

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieur
et de la Recherche Scientifique
Ecole Nationale Supérieure de Management
Koléa



وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
المدرسة الوطنية العليا للمناجنت
القليعة

MÉMOIRE DE FIN D'ÉTUDES

En vue de l'obtention d'un Master académique en
« Entrepreneuriat et Management de Projet »

Titre de mémoire :

**L'accompagnement comme levier de pérennité pour les
micro-entreprises**

Cas : ANADE Blida

Élaboré par

FERRADJI Meriem

Encadré par

Dr ABID Nabila

Membre du jury :

Dr ZERROUTI Mohamed

Dr MOHAMED AZIZI Yasmine

Année Universitaire 2022/2023

RESUME

Les micro-entreprises apportent une contribution importante à l'économie, mais elles sont confrontées à des défis importants tels que la concurrence, la gestion financière, la gestion des ressources humaines, l'évolution réglementaire et économique.

Notre travail de recherche a pour principal objectif de déterminer le rôle que peut jouer l'accompagnement dans la pérennité des micro-entreprises. A travers une étude qualitative, nous avons adressé des entretiens aussi bien aux accompagnateurs de l'ANADE qu'à quelques dirigeants des micro-entreprises. Les résultats montrent que bien que l'accompagnement soit un élément crucial du succès des micro-entreprises, mais il ne suffit pas à lui seul à garantir leur survie. L'acte d'accompagnement peut prendre de nombreuses formes différentes, notamment le conseil, la formation, le suivi et les réseaux d'affaires. Mais pour assurer la pérennité des micro-entreprises, les micro-entrepreneurs doivent être conscients d'autres facteurs et travailler à les améliorer.

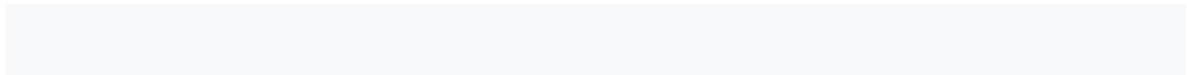
Mots clés : Micro-entreprises, difficultés, accompagnement, pérennité, survie.

ABSTRACT

Micro-enterprises make a significant contribution to the economy, but they face important challenges such as competition, financial management, human resource management, regulatory issues, and growth problems.

Our research aims to determine the role of support in the sustainability of micro-enterprises. Through a qualitative study, we first conducted interviews with ANADE support providers and a few micro-enterprise leaders. The results show that support is a crucial element in the success of micro-enterprises, but it alone is not enough to guarantee their survival. Support can take many different forms, including advice, training, monitoring, and business networks. However, to ensure the sustainability of micro-enterprises, micro-entrepreneurs must be aware of other factors and work to improve them.

Keywords: Micro-enterprises, difficulties, support, sustainability, survival.



ملخص

المشاريع الصغيرة تساهم بشكل كبير في الاقتصاد، ولكنها تواجه تحديات مهمة مثل المنافسة وإدارة التمويل وإدارة الموارد البشرية والقضايا التنظيمية ومشكلات النمو.

تهدف بحوثنا إلى تحديد دور المرافقة في استدامة المشاريع الصغيرة. من خلال دراسة نوعية، قمنا في المرحلة الأولى بإجراء مقابلات مع مقدمي المرافقة في ANADE وبعض قادة المشاريع الصغيرة. تشير النتائج إلى أن المرافقة هي عنصر حاسم في نجاح المشاريع الصغيرة، ولكنها وحدها لا تكفي لضمان بقائها. يمكن أن تأخذ المرافقة العديد من الأشكال المختلفة، بما في ذلك النصح والتدريب والمراقبة وشبكات الأعمال. ومع ذلك، لضمان استدامة المشاريع الصغيرة، يجب على رواد الأعمال الصغيرة أن يكونوا على دراية بعوامل أخرى ويعملوا على تحسينها.

الكلمات المفتاحية: المشاريع الصغيرة، الصعوبات، المرافقة، الاستدامة، نجاة

Remerciement

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers les personnes qui ont rendu possible la réalisation de ce projet. Tout d'abord, je remercie du fond du cœur Mme ABID Nabila pour son soutien indéfectible, ses conseils avisés et son soutien bienveillant. Grâce à ses encouragements et son expertise, j'ai pu surmonter les défis qui se sont présentés à moi et réussir à atteindre mes objectifs.

Je tiens à remercier chaleureusement tous les membres de l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat de Blida pour leur accueