Les entrepreneurs doivent donc faire preuve d'une réelle créativité et innovation. Leur fonction principale est d'innover et d'introduire de nouveaux produits dans un environnement particulier (Schumpeter, 1935). En ces temps d'innovation, de créativité et de découverte. Les opportunités sont une partie importante de l'entrepreneuriat. Cette période de réflexion comprend des économistes qui ont étudié l'innovation (principalement Schumpeter et Drucker) ou sur l'opportunité (principalement Mises, Hayek et Kirzner) et des chercheurs des sciences de gestion qui ont reconnu l'importance du processus d'identification des opportunités ²⁴

L'innovation ne doit pas nécessairement être comprise comme une innovation de rupture. Elle peut également être évaluée à travers le processus de conversion, qui permet de proposer une concurrence spécifique.

3.1.2 Entrepreneur et le management

Les entrepreneurs sont des créateurs de ressources. Ils suivent les opportunités et tentent de

²⁴ (Stevenson et Jarillon, 1990 ; Venkataraman, 1997 ; Shane et Venkataraman, 2000).

les réaliser en utilisant des méthodes de leadership et de gestion appropriées. Certains des auteurs ci-dessus tels que Stevenson et Jarillon suivent cette école et suivent la définition suivante de l'entrepreneur : « L'entrepreneur crée des opportunités et crée une organisation pour les poursuivre »²⁵

Une approche traitant de l'activité entrepreneuriale va dans cette direction, tout comme les travaux de certains économistes qui voient l'entrepreneur comme un coordinateur de ressources (Cason, 1982). La formation et la préparation des entrepreneurs ainsi que l'utilisation d'outils de gestion sont considérées comme possibles et souhaitables dans le processus d'entrepreneuriat (Bird, 1988). Par exemple, dans le cadre d'activités créatives, la planification du business plan, l'évaluation des opportunités et les techniques de sourcing constituent ces outils. Au milieu des années 1980, Stevenson et Gumpert (1985) ont tenté de montrer que le comportement entrepreneurial est le résultat d'un style de leadership particulier.

Ces auteurs décrivent concrètement les modes de pensée et de comportement des entrepreneurs, les questions qu'ils se posent et les démarches de résolution de problème qu'ils mettent en œuvre. Ils explicitent leurs approches des opportunités et des ressources nécessaires pour les transformer, les options qu'ils prennent en matière de choix organisationnels et managériaux. Stevenson et Gumpert montrent que les comportements de l'entrepreneur s'opposent à ceux de l'administration, autre figure de manager dont les préoccupations s'attachent essentiellement à assurer un bon contrôle des ressources gérées et à réduire les risques. L'acte d'entreprendre correspond, d'après eux, à une approche particulière du management définie par la création ou reconnaissance et la transformation d'une opportunité, indépendamment des ressources contrôlées directement. L'entrepreneur a des comportements spécifiques différents de ceux de l'administrateur. Stevenson et Gumpert montrent qu'elles portent sur, au moins, cinq dimensions clés : _l'orientation stratégique : lorsque l'entrepreneur est motivé par un nouveau business model, le manager est principalement motivé par contrôle des ressources.

le délai de réaction vis-à-vis des opportunités : pour l'entrepreneur ce temps est très court car celui-ci est affaire d'action, tandis que pour les managers ce temps est très important en raison d'une recherche approfondie pour réduire les risques ;

Investissement en ressources : l'entrepreneur utilise d'une façon optimale les ressources qu'il a pu réunir ; il le fait de différentes manières et avec de moins en moins d'effet. Le

²⁵ Bygrave, 1994, p.2

gestionnaire utilise l'étape unique où l'investissement global correspond à tous les outils nécessaires pour faire évoluer l'opportunité ;

le Contrôle des ressources : Lorsque l'entrepreneur dispose de ressources importantes (personnes, matériels, finances) pour des raisons de coordination et de gestion, l'entrepreneur, comme d'habitude, utilise des ressources limitées dans le temps et faciles à remplacer, et non les siennes. etc.);

structure d'entreprise : l'entrepreneur établit une structure horizontale avec un réseaux informels ; l'administrateur s'appuie sur une structure très hiérarchisés et beaucoup plus bureaucratique.

En fait, ces figures de leader « entrepreneurs » et « gestionnaires » correspondent au meilleur type et sont bien adaptées aux modèles et aux situations. Ils ont cependant l'avantage de montrer quelles sont les étapes à suivre et quels travaux doivent être réalisés pour acquérir et/ou développer des compétences de gestion utiles à l'entrepreneuriat.

3.1.3 L'entrepreneur et le leadership

Un entrepreneur vaut mieux que n'importe quel manager qui sait diriger des équipes, s'adapter à leurs besoins et les guider pour atteindre les objectifs qu'ils se sont fixés.

Selon cette façon de penser, l'entrepreneur doit aider ses collègues à se développer et, à son avis, il n'est rien d'autre qu'un leader ; il est également un leader (Carsrud et al. 1986). Cunningham et Lischeron (1991) estiment que cette orientation entrepreneuriale fait partie des aspects non techniques de l'ancienne école et que l'entrepreneur doit également être un « leader communautaire » ou un « leader/mentor » qui contribue à la motivation, à l'orientation et au comportement de l'entrepreneur²⁶.

Conclusion

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe et multidimensionnel. Cela devient un moyen de valider les connaissances et la capacité à innover. Aujourd'hui, le développement est associé à la création des entreprises.

La définition de l'entrepreneuriat et l'entrepreneur confrontée à de nombreux problèmes différents et complexes au fil du temps. Un entrepreneur est un leader capable d'organiser, de

²⁶ Alain, fayolle, « les entrepreneur », article :sommaire constructif n 47 juin 2017. (Bygrave, 1994, p.2)

créer, d'innover et qui possède des compétences et des capacités. Il peut être modifié dans de nombreuses situations et domaines différents concernant l'activité actuelle ou au cours du processus de création.

De nombreuses études ont montré que les partenaires commerciaux présentent certaines caractéristiques qui contribuent au déclenchement du processus de la création d'entreprise. Ces caractéristiques sont liées à l'individu, à l'entourage, à des variables propres au passé de l'entrepreneur, telles que : le sexe, l'âge, expérience professionnelle, l'éducation...etc. Et aussi les éléments qui peuvent influencer ses choix comme le tissu familial relationnel.

Chapitre 2 :

L'entrepreneuriat en Algérie

Introduction

L'entrepreneuriat en Algérie met en lumière l'évolution significative de ce domaine dans le pays.

Depuis les années 1990, l'Algérie a connu un changement majeur passant d'une économie socialiste à une transition vers une économie de marché, marquée par la libéralisation des marchés. Ce virage a favorisé l'émergence de l'entrepreneuriat privé, encouragé par des réformes et lois visant à faciliter la création d'entreprises, notamment à travers des organismes de soutien tels que l'ANSEJ, l'ANGEM, le CNAC et l'ANDI. Ces initiatives ont été motivées par des événements comme le choc pétrolier de 1986 et la crise économique des années 1990, qui ont souligné l'importance des PME/PMI dans la croissance économique du pays.

L'entrepreneuriat en Algérie a évolué dans un contexte de transition économique vers une économie de marché, soutenu par des mesures gouvernementales et des initiatives visant à encourager la création d'entreprises, tant dans le secteur privé.

Cependant, des défis subsistent, tels que l'accès au financement, la bureaucratie administrative et la culture du risque encore limitée. Des efforts continus sont nécessaires pour lever ces obstacles et permettre à l'entrepreneuriat algérien de s'épanouir pleinement et de jouer un rôle encore plus important dans le développement du pays.

Dans ce chapitre, nous expliquerons l'émergence de l'entrepreneuriat en Algérie et les dispositifs d'aide à la création d'entreprise. Nous mettrons en avant trois organismes principaux : l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM), l'Agence Nationale de Développement de l'entreprise (ANADE) et la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC). Nous décrirons les services et la nature d'aide qu'ils proposent pour accompagner les entrepreneurs dans leur processus de création d'entreprise.

Section 1 : L'émergence de l'entrepreneuriat en Algérie

L'entrepreneuriat est apparu en Algérie après l'indépendance. Pendant la période coloniale, l'Algérie avait une économie française contrôlée par l'Algérie sous une pression coloniale constante. Après l'indépendance et jusqu'à aujourd'hui, l'économie algérienne a suivi deux modèles industriels différents : un modèle productif basé sur de grandes entreprises publiques et un modèle basé sur des petites et moyennes entreprises, majoritairement privées. « La plupart des petites et moyennes entreprises qui ont émergé après l'indépendance de l'Algérie en se sont développées lentement, sans infrastructures ni structures historiques appropriées. »²⁷

L'entrepreneuriat en Algérie passe par trois phases essentielles phase d'économie planifiée et le passage à l'économie de marché et il y a une troisième phase qui est appelée la Réforme de deuxième génération.

1.1 Période d'économie planifiée : de l'indépendance à 1990

L'économie planifiée est la première politique adoptée par le gouvernement algérien. La structure économique est caractérisée par des institutions publiques dans lesquelles l'État est le seul entrepreneur. En outre, toutes les mesures d'aide et de développement servaient les entreprises industrielles nationales et constituaient la base de la politique industrielle. Le second, au nom du projet d'État, découle des lois édictées par le gouvernement français depuis l'indépendance, selon la loi n° 62-2 du 17/17/1969, qui complète la loi de finance de 1969. Elle est dirigée par un directeur général nommé par décret présidentiel à la demande du Ministre de

L'inspection. Ils se caractérisent par la propriété de l'état sur leurs biens et par des mécanismes de financement publics.

Cependant, en 1982, la Loi n° 82-11 relative aux investissements dans l'économie du pays a été publiée. Ce article retrace les débuts de la politique économique dans les activités du secteur privé, et montre que les mesures prises dans ce domaine ont peu d'impact sur l'expansion du secteur privé. Elle a été suivie en 1983 par la loi n° 83-98, qui a créé l'Office de gestion, de contrôle et de coordination des investissements privés (OSCIP).

²⁷ Amina Leghima, Hassiba Djema Dans Marché et organisations 2014/1 (N° 20), pages 73

De 1982 et la création de l'OSCIP, pour la première fois depuis l'indépendance, le secteur privé

aura un rôle à jouer dans la réalisation des objectifs de développement national. Il convient toutefois de souligner que ces dispositions ont peu d'impact sur la création de petites et moyennes entreprises.

Bien avant 1990, face à la crise que traversait le pays, notamment la chute des prix du pétrole en 1986, et aux résultats insuffisants des mesures visant au développement économique et social du pays, le gouvernement algérien a jugé nécessaire de mettre en œuvre de profondes réformes économiques. En 1988, la loi 88-25 a été promulguée pour définir les procédures spéciales d'investissement, suivie en 1990 par la loi 90-10 sur la monnaie ou le crédit.

La nouvelle orientation repose sur la liberté et l'égalité de traitement pour toutes les entreprises algériennes, tant publiques que privées. En 1993, l'Algérie a adopté une nouvelle loi sur les investissements, plus libérale²⁸.

Prendre des décisions concernant le secteur privé national et étranger et créer l'Agence de promotion des subventions et de surveillance des investissements (APSI) en 1994. Toutes ces mesures mentionnées précédemment ont été remplacées par la publication de la loi n° 01 en 2001. La question du développement des investissements reste jusqu'à présent la question la plus importante dans le domaine de l'investissement en Algérie. Cette nouvelle loi d'investissement prévoit :

-La décentralisation des activités de l'ANDI (anciennement APSI) à travers la création de bureaux régionaux. La décentralisation des activités de l'ANDI (ex APSI) par la création de bureaux régionaux. Le Conseil National d'investissement (CNI).-La signature par l'Algérie des conventions internationales liées à l'arbitrage et règlements des litiges. La loi d'orientation pour la promotion des PME (n°01-18 du 12-12-2001). A partir de ce nouveau code des investissements promulgué en 2001 et la nouvelle loi d'orientation sur la promotion de la PME, on assiste à un regain d'intérêt à l'entrepreneuriat en Algérie. Cette loi comprend, outre des principes généraux, la définition des PME, la politique d'aide et de soutien de l'Etat aux PME. Plusieurs agences et structures d'appui ont vu le jour, telles que l'ANGEM et la CNAC, ...il y a eu aussi la création d'une agence chargée de la mise à niveau des entreprises, dénommée ANDPME, et la promulgation de deux organismes chargés de garantir les crédits octroyés par

²⁸Conseil National Economique et Social : pour une politique de développement de la PME en, Alger 2003.

les PME, le FGAR et la CGCI-PME.

1.2 Le passage à l'économie de marché : à partir des années 1990

Les années quatre-vingt-dix marquent le passage à l'économie de marché afin de stabiliser les équilibres macroéconomiques et financiers, suite à la crise d'endettement causée, par le choc pétrolier des années quatre-vingt. Le passage de l'Algérie à l'économie de marché, a été organisé sous la pression du Fond Monétaire International à travers un nouveau code législatif. Pour le rééchelonnement des dettes extérieures, accompagné d'un plan d'ajustement structurel. Ce nouveau cadre a été mis en place pour soutenir l'investissement privés et étranger. Dans cette période l'entrepreneuriat est considéré comme une alternative²⁹.

Est important pour le développement économique. Ceci a en effet été mis en œuvre par les dispositions de la loi n° 90-10 du 14 avril 1990. Dans le domaine de la monnaie et du crédit, diverses mesures ont été prises pour promouvoir les avantages de l'investissement dans le Sud en tant qu'institution gratuite et pour encourager la privatisation plus d'entreprises et d'entreprises concours. L'essor du secteur privé a conduit à la création de petites et moyennes entreprises qui sont précieuses en termes de production et de création d'emplois.

Par exemple, environ 75 % des PME identifiées ont été créées selon cette nouvelle réglementation. La loi sur l'investissement soutiendrait la volonté du gouvernement d'ouvrir l'économie au secteur privé. Il repose sur les articles suivants :

Le droit de réaliser des investissements libres.

Égalité devant la loi pour les promoteurs, les citoyens et les étrangers.

Les investissements publics se limitent à l'octroi de subventions à l'investissement.

Création de l'Agence de Promotion et de Supervision des Investissements (APSI).

Restriction des opportunités d'investissement en Algérie.

Mais cette nouvelle liberté des intérêts privés se heurte à une crise de sans liquidité précédent.

En fait, les réserves de change étaient inférieures à 2 milliards de dollars, les réserves de dette dépassaient 30 milliards de dollars et le ratio dette/exportations était de 70 %.

Les jeunes Algériens naissent donc dans un environnement turbulent et sont confrontés à l'instabilité économique.

En 1995, il accepte les premières conclusions en termes de déstabilisation du capital national et consent à la publication de deux lois, l'une sur la privatisation et l'autre sur la gestion

²⁹Décret n°93-37 d'Octobre 1993

du capital commercial du pays.

Ainsi, un nouvel environnement est créé et déterminé avec de nouvelles lois, une nouvelle fondation et une nouvelle économie. En outre, la libéralisation des investissements privés est importante et nécessite l'élimination de nombreuses entreprises publiques qui ont été dissoutes et

rachetées par de nouveaux annonceurs et de nouveaux produits.

1.3 Réforme de deuxième génération : depuis 2001

Le gouvernement a mis en œuvre la réforme dite de deuxième génération en 2001. Il s'agit de la loi sur la promotion de l'entrepreneuriat, qui concerne la loi relative à la promotion des investissements et au développement des petites et moyennes entreprises. L'objectif principal de cette réforme est d'intégrer les entreprises nationales dans l'économie mondiale, d'encourager les investissements, de privatiser et de réformer le secteur public, de réformer le secteur bancaire et de libéraliser les infrastructures.

Ces mesures se traduisent par la rationalisation de la gestion de la création d'emplois, la réduction importante des taxes et cotisations sociales, la création d'un fonds de garantie des prêts aux PME/PME et la création du Conseil National de l'Investissement (CNI)³⁰.

D'autre part, ces lois soulignent l'importance du système économique en modernisant les différentes institutions concernées (CNAS, CASNOS, ONS, Service et impôts, etc.). Cependant, après l'entrée de l'Algérie dans l'économie mondiale en signant divers accords avec l'Union européenne et avec l'espoir de devenir membre de l'Organisation Mondiale du Commerce, les entreprises algériennes se retrouvent en concurrence directe sur le plan international.

Ce changement dans l'économie algérienne a permis la création de nouvelles entreprises, notamment les petites et moyennes entreprises, d'investir massivement, mais ces entreprises sont confrontées à un marché instable avec une forte concurrence. En tant qu'économie planifiée, l'économie de marché entraîne de nombreux obstacles auxquels sont confrontés les entrepreneurs et les nouvelles entreprises algériennes

³⁰Conseil National Economique et Social: pour une politique de développement de la PME en Algérie, Alger 2003. l'ordonnance n° 01/03 du 28/08/2001 L'ordonnance n° 01/18 du 12/12/2001 Bilan du programme de soutien de la relance économique 2001, site officiel de la chefferie du gouvernement algérien

Section 2 : Les dispositifs d'aide à la création d'entreprise

Dans cette section, nous exposerons les dispositifs d'aide à la création d'entreprise en Algérie. Les quatre dispositifs les plus populaires sont le CNAC, l'ANSEJ et l'ANGEM, et l'ANDI ils possèdent deux dynamiques : l'entrepreneuriat et la création d'emplois. Ces quatre dispositifs proposent deux types de financement : les incitations fiscales et le financement direct des entreprises créées.

1.1. L'Agence Nationale d'Aide à l'Emploi (ANSEJ)

L'ANSEJ a été créée en 1996 et est une institution privée légitimée et indépendante financièrement, gérée par le ministère du travail. Elle a été créée pour aider les jeunes chômeurs âgés de 19 à 35 ans à créer et à développer de petites entreprises fournissant des produits et des services. Elle repose sur l'économie, la création de richesses et l'emploi. L'institution dispose d'un réseau de 51 agences antennes implantées dans toutes les wilayas du pays ainsi que d'annexes situées dans certaines localités.

Le montant maximum d'investissement est de 10 000 000 DA pour chaque étape (création et expansion), et en plus du montant de l'investissement, d'autres prêts en cours sont prévus, des avantages fiscaux (exonération de TVA et réduction des droits de douane lors de la construction et exonération fiscale en cas de litige). En novembre 2020, la loi a modifié le nom de l'ANSEJ, désormais dénommée « Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat » ou « ANADE ». Le financement de l'ANSEJ aux petites entreprises s'effectue de deux manières ; le premier type est l'appui triangulaire, structuré comme suit :

- Apport personnel des jeunes promoteurs
- Prêt non rémunéré de ANSEJ (PNR)-Crédit bancaire bonifié à 100% pour tous les secteurs d'activité, et garanti par le fonds de mutuelle de garantie risques/crédit jeunes promoteurs.

1.1.1. Les missions de l'ANSEJ³¹

L'ANSEJ permet d'accompagner, conseiller et assister les investisseurs dans le développement des activités. Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toutes les

³¹(<http://anade.dz/>)

informations économiques, techniques, juridiques et réglementaires pertinentes à leurs activités. Développement des relations avec les différents partenaires du système (banques, impôts, CNAS et CASNOS, etc.). Développer la coopération entre les pays pour identifier les opportunités d'investissement offrir une formation en relation avec l'entreprise au profit des jeunes promoteurs. Promouvoir tous les autres modèles et stratégies d'affaires pour encourager l'innovation et l'extension d'activités.

1.1.2. Objectifs de l'ANSEJ³²

L'ANSEJ encourage la créativité et l'innovation auprès des jeunes entrepreneurs. Il contribue au développement économique et technologique du pays en soutenant des projets à valeur ajoutée et des idées nouvelles. L'objectif est d'encourager l'entrepreneuriat en aidant les jeunes entrepreneurs à créer leur propre entreprise, l'ANSEJ contribue à réduire le chômage de la jeunesse algérienne en donnant aux jeunes la possibilité de créer leur propre entreprise et encourage les jeunes à développer leur esprit d'entreprise.

Tableau N°5 : Nombre d'entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ

Année	Entreprises créées
2018	205
2019	344
2020	/
2021	/
2022	183
Total	732

Source : ANSEJ (Bejaia) année: 2023

Ce tableau montre que la création d'entreprise a connu une augmentation dans les années 2018 et 2019 de 139 entreprises, par contre en 2020 et 2021 la création d'entreprises dans le cadre de l'ANSEJ existante a raison la crise sanitaire covid 19, et en 2021 elle s'est augmentée à 183 entreprises.

³²(<http://anade.dz/>)

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

Ce dispositif est créé en 1994 par (Décret exécutif n°94-188), il est destiné aux chômeurs promoteurs d'activité dont l'âge est compris entre 35 et 50 ans. Le type de financement est uniquement triangulaire et qui comprend un apport du chômeur promoteur du projet, un prêt non rémunéré octroyé par la Caisse et un crédit accordé par la banque à un taux bonifié. La CNAC a connu différentes étapes dans son parcours, toutes caractérisées à chaque fois par la prise en charge de nouvelles missions qui lui sont confiées par les pouvoirs publics.

2.2.1. Indemnisation du chômage

Depuis 1994, la CNAC applique la loi sur l'indemnisation du chômage au profit des salariés qui perdent volontairement leur emploi pour des raisons économiques. Les allocations chômage, première activité du CNAC depuis sa création, ont été effectivement versées fin 2006 ; Parmi les 201 505 travailleurs licenciés pour lesquels les dossiers d'inscription étaient disponibles, il y avait 189 830 bénéficiaires. Sur les 189830 bénéficiaires accompagnés, 176 769 (soit 94 % de l'ensemble des bénéficiaires éligibles) ont mis fin à leur éligibilité à la fin de 2006. les allocataires en situation de suspension de leurs droits, c'est-à-dire les allocataires ayant retrouvé un emploi en CCD ou bien maintenus dans les entreprises en voie de liquidation, sont au nombre de 5275.

2.2.2. Les mesures actives³³

De 1998 à 2004, la CNAC a mis en œuvre des mesures pratiques visant à réinsérer les chômeurs bénéficiaires, telles que l'aide à la recherche d'emploi et le soutien à l'entrepreneuriat par des travailleurs embauchés et formés. Les consultants fournissent également une assistance aux institutions dont les infrastructures et les installations sont conçues à cet effet. Les résultats suivants ont été enregistrés :

- 11 583 chômeurs formés par des conseillers pour faciliter la recherche d'emploi;
- 2 311 chômeurs ont reçu une aide pour créer une petite entreprise ;
- 12 780 chômeurs ont bénéficié d'une formation à partir de 1998 visant à les aider à acquérir de nouvelles qualifications pour améliorer leurs chances de retour au travail ;
- Depuis 2004, en présence d'un petit nombre de bénéficiaires de l'assurance chômage, des

³³ (<https://www.cnac.dz/>)

activités de reconversion sont organisées à la demande des promoteurs et des entreprises au chômage qui contribueront au développement du chômage.

Dans le cadre du Programme de soutien à la croissance de l'économie (PSCE) et de mise en œuvre du programme présidentiel de lutte contre le chômage et le danger, le CNAC travaille essentiellement à la mise en œuvre de soutiens depuis 2004. Il mesure l'activité du système pour les chômeurs âgés de 35 à 50 ans jusqu'en juin 2010.

2.2.3. Le dispositif de Soutien à la création et à l'extension d'activités pour les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 50 ans³⁴

Depuis 2010, de nouvelles dispositions permettent aux citoyens âgés de 30 à 50 ans d'accéder à cette méthode et offrent notamment de nombreux avantages : le montant total de l'investissement a été porté à 10 millions DA au lieu de 5 millions DA, et la production la capacité des produits et des services a été augmentée. En plus des services destinés aux promoteurs déjà en activité, les intérêts sur les crédits bancaires sont également à 100 %.

Tableau n°6: nombre d'entreprises créées dans le cadre de CNAC (2018-2022)

nombre d'entreprises créées dans le cadre de CNAC (2018-2022)	Entreprises créées
2018	288
2019	467
2020	121
2021	156
2022	183
Total	1215

Source : CNAC (Agence Bejaia)2023

Le tableau n°4 représente le nombre d'entreprise créées dans le cadre de CNAC Bejaia, dans l'année 2019 le nombre de la création a augmenté de 179 entreprises par rapport à l'année 2018, et elle a connu une diminution dans les deux années 2020 et 2021 respectivement de 121 et 156 entreprises, enfin la création d'entreprise a été augmenté à un nombre de 183 entreprises dans l'année 2022.

³⁴ (<https://www.cnac.dz/>)

3.3. L'Agence nationale du développement des investissements(ANDI)

L'Agence nationale du développement des investissements est un établissement public avec personnalité juridique et autonomie financière. Sa mission principale est le développement et le suivi des investissements à travers la facilitation de l'accomplissement des formalités administratives relatives au lancement des projets de création d'entreprises grâce à un guichet unique opérationnel. Créée dans le cadre des réformes de 1ère génération engagées en Algérie durant les années 1990, l'Agence en charge de l'investissement a connu des évolutions visant des adaptations aux mutations de la situation économique et sociale du pays. Initialement APSI, Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement de 1993 à 2001, puis ANDI, Agence Nationale de Développement de l'Investissement, cette institution gouvernementale s'est vue confier la mission de facilitation, de promotion et d'accompagnement de l'investissement.

3.3.1. Les Missions de l'ANDI³⁵

- Accueille, conseille et accompagne les investisseurs au niveau de ses structures centrales et régionales ;
- Informe les investisseurs à travers notamment son site web, ses supports de promotion et ses divers points d'information à l'occasion d'événements économiques organisés en Algérie et à l'étranger ;
- Formalise sur une base d'équité et dans des délais courts les avantages prévus par le dispositif d'encouragement ;
- Veille à l'exécution concertée avec les différentes institutions concernées (Douanes, impôts etc.), des décisions d'encouragement à l'investissement ;
- Contribue à la mise en œuvre des politiques et stratégies de développement, en synergie avec les secteurs économiques concernés ;
- Met à la disposition des investisseurs potentiels sa bourse de partenariat.

³⁵ (<https://www.ANDI.dz/>)

3.3.2. Objectif de l'ANDI³⁶

Elle a pour objectifs, entre autres, de simplifier et de faciliter les processus de création des entreprises et des investissements, de garantir une transparence des procédures à accomplir et des modalités d'instruction et de traitement des dossiers des investisseurs, de permettre aux investisseurs de suivre, à distance, l'évolution de leurs dossiers.

4.4. L'agence nationale de gestion du micro crédit (ANGEM)

L'ANGEM est un outil de lutte contre la précarité, le micro-crédit a permis aux démunis d'accéder à des conditions de vie améliorées en créant leur propre activité génératrice de revenus. Étant donné que nous nous intéressons à l'ANGEM, nous allons aborder les détails relatifs à cet organisme dans le chapitre 3.

Conclusion

Ce chapitre a porté sur le sujet de l'entrepreneuriat en Algérie, en soulignant l'émergence de l'entrepreneuriat en Algérie, Nous avons présenté la période de l'économie planifiée de l'indépendance jusqu'à 1990 et le passage à l'économie de marché à partir des années 1990. Enfin, les réformes de deuxième génération à partir de 2001.

Nous avons aussi présenté les organismes d'aide à la création d'entreprises en Algérie, en distinguant l'agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM), l'agence Nationale de Développement de l'entreprise (ANADE) et la Caisse Nationale d'assurance Chômage (CNAC). Ces organismes ont un rôle important dans l'appui et l'accompagnement des entrepreneurs tout au long de leur processus de création d'entreprise.

L'entrepreneuriat en Algérie présente un avenir prometteur, porté par un capital humain dynamique et une volonté politique de diversification économique. Cependant, pour libérer son plein potentiel, il est crucial de lever les obstacles administratifs et financiers, de renforcer l'accompagnement des entrepreneurs et de promouvoir une culture entrepreneuriale plus affirmée. En favorisant un environnement propice à l'éclosion et à la croissance des entreprises innovantes, l'Algérie pourra stimuler la création d'emplois, la diversification économique et la contribution du secteur privé à la croissance nationale.

³⁶ (<https://www.ANDI.dz/>)

Chapitre 03

Le Rôle du dispositif ANGEM,
(antenne Bejaia) dans la promotion de
l'entrepreneuriat dans la wilaya de
Béjaia

Introduction :

Dans ce chapitre, nous allons en premier lieu présenter l'antenne ANGEM de la wilaya de Bejaia en tant que représentant local de l'ANGEM, ensuite nous allons effectuer une analyse descriptive sur les bénéficiaires du microcrédit et les modalités d'octroi du crédit par l'ANGEM et traiter les données statistiques obtenus auprès de l'antenne ANGEM de la wilaya de Bejaia.

Section 01 : Présentation de l'organisme ANGEM, Antenne de la wilaya de Bejaia

L'Agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM) est un organisme gouvernemental créé dans le but de lutter contre le chômage et la précarité. L'Antenne Bejaia, en tant que représentation locale de l'ANGEM, a pour mission de fournir un soutien spécifique aux entrepreneurs de la région de Bejaia. Elle offre des services tels que des prêts à taux préférentiels, des conseils et des formations pour aider les entrepreneurs à démarrer ou à développer leurs activités.

1.1. Historique de l'antenne ANGEM de la wilaya Bejaïa

Le dispositif de l'Agence Nationale de gestion de microcrédit (ANGEM) finance des projets qui ont un taux faible et accessible comparer aux autres dispositifs tels que la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) et l'Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ). Ce dispositif a été créé par le décret exécutif N°04-14 du 22/01/2004 et n'a été mis en application qu'à partir de 2005 mais malgré ça plusieurs personnes ne le connaissaient pas et n'avaient pas d'information sur ce nouveau dispositif. Et pour cela le dispositif ANGEM a engagé des personnes chargées de communication qui se déplacent pour informer les personnes sur ce nouveau dispositif au niveau de la wilaya de Bejaïa afin d'attirer plus de promoteurs ainsi en 2010 l'accès au dispositif ANGEM est devenue très favorable et important pour les jeunes promoteurs du microcrédit.

L'antenne régionale de Bejaïa chapeaute cinq directions réparties au travers des wilayas de Tizi-Ouzou, Bouira, Bordj Bou Arreridj, Sétif et Bejaïa. Le salon a permis à l'Agence de se rapprocher du public pour expliquer les dispositifs mis au service des futurs promoteurs. Dès l'entrée du Centre d'Affaires, un important stand a été dressé pour accueillir le public. Un personnel préparé à cet effet recevait les visiteurs en leur fournissant toutes sortes d'explications

et en leur remettant des brochures explicatives. Le secteur bancaire fut, lui aussi, présent, fournissant toutes sortes d'informations sur les conditions d'octroi des crédits bancaires, destinés à encourager le lancement de micro-entreprises.

En bref, l'ANGEM propose aux futurs entrepreneurs de les accompagner dans la réalisation de leurs projets économiques, en proposant des aides financières et en servant, en quelque sorte, de garantie pour l'obtention de crédits bancaires. Le montant cumulé des aides peut aller jusqu'à un million de dinars, mais pas seulement. Le dispositif prévoit également une période d'exonération d'impôts, ainsi qu'un délai très appréciable pour le remboursement des prêts bancaires. L'apport en espèces de l'entrepreneur devra être à un minimum 1% du montant global de l'aide fournie par l'Etat. Autrement dit, pour un projet dont le financement est évalué à un million de dinars, par exemple, l'ANGEM offre une aide de 29%, tandis que le montant du prêt bancaire sera de sept cents mille dinars.

L'apport de l'entrepreneur sera, dans ce cas, de dix mille dinars. À peine de quoi couvrir le coût des démarches administratives. En plus, ce que redoutent les entrepreneurs ce sont justement les démarches administratives interminables.

Ce à quoi l'Agence du Micro Crédit répond en allégeant au maximum les procédures et en assurant des délais réduits au traitement de ces mêmes dossiers. Toutes sortes d'activités sont concernées par ce dispositif. Nous avons rencontré, en effet, plusieurs exposants venus à la rencontre du public pour montrer le fruit du travail accompli grâce à l'aide obtenue par le dispositif de l'ANGEM. Ainsi, il y avait des artisans de toutes sortes : couturière, pâtissière, coiffeuse, fleuriste, fabricant d'instruments de musique, de maquettes de bateaux, de sculpteur sur cuivre, sur bois, d'artiste peintre, etc. Il y avait même une avocate qui a réussi à ouvrir son cabinet grâce à l'aide obtenue dans le cadre du dispositif de l'ANGEM. Ainsi, toutes sortes d'activités sont possibles grâce à ce dispositif, pourvu que l'entrepreneur se présente avec une idée claire, pour exercer une activité recensée parmi celles qui sont réglementées. Tous les citoyens, quel que soit leur niveau de formation ou leur âge, peuvent prétendre au dispositif mis en place dans le cadre de l'ANGEM. Son directeur régional, qui nous a accordé un entretien, a même insisté pour que nous relayions son appel auprès de nos lecteurs pour les informer que les portes de l'Agence sont ouvertes à tous.

L'ANGEM est même à la recherche d'entrepreneurs pour pouvoir leur apporter son aide. Après trois jours de salon, la clôture a été assurée par une visite du wali de Bejaïa, lequel a été à la rencontre des entrepreneurs et distribuer quelques encouragements.

1.2. L'organigramme de l'ANGEM

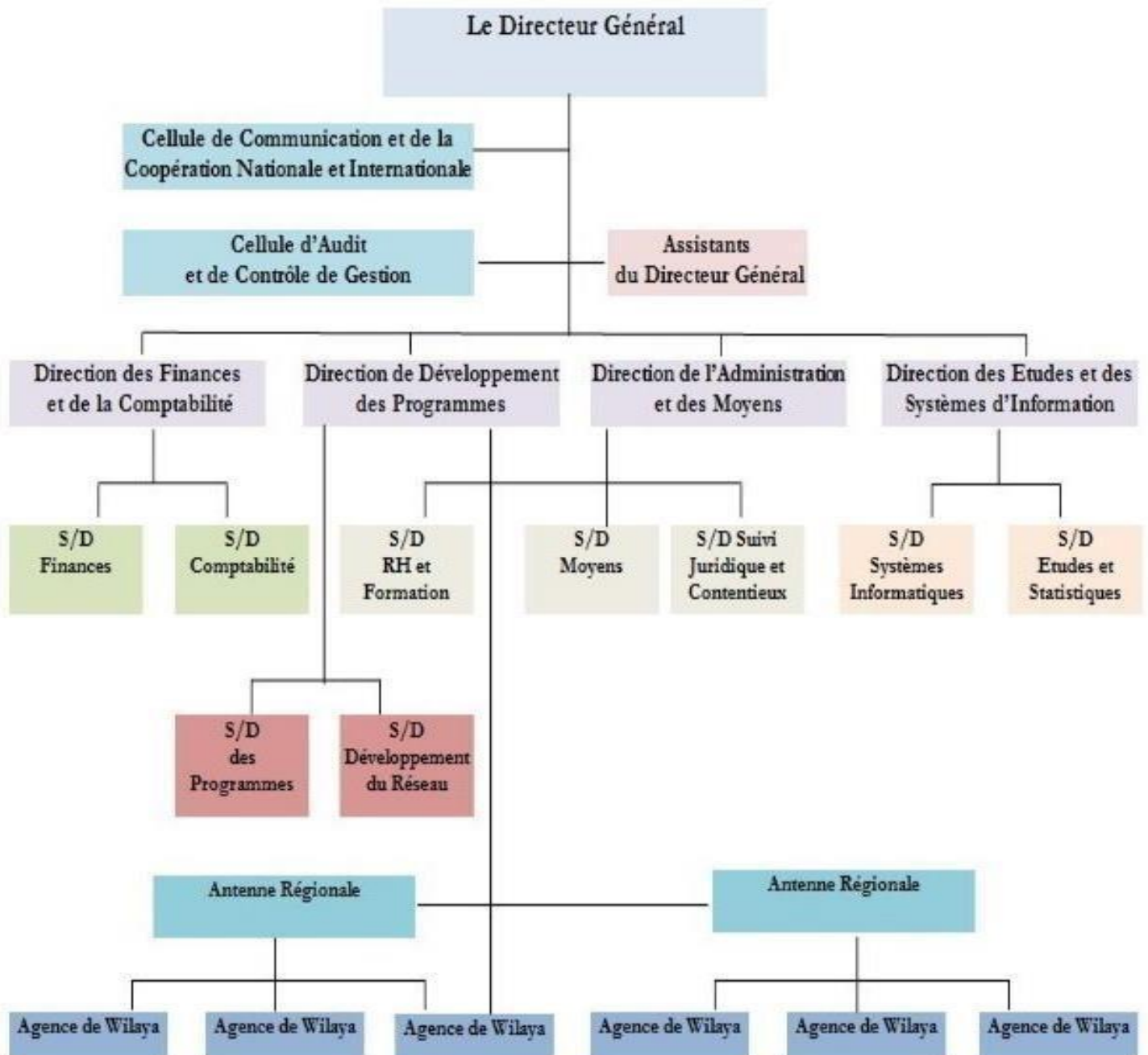


Figure 01 : l'organigramme de L'agence Nationale.

1.3. Missions principales de l'ANGEM³⁷

L'agence nationale de gestion du micro crédit représente un des instruments de réalisation de la politique de gouvernement en matière de lutte contre le chômage et la précarité. Ses principales missions sont :

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

1.4. Objectifs de l'antenne ANGEM de la wilaya de Bejaia³⁸

L'objectif de l'ANGEM est d'assurer un accompagnement financier aux citoyens porteurs de projets, aussi la lutte contre les activités informelles et parmi les objectifs primordiaux que traite l'Agence nationale de microcrédit on a :-Le microcrédit joue un rôle essentiel dans le développement économique en offrant aux personnes pauvres ou sans emploi l'opportunité de

³⁷ www.angen.dz

³⁸ www.angen.dz

construire leur propre entreprise et de générer des emplois.-La stabilisation des populations rurales dans ses zones d'origine 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.

1.5. Les modes de financement de L'ANGEM ³⁹

Le dispositif permet deux formules de financement :

➤ **Première Formule** : Prêts pour Achat de Matières Premières (ANGEM – Promoteur)

L'ANGEM propose des microcrédits non rémunérés spécifiquement destinés à l'achat de matière première. Ces microcrédits ne dépassent pas 100 000 DA, et ils sont accordés aux personnes disposant d'un petit équipement et d'outillage, mais qui manquent de ressources financières pour acheter les matières premières nécessaires pour lancer ou relancer leur activité. Dans dix wilayas du Sud, ce montant est augmenté à 250 000 DA. La durée maximale de remboursement de ces microcrédits est de 36 mois.

➤ **Deuxième Formule**: Financement Triangulaire (ANGEM – Banque – Promoteur)

Ces crédits sont destinés à la création d'activités par le biais de l'acquisition de petits matériels, de matières premières de démarrage et au paiement des frais nécessaires pour lancer l'activité. Le montant du projet est plafonné à 1 000 000 DA et ces crédits sont octroyés conjointement par la banque et l'ANGEM. Le financement se présente comme suit : Un prêt bancaire de 70%, bonifié à 100 %. Un prêt ANGEM non rémunéré de 29 %. Un apport personnel de 1%. Les délais de remboursement peuvent aller jusqu'à 8 années avec un différé de trois (3) années pour le remboursement du crédit bancaire. Il est à préciser que le taux d'intérêt bancaire est bonifié à hauteur de 100% du taux fixé par les banques et les établissements financiers. 0795076409 Le dispositif est doté d'un fonds de garantie des crédits accordés par les banques, dénommé « Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits – FGMMC ».

1.6. Les aides et avantages accordés aux bénéficiaires du microcrédit⁴⁰

Dans le but d'améliorer la viabilité du projet et la solvabilité des conditions d'accès au microcrédit, les citoyens éligibles peuvent bénéficier de diverses aides et avantages visant à générer des revenus. Voici quelques-uns des soutiens et des privilèges accordés aux

³⁹ www.angen.dz

⁴⁰ www.angen.dz

bénéficiaires du microcrédit : L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) offre gratuitement des services de formation, de soutien, de conseil, d'assistance technique et d'accompagnement aux promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs activités. Le crédit bancaire bénéficie d'une bonification à hauteur de 100%.

Un prêt non rémunéré (PNR), équivalent à 29% du coût global de l'activité, au titre de la création d'activité, par l'acquisition de petits matériels et de matières premières de démarrage de l'activité, qui ne saurait dépasser 1 000 000 DA ; l'achat de matières premières, le prêt non rémunéré est fixé à 100% du coût global du projet qui ne saurait dépasser les 100 000 DA. Suite aux modifications apportées aux décrets législatifs en 2014, l'État a introduit une bonification des crédits à un taux de 100%, offrant ainsi plusieurs avantages fiscaux aux promoteurs impliqués dans des projets de microcrédit. Parmi ces avantages, on retrouve notamment : Pendant une durée de trois (3) années, une dispense totale de l'impôt sur le revenu global ou de l'impôt sur les bénéfices des sociétés est prévue. Il est prévu d'accorder une dispense de la taxe foncière sur les constructions utilisées pour les activités exercées pendant une période de trois (3) ans. Les promoteurs sont dispensés du paiement du droit de mutation pour les acquisitions immobilières effectuées dans le but de créer des activités industrielles. Les frais d'enregistrement sont entièrement exemptés pour les actes de constitution de sociétés créées par les promoteurs. Un abattement d'IRG ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés, ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle, dus à l'issue de la période des exonérations, pendant les trois premières années d'imposition, comme suit : 1^{ère} année d'imposition : un abattement de 70% 2^{ème} année d'imposition : un abattement de 50% 3^{ème} année d'imposition : un abattement de 25%

Les droits de douanes relatifs aux équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement, sont déterminés par l'application d'un taux de (5 %).

1.7. Les conditions d'éligibilité au microcrédit pour être éligibles aux aides prévues dans le cadre du microcrédit, les citoyens doivent remplir les conditions cumulatives suivantes⁴¹ :

- Etre âgé de 18 ans et plus.
- Etre sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers.
- Avoir une résidence fixe.

⁴¹ www.angen.dz

- Disposer d'une qualification matérialisée par un diplôme, ou un titre équivalent reconnu, ou bien, posséder un savoir-faire prouvé en relation avec l'activité projetée.
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activité.
- Mobilise
- Un apport personnel de 1% du coût global de l'activité, au titre de l'acquisition de petits matériels et matières premières de démarrage de l'activité.
- Cotiser au FGMMC dans le cas où le promoteur sollicite un crédit bancaire.
- S'engager à rembourser le montant du prêt et des intérêts à la banque, selon un échéancier arrêté.
- S'engager à rembourser à l'ANGEM, le montant du PNR, selon un échéancier arrêté.

1.8. Constitution de dossier ANGEM⁴²

1.8.1. Financement ANGEM (Achat de matières premières) Jusqu'à 100 000 DA / 250 000 DA

➤ **Condition d'accès aux crédits :**

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

➤ **Dossier administratif à fournir par le promoteur :**

- Une 01) photo d'identité récente,
- Un (01) extrait de naissance,
- Un (01) fiche de résidence ou une (01) attestation d'hébergement,
- Une copie légalisée de la carte d'identité nationale ou permis de conduire,
- Un (01) exemplaire de factures pro forma des matières premières ou un (01) devis quantitatif et estimatif des matières premières.

⁴² www.angen.dz

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

Une (01) déclaration et un (01) engagement pour bénéficier du micro crédit établi conjointement par l'accompagnateur et le promoteur.

**1.8.2. Financement triangulaire (ANGEM - BANQUE PROMOTEUR)
Jusqu'à
1 000.000,00 DA****➤ Condition d'accès aux crédits :**

- Etre âgé de 18 ans et plus et capable d'exercer une activité
- .-Etre sans revenus, Avoir une résidence fixe.
- Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée.
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activités.
- Mobiliser, l'apport personnel de 1% du coût global de l'activité, au titre de l'acquisition des équipements et matériels.
 - Verser les cotisations au Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits (0.5% du crédit bancaire).

➤ Dossier administratif à fournir par le promoteur :

- Une 01) photo d'identité récente, (02) extraits de naissance
- Deux (02) extraits de naissance
- .-Deux (02) fiches de résidence
- .-Deux (02) copies légalisées de la carte d'identité nationale ou permis de conduire.
- Deux (02) exemplaires du diplôme ou certificat de travail ou attestations de stages ou attestations de validation du savoir-faire.

➤ Dossier financier à fournir par le promoteur :

- Un (01) exemplaire de factures pro forma des équipements/matériels et la matière première à acquérir en TTC
- .-Un (01) exemplaire de factures pro forma des marchandises pour les activités commerciales.
- Un (01) exemplaire de facture pro forma d'assurance des équipements j matériels à acquérir en TTC

-Un (01) devis estimatif et quantitatif d'aménagement des locaux/terrain, établis par une entreprise BTPet des artisans, qualifiés pour ce type de travaux.

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

-Une (01) déclaration et un (01) engagement pour bénéficiaire du micro crédit établi conjointement par l'accompagnateur et le promoteur.

Section 02 : Le dispositif ANGEM de Bejaia : bilan statistique et apports

2.1. Réalisation de dispositif ANGEM, antenne Bejaia (cumul du 01/01/2014 au 31/05/2024)

Selon le tableau suivant la réalisation de dispositif ANGEM, antenne Bejaia du 01/01/2014 au 31/05/2024 révèle un total de 13310 personnes bénéficiés, dont 1186 son financer pour l'achat des matières premières avec un part de 76.58 % et 3124 pour le financement triangulaire « ANGEM-Banque-promoteur » d'un part de 23.47 %.

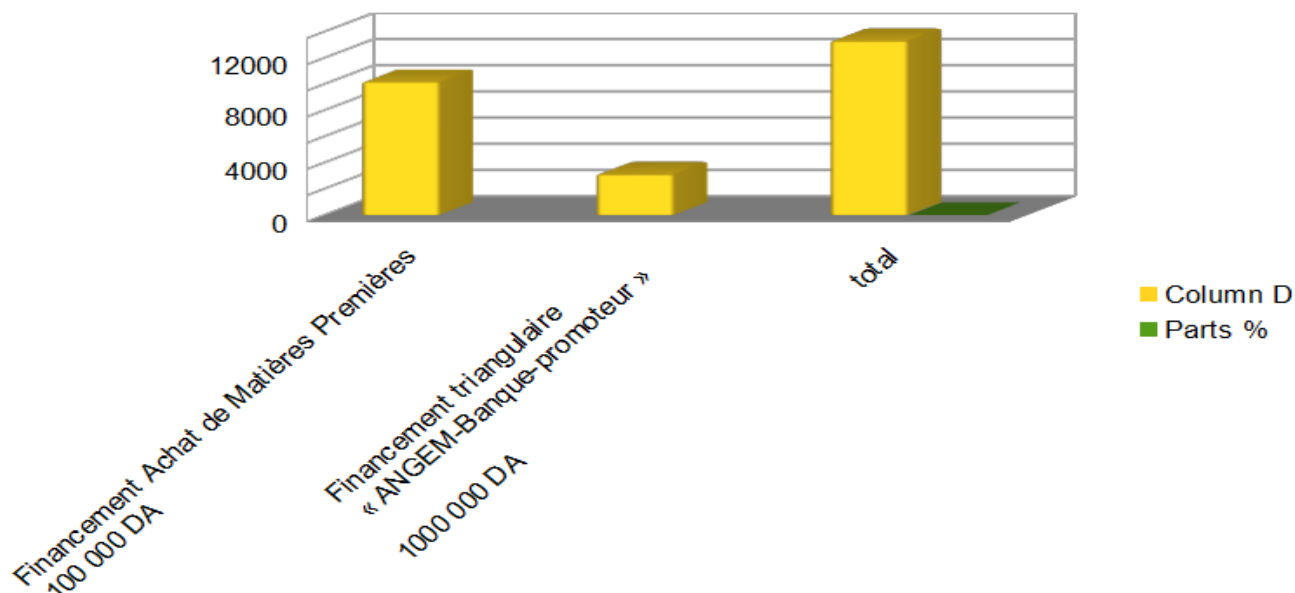
Tableau N°7: répartition des crédits accordé par type de financement.

Type de financement	Nombre de credits accordés	Parts %
Financement Achat de Matières Premières 100 000 DA	10186	76,52 %
Financement triangulaire « ANGEM-Banque-promoteur » 1000 000 DA	3124	23,47 %
Total	13310	100,00 %

Source : réalisé par nous-même sur la base de les données de l'antenne ANGEM

Bejaia (2014 à 31/05/2024)

Figure N° 2: répartition des crédits accordés par type de financement (2019 jusqu'à 31/05/2024).



Source : réalisé par nos soins à partir du tableau n°7

2.1.1. Répartition des crédits accordé par genre

La répartition des bénéficiaires par genre le nombre total de bénéficiaires, soit 13310, selon le tableau ci-dessous. 8995 femmes ont une part de 67,85% et 4315 hommes ont une part de 32,42%.

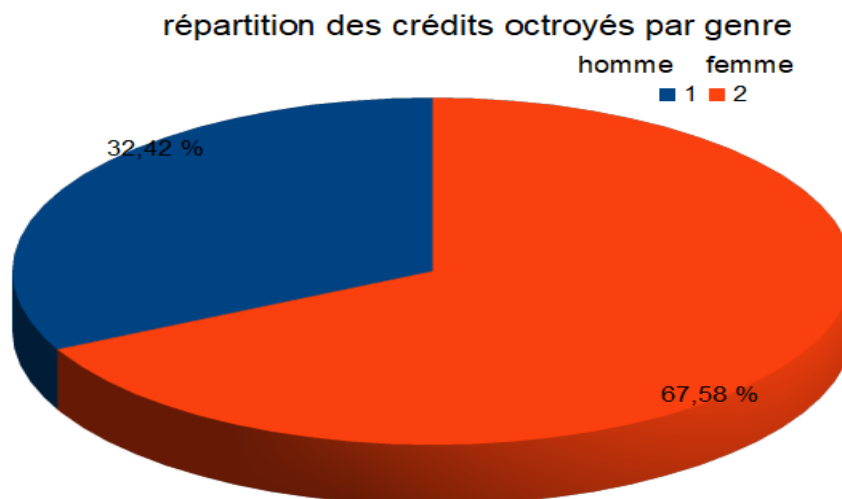
Tableau N°8: répartition des prêts accordés par genre

Répartition par genre	Nombre des bénéficiaires	Part %
Hommes	4315	32,42 %
Femmes	8995	67,58 %
Total	13310	100%

Source : réalisé à partir de données de l'antenne ANGEM Bejaia (2014 a 31/05/2024)

Pour percevoir la répartition des bénéficiaires par genre au niveau de l'ANGEM wilaya de Bejaïa nous allons présenter les données ci-dessus par la figure suivante.

Figure N° 3: répartition des prêts accordés par genre (2019 jusqu'à 31/05/2024).



Source : établie par nous même à partir des données de l'ANGEM

2.1.2. Répartition des crédits accordés par niveau d'instruction

D'après les tableau n°9, nous avons constaté que les personnes qui ont un niveau d'instruction moyen ayant bénéficié d'une grande part de crédit (1795) avec un pourcentage de (47,29%), et en second lieu on trouve les personnes qui ont un niveau secondaire avec un part de 24,21% suivie par les personnes qui ont un niveau d'instruction primaire avec un pourcentage de 11,70%, et 9,03% pour ceux qui ont pas de niveau d'instruction, en dernier lieu on trouve les personnes qui ont un niveau d'instruction universitaire avec un pourcentage de 7,77% .

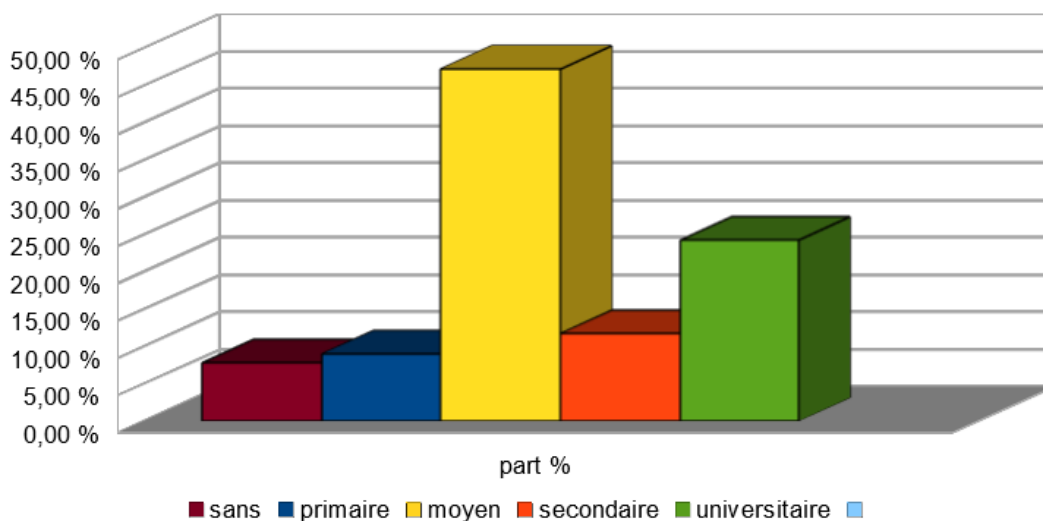
Tableau N°9 : Répartition des crédits accordés par niveau d'instruction

niveau instruction des bénéficiaires	Nombre de crédits accordés	part %
Sans niveau d'instruction	343	9,03 %
Primaire	444	11,70 %
Moyen	1795	47,29 %
Secondaire	919	24,21 %
Universitaire	295	7,77 %
Total	3796	100%

Source : réalisé à partir des données de l'antenne ANGEM Bejaia (2019 à 31/05/2024)

Figure N°4: répartition des crédits accordé par niveau d'instruction (2019 jusqu'à 31/05/2024) .

Répartition des crédits octroyés par niveau d'instruction



Source : réalisée à partir du tableau n°9

2.1.3. Répartition des crédits octroyés et des emplois créés par secteur d'activités

Le tableau n 10, nous permet de constater que le secteur industrie représente la grand parts des activités créés pour 43.84% et 1707 , suivie par services avec 20.45 % et l'agriculture pour un pourcentage de 16.13%.

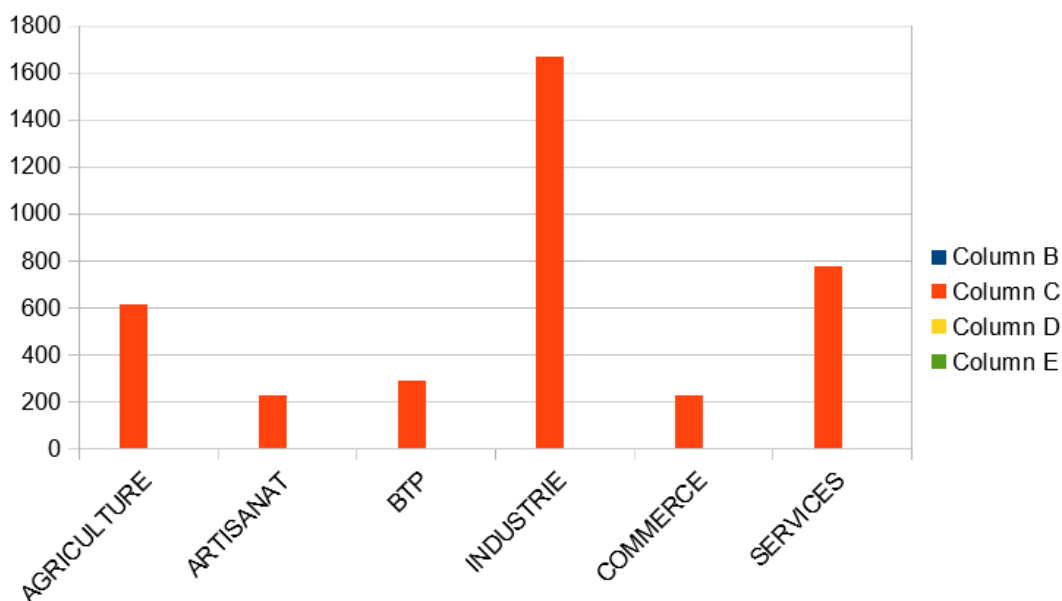
Tableau N°10 : répartition des crédits accordés par secteur d'activité

Secteurs d'activités	Nombre crédits octroyés	Parts %
AGRICULTURE	613	16,13 %
ARTISANAT	224	5,89 %
BTP	291	7,66 %
INDUSTRIE	1666	43,84 %
COMMERCE	229	6,03 %
SERVICES	777	20,45 %
TOTAL	3800	100,00 %

Source : réalisé depuis les données de l'antenne ANGEM Bejaïa (2019 à 31/05/2024)

Pour percevoir la répartition des bénéficiaires par secteur d'activité au niveau de l'ANGEM wilaya de Bejaïa nous allons présenter les données ci-dessus par la figure suivante.

Figure N°5: répartition des crédits accordé par secteur d'activité (2019 jusqu'à 31/05/2024) .



Source : réalisée à partir du tableau n°10

2.2.4. Répartition des crédits Achat de Matières Premières (ANGEM – Promoteur) par tranche d'âge

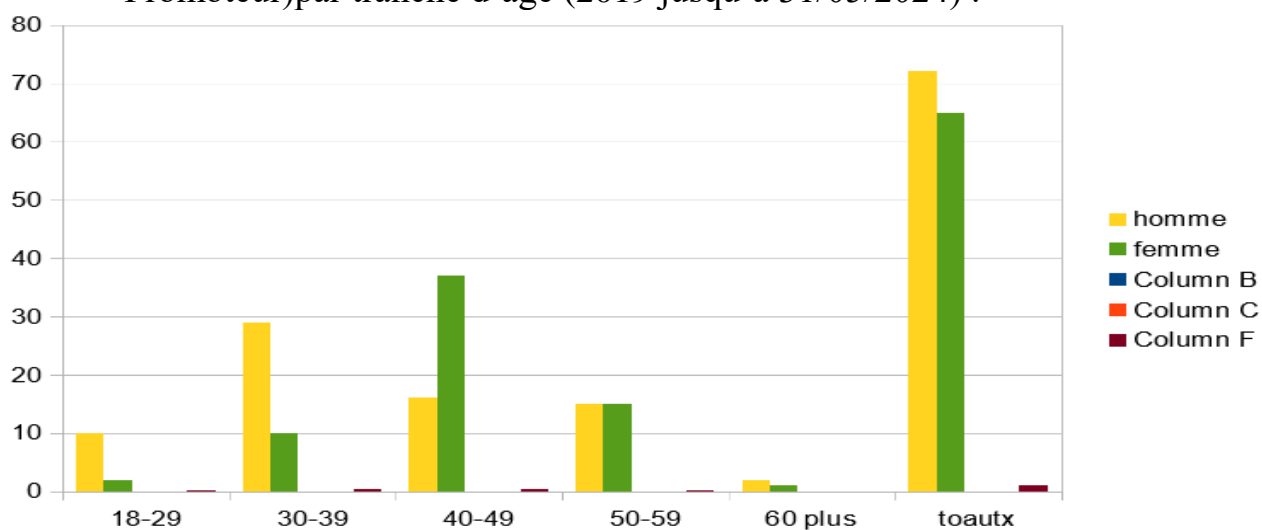
Nous constatons à travers le tableau N°11 que la condition d'âge n'est pas exigée par l'ANGEM, l'âge des bénéficiaires est compris entre 18 et plus 60 ans, la grande partie des crédits sont accordés à des personnes qui sont âgées entre 40-49 ans avec un pourcentage de 38.69% et qui sera suivie par la tranche d'âge (30-39ans) avec 28.47%, et 21.90% pour les personnes âgées entre 50-59 ans, et avec un pourcentage de 14,56% pour les personnes qui sont âgées entre 50-59 et enfin pourcentage faible pour les personnes qui dépassent 60 ans(2.19%).

Tableau N°11 : répartition des crédits Achat de Matières Premières (ANGEM – Promoteur) par tranche d'âge

Répartition par tranche d'âge	homme	femme	part %
18-29	10	2	8,75 %
30-39	29	10	28,47 %
40-49	16	37	38,69 %
50-59	15	15	21,90 %
60 plus	2	1	2,19 %
totaux	72	65	100,00 %

Source : réalisé à partir des données de l'antenne ANGEM Bejaia (2023 à 31/05/2024)

Figure N°06: répartition des crédits Achat de Matières Premières (ANGEM – Promoteur) par tranche d'âge (2019 jusqu'à 31/05/2024) .



Source : réalisée à partir du tableau n°11

2.2.5. Répartition des crédits Financement Triangulaire (ANGEM – Banque – Promoteur) par tranche d'âge

Nous constatons à travers le tableau N°12 que la condition d'âge n'est pas exigée par l'ANGEM. Où l'âge des bénéficiaires est compris entre 18 et plus 60 ans, la grande partie des crédits sont accordés à des personnes qui sont âgées entre 18-29 ans avec un pourcentage de 36.30% et qui sera suivie par la tranche d'âge (30-39ans) avec 35.54%, et 21.69% pour les personnes âgées entre 40-49 ans, et avec un pourcentage de 6.02% pour les personnes qui sont âgées entre 50-59 et enfin pourcentage faible pour les personnes qui dépassent 60 ans (0.45%).

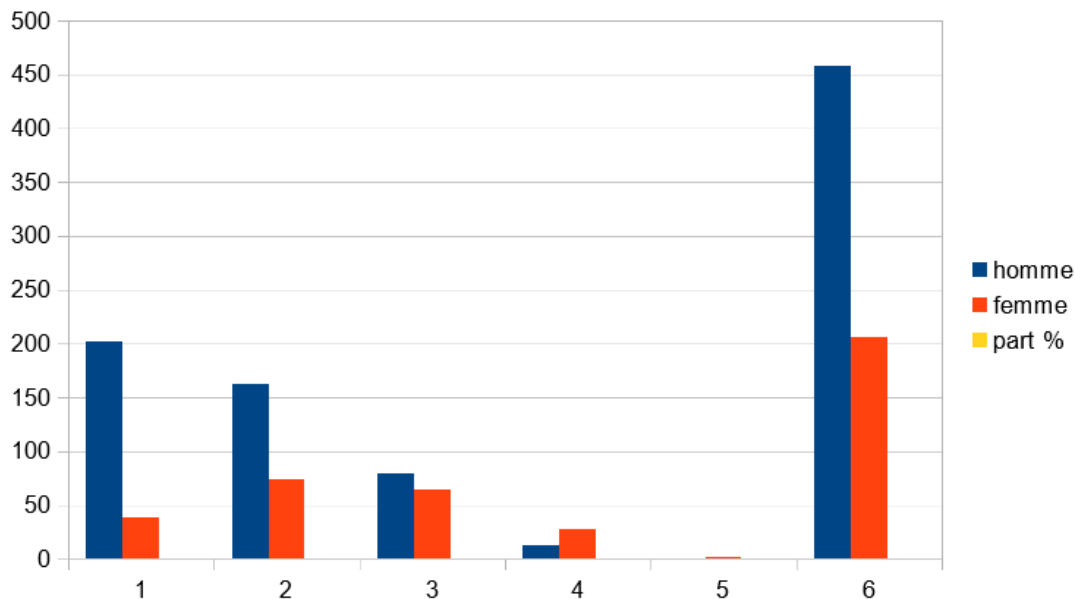
Tableau N°12 : répartition des crédits Financement Triangulaire (ANGEM – Banque – Promoteur) par tranche d'âge

Répartition par tranche d'âge	homme	femme	part %
18-29	202	39	36,30 %
30-39	162	74	35,54 %
40-49	80	64	21,69 %
50-59	13	27	6,02 %
60 plus	1	2	0,45 %
Totaux	458	206	100,00 %

Source : réalisé à partir des données de l'antenne ANGEM Bejaia (2023 à

31/05/2024)

Figure N°07: répartition des crédits Financement Triangulaire (ANGEM – Banque – Promoteur) par tranche d'âge (2019 jusqu'à 31/05/2024) .



Source : réalisée à partir du tableau n°12

2.2.6. Répartition des crédits Financement achat matière première 40000.00 Da

Ce programme elles suspendu depuis 2021

3.2. Les critique sur l'ANGEM antenne Béjaia

- **Délai de traitement parfois long** : Le temps de traitement des fichiers requis peut être long, ce qui peut retarder le démarrage des projets.
- **Absence de contrôles spécifiques** : Les subventions ANGEM manquent parfois de contrôles spécifiques, ce qui peut pénaliser les porteurs de projets ayant des besoins particuliers.
- **Difficultés d'obtention de financement** : Malgré tous les efforts de l'ANGEM, le financement reste difficile à obtenir pour de nombreux dirigeants de petites entreprises.
- **Une bureaucratie excessive** : Les processus administratifs à l'ANGEM peuvent être lourdes et compliqués.
- **Manque de transparence dans la sélection des projets** : Les critères de sélection des projets soutenus par l'ANGEM ne sont pas toujours clairs.
- **Groupes cibles inadéquats** : Le soutien de l'ANGEM ne profite pas toujours aux

groupes de population les plus vulnérables, comme les femmes et les jeunes.

Malgré ces critiques, l'ANGEM continue de jouer un rôle important dans le soutien à l'entrepreneuriat en Algérie. Il est important que cette agence continue d'améliorer ses services d'accompagnement pour mieux répondre aux besoins des porteurs des projets et jouer un rôle important dans le développement de l'économie du pays.

Conclusion

Ce chapitre a porté sur une étude de cas spécifique de l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) de Bejaïa, en Algérie, à travers une analyse approfondie. Nous avons introduit l'ANGEM, son historique, son organigramme, ainsi que sa mission et ses objectifs principaux.

Nous avons ensuite abordé les étapes de création des entreprises à partir de l'ANGEM de Bejaïa, en mettant l'accent sur l'accès aux micro-crédits, les formules de financement disponibles et les types de financement proposés. Nous avons aussi analysé la répartition des entreprises créées dans le cadre du dispositif ANGEM au cours de l'année 2019 jus' qu'à 31/05/2024 .

L'objectif de cette étude est d'analyser l'évolution du nombre de prêts accordés par l'ANGEM aux bénéficiaires. A partir des données de cette étude, nous constatons que l'antenne de l'ANGEM de la Région de Bejaia a financé un certain nombre de projets qui ont connu des succès significatifs malgré les obstacles rencontrés, comme le délai de traitement parfois long , notamment dans le financement triangulaire (subvention de 100 000 DA), d'une part, on constate que la plupart des bénéficiaires estiment que le microcrédit et les activités qui en découlent ont amélioré leur niveau de vie.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

En conclusion, ce travail de fin d'étude a traité la question de la création des entreprises à l'aide du dispositif de l'ANGEM à Béjaia. Avec une démarche méthodologique rigoureuse, nous avons exploré les différentes étapes à suivre pour démarrer une entreprise avec le soutien de l'ANGEM.

La création d'entreprise a retrouvé certaine dynamique en donnant plus d'opportunité aux jeunes étudiées dans l'amélioration des conditions de vies, en termes de projets et en termes de financements ainsi que la participation de la femme avec grande échelle.

Tout d'abord, nous avons réalisé un éclairage théorique sur le concept entrepreneuriat, l'entreprise et celui de l'entrepreneur. L'entrepreneuriat est un phénomène qui s'articule autour d'un entrepreneur qui est un individu doté des caractéristiques spécifiques à lui, ayant des raisons qui le motive à entreprendre ; et l'entreprise qui est le résultat du processus entrepreneurial.

Ensuite, nous avons parlé sur l'entrepreneuriat en Algérie, Nous avons mentionné l'émergence de l'entrepreneuriat en Algérie, nous avons présenté les différents organismes d'aide à la création des entreprises en Algérie, notamment l'ANGEM, l'ANADE, CNAC et l'ANDI. Nous avons souligné le rôle de l'ANGEM dans le soutien aux entrepreneurs en leur offrant des programmes de financement et d'accompagnement.

Enfin, la partie pratique de ce mémoire s'est concentrée sur une étude de cas à l'ANGEM de Béjaia, Nous avons présentons L'organisme d'accueil ANGEM de la wilaya de Bejaia en détaillant son historique, sa mission principale et son objectif, et son mode de financement. Ensuite, nous examinons les statistique de dispositif ANGEM, l'antenne Bejaia, nous nous sommes intéressés sur répartition des crédits accordés par : (type de financement , genre , niveau d'instruction , secteurs d'activités et par tranche d'âge) , durant les années 2019 Jusqu'à 31/05/2024.

Ce mémoire a permis de répondre à la problématique posée, à savoir les étapes à suivre pour créer une entreprise dans le cadre de l'ANGEM. Malgré les contraintes liées à la non-

Conclusion générale

réalisation d'enquêtes ou d'entretiens spécifiques, les informations recueillies ont fourni un aperçu précieux du rôle et des actions de l'ANGEM dans le soutien à l'entrepreneuriat à Bejaia.

L'objectif principal de ce mémoire était d'apporter des éclaircissements et des recommandations aux futurs entrepreneurs intéressés par le dispositif de l'ANGEM. Nous espérons que les informations présentées contribueront à renforcer leur compréhension du processus de création d'entreprise et les encouragent à tirer parti des opportunités offertes par l'ANGEM pour concrétiser leurs projets.

A travers ce travail, nous avons pu démontrer que l'entrepreneuriat est un levier du développement économique par la création de l'emploi et des valeurs ajoutée. Le dispositif ANGEM contribue à l'instar des autres dispositifs dédiés à l'encouragement de l'entrepreneuriat créant un environnement d'affaire favorable. Les critères d'octroi du crédit varie d'un dispositif à l'autre. En dépit du rôle de l'entrepreneuriat en Algérie l'entrepreneur souffre de beaucoup d'obstacles : corruption, accès au financement, Manque d'encadrement des nouveaux entrepreneurs. Ces réalités nécessitent d'être traitées pour donner à l'entrepreneuriat en Algérie son rôle de locomotive de développement économique.

Bibliographie

ouvrages

1. Allain., Fayolle, « introduction à l'entrepreneuriat », Dunod, paris, 2005, p16-17
2. Alain,fayolle, « les entrepreneur », article :sommaire constructif n 47 juin 2017.
3. Alain.,Fayolle,«entreprendre,apprendre a entreprendre»,paris,2004,p56-60
4. Alaine fayolle,<<entrepreneuriat>>.Dounod, P18
5. Alain fayolle op cit, 2004 p58
6. Bernar Surlemont.Paul Kearney. « Pédagogie et esprit d'entreprendre»2009.p.23;24
7. Bygrave, 1994, p.2
8. F. Janssen et B. Surlemont : « L'entrepreneuriat : éléments de définition », 2009, p 25
9. Les secteurs d'activité: analyse économique et stratégique écrit par Jean-Pierre Helfer et Jacques Orsoni en 2010, p07
10. Les entreprise locales: acteurs du développement territorial écrit par Jean-Marc Fontan et Juan-luis Klein en 2010 ,p32
11. .Richard MARC lacasse, cite par Emile-Michel Hernandez, le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, Ed le harmattan, paris 1999,p46
12. Shapiro, cité par Emile- Michel Hernandez, le processus entrepreneurial vers un modèle stratégique d'entrepreneuriat, Edle harmattan, paris 1999,p46.
13. Stevenson et Jarillon, 1990 ; Venkataraman, 1997 ; Shane et Venkataraman, 2000

Revue et articles

1. Alexis.,Penot,«entreprise et entrepreneurs à travers l'histoire»,article publier le 19/12/2011.
2. Amina Leghima, Hassiba Djema Dans Marché et organisations 2014/1 (N° 20), pages 73
3. McClelland D(1961) à, cité par FILION.L.J : « le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution,tendance»revue internationale PME, 1997, P17.
4. IMANSOUREN Souhila.«L'entrepreneuriat:Evolution et contrainte sàlacrèation des PME en Algérie (2001-2019) » EL-Manhel Economique, volume 04, Numéro 03, Déc 2021, Algérie. p 662
5. VESTREATE.T, « Entrepreneuriat ; modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol1, n°1, 2001.P15-23

Textes législatifs et réglementaires

1. Conseil National Economique et Social : pour une politique de développement de la PME en Algérie, Alger 2003.
2. Conseil National Economique et Social: pour une politique de développement de la PME en Algérie, Alger 2003.l'ordonnance n° 01/03 du 28/08/2001 L'ordonnance n° 01/18 du 12/12/2001Bilan du programme de soutien de la relance économique 2001,site officiel de la chefferie du gouvernement algérien
3. Décret n°93-37d'Octobre1993

Sites web

1. <https://www.foad-mooc.auf.org/>
2. <Http://www.granddictionnaire.com/>.
3. www.ANADE.DZ.
4. WWW.ANSEJ.DZ.
5. <https://www.cnac.dz/site>.
6. <https://www.angem.dz/>.
7. ([https://oifieldjobfinder.com/tailles des-entreprises-classifications-et-caracteristiques](https://oifieldjobfinder.com/tailles-des-entreprises-classifications-et-caracteristiques) en 05/08/2022 ,Modestie Bouvier
8. [https://www.studocu.com/Salma Bardak El Youns](https://www.studocu.com/SalmaBardakElYouns)

Table des matières

Remerciements	
Dédicaces	
Dédicaces	
Sommaire	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures.	
Introduction général	1
Chapitre 1 :Généralité sur l'entrepreneuriat	
Introduction :.....	6
Section 01: Les concepts de base sur l'entrepreneuriat.....	6
Historique de l'entrepreneuriat:.....	6
1. Définition de l'entrepreneuriat	7
2. Les Paradigmes de l'entrepreneuriat	7
2.1. Paradigme des opportunités commerciales (SHANE et VENKARTARMAN 2000)	8
2.2. La théorie de la création d'une organisation	8
2.3. Le paradigme de la création de valeur (ROSTADT 1984, BRUYAT et JULIEN 2001)	8
2.4. Le paradigme de l'innovation (SCHUMPTER)	8
3. Les diverses formes d'entrepreneuriat.....	9
3.1. Créer sa propre entreprise en franchise	9
3.2. Créer une entreprise en utilisant l'essaimage.....	9
3.3. La reprise d'entreprise	10
3.4. Intrapreneuriat.....	10
3.5. Créer une entreprise en Ex-nihilo	11
Section 2 : L'entreprise.....	12
1. Les débuts de l'entreprise.....	12
1.1. La naissance de l'entreprise par le commerce.....	12
1.1.1. Les premières traces de l'entreprise moderne	13
1.1.1.1. Un environnement favorable.....	14
1.1.1.2. La préindustrie	14
1.1.1.3. Les graines du futur	14
2. La classification des entreprises.....	15
2.1. La classification selon la taille	15
2.1.1. Micro-entreprise.....	15
2.1.2. Petite et moyenne entreprise (PME).....	15
2.1.3. Grande entreprise	16
2.2. La classification selon le Secteur d'activité.....	16

2.2.1. Secteur primaire.....	16
2.2.2. Secteur secondaire.....	17
2.2.3. Secteur tertiaire.....	17
2.2.4. Secteur quaternaire.....	17
2.2.5. Secteur quinaire.....	17
2.3. La classification selon la Propriété.....	17
2.3.1. Entreprise privée.....	18
2.3.2. Entreprise publique.....	18
2.4. La classification selon la Portée géographique.....	18
2.4.1. Entreprise locale.....	18
2.4.2. Entreprise nationale.....	19
2.4.3. Entreprise multinationale.....	19
3. Les formes juridique de l'entreprise.....	19
3.1. L'entreprise individuelle.....	20
3.2. L'entreprise sociétaire.....	20
3.2.1. La société en nom collectif (SNC).....	20
3.2.2. Les sociétés en commandité simple (SCS).....	21
3.3. Les sociétés de capitaux.....	21
3.4. La société anonyme (SA).....	21
3.5. La société en commandité par actions.....	21
3.6. La société à responsabilité limitée SARL.....	22
Section 3: L'entrepreneur, ses types et caractéristiques.....	22
1. Définition de l'entrepreneur.....	22
2. Typologies de l'entrepreneur.....	23
3. Les caractéristique de l'entrepreneur.....	27
3.1. L'entrepreneur et les principaux courants de pensée.....	27
3.1.1. Entrepreneur et l'innovation.....	28
3.1.2. Entrepreneur et le management.....	28
3.1.3. L'entrepreneur et le leadership.....	30
Conclusion.....	30
Chapitre 2 :.....	32
Introduction.....	32
Section 1 : L'émergence de l'entrepreneuriat en Algérie.....	36
1.1 Période d'économie planifiée : de l'indépendance à 1990.....	36
1.2 Le passage à l'économie de marché : à partir des années 1990.....	36
1.3 Réforme de deuxième génération : depuis 2001.....	37
Section 2 : les dispositifs d'aide à la création d'entreprise.....	38
1.1. L'Agence Nationale d'Aide à l'Emploi (ANSEJ) :.....	38
1.1.1. Les missions de l'ANSEJ.....	38
1.1.2. Objectifs de l'ANSEJ.....	39
2.2. La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC).....	40
2.2.1. Indemnisation du chômage.....	40
2.2.2. Les mesures actives.....	40

2.2.3. Le dispositif de Soutien à la création et à l'extension d'activités pour les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 50 ans	41
3.3. L'Agence nationale du développement des investissements(ANDI)	42
3.3.1. Les Missions de l'ANDI	42
3.3.2. Objectif de l'ANDI	43
4.4. L'agence nationale de gestion du micro crédit (ANGEM).....	43
Conclusion	43
Chapitre 03: Le Rôle du dispositif ANGEM, (antenne Bejaia) dans la promotion de l'entrepreneuriat dans la wilaya de Béjaia	
Introduction :	45
Section 01 : Présentation de l'organisme ANGEM, Antenne de la wilaya de Bejaia	45
1.1. Historique de l'antenne ANGEM de la wilaya Bejaïa	45
1.2. L'organigramme de l'ANGEM.....	47
1.3. Mission principale de l'ANGEM	48
1.4. Objectifs de l'antenne ANGEM de la wilaya de Bejaia.....	48
1.5. Les modes de financement de L'ANGEM	49
1.6. Les aides et avantages accordés aux bénéficiaires du microcrédit.....	49
1.7. Les conditions d'éligibilité au microcrédit Pour être éligibles aux aides prévues dans le cadre du microcrédit, les citoyens doivent remplir les conditions cumulatives suivantes :.....	50
1.8.2. Financement triangulaire (ANGEM - BANQUE PROMOTEUR) Jusqu'à.....	52
Section 02 : Le dispositif ANGEM de Bejaia : bilan statistique et apports.	53
2.1.Réalisation de dispositif ANGEM, antenne Bejaia (cumul du 01/01/2014 au 31/05/2024).....	53
2.1.1. Répartition des crédits accordé par genre	54
2.1.2. Répartition des crédits accordé par niveau d'instruction.....	55
2.1.3. Répartition des crédits octroyés et des emplois criés par secteur d'activités	57
2.2.4. répartition des crédits Achat de Matières Premières (ANGEM – Promoteur)par tranche d'age	58
2.2.5. répartition des crédits Financement Triangulaire (ANGEM – Banque – Promoteur) par tranche d'age	60
2.2.6. répartition des crédits Financement achat matière première 40000.00Ce programme elles suspendu depuis 2021	61
3.1. Les critique sur l'ANGEM antenne Béjaia.....	61
Conclusion	62
Conclusion générale :	64
Bibliographie	
Annexes	
Résumé	

Annexes

REALISATION DE L'AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO-CREDIT
(ANGEM) DE BEJAIA
2021 A 2024 PAR NIVEAU INSTRUCTION
ARRETEE AU 15/05/2024

FINACEMENT PAR SECTEURS D'ACTIVITES 2021-2024	CREATION ENTREPRISES			
	HOMMES	FEMMES	TOTAL	Emplois créés
SANS	0	17	17	34
PRIMAIRE	23	36	59	118
MOYEN	292	124	416	832
SECONDAIRE	133	114	247	494
UNIVERSITAIRE	52	51	103	206
TOTAL ANNEES	500	342	842	1684
TOTAL GL /ANNEES	842			
TOTAL GENERAL FINANCEMENT	842			
TOTAL GL /EMPLOIS CREES	1684			

**REALISATION DE L'AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO-CREDIT
(ANGEM) DE BEJAIA
2021 A 2024 PAR SECTEURS D'ACTIVITES
ARRETEE AU 15/05/2024**

FINACEMENT PAR SECTEURS D'ACTIVITES 2021-2024	CREATION ENTREPRISES			
	HOMMES	FEMMES	TOTAL	Emplois créés
AGRICULTURE	37	13	50	100
ARTISANAT	3	46	49	98
BTP	90	0	90	180
INDUSTRIE	41	120	161	322
COMMERCE	77	69	146	292
SERVICES	252	94	346	692
TOTAL ANNEES	500	342	842	1684
TOTAL GL /ANNEES	842			
TOTAL GENERAL FINANCEMENT	842			
TOTAL GL /EMPLOIS CREES	1684			

**REALISATION DE L'AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO-CREDIT
(ANGEM) DE BEJAIA
2021 A 2024 PAR TRANCHE AGE
ARRETEE AU 15/05/2024**

FINACEMENT PAR SECTEURS D'ACTIVITES 2021-2024	CREATION ENTREPRISES			
	HOMMES	FEMMES	TOTAL	Emplois créés
18 -29	185	44	229	458
30-39	209	140	349	698
40-49	83	109	192	384
50-59	21	44	65	130
60 ET PLUS	2	5	7	14
TOTAL ANNEES	500	342	842	1684
TOTAL GL /ANNEES	842			
TOTAL GENERAL FINANCEMENT	842			
TOTAL GL /EMPLOIS CREES	1684			

Résumé

La création d'entreprise est devenue une nouvelle forme de développement économique, l'entrepreneuriat devient un moyen pour les milieux d'assurer leur capacité d'innovation et leur compétitivité. Depuis le milieu des années 1990, selon une approche économique basée sur la création d'emplois par l'investissement productif CNAC, ANSEJ, ANDI et le cas de l'ANGEM qui nous intéresse particulièrement

Cependant, l'ANGEM Micro finance fonctionne depuis 2004 et est constitué de plusieurs entreprises, parmi lesquelles nous nous intéressons à la région de Bejaia, qui sert d'outil de mise en œuvre des politiques gouvernementales de lutte contre le chômage et la pauvreté. L'évaluation permet d'évaluer la contribution du système au développement des entreprises et des communautés.

mots clés : *Entrepreneuriat, Bejaia, ANGEM, développement économique.*

ملخص

أصبحت ريادة الأعمال شكلاً جديداً للتنمية الاقتصادية، حيث باتت وسيلة لضمان قدرة المجتمعات على الابتكار وتعزيز تنافسيتها. ومنذ منتصف التسعينيات، اعتمدت الجزائر نهجاً اقتصادياً يركز على خلق فرص العمل من خلال الاستثمار الإنتاجي، وذلك من خلال وكالات مثل المركز الوطني للسجل التجاري (CNAC) والوكالة الوطنية لدعم الشباب العاطل عن العمل (ANSEJ) والوكالة الوطنية للاستثمار (ANDI). ونركز بشكل خاص على حالة الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة (ANGEM).

تأسست الوكالة الوطنية لتسيير القروض المصغرة (ANGEM) عام 2004، وهي تتكون من عدة فروع، ونركز بشكل خاص على فرع والية بجاية. تلعب الوكالة دوراً هاماً في تنفيذ السياسات الحكومية لمكافحة البطالة والفقر، من خلال تقديم القروض والقروض المصغرة للمبادرين الشباب.

Abstract:

Entrepreneurship has emerged as a new form of economic development, empowering communities to enhance their innovation and competitiveness. Since the mid-1990s, Algeria has adopted an economic approach focused on job creation through productive investment, as evidenced by agencies like the National Center for Trade Register (CNAC), the National Agency for Support for Unemployed Youth (ANSEJ), the National Agency for Investment (ANDI), and the National Agency for Management of Micro-Loans (ANGEM), which is of particular interest to us.

Established in 2004, the National Agency for Management of Micro-Loans (ANGEM) comprises several branches, and we are particularly interested in the Bejaia region branch. The agency plays a crucial role in implementing government policies to combat unemployment and poverty by providing loans and micro-loans to young entrepreneurs.

Keywords : *Entrepreneurship, Bejaia, ANGEM, Economic development*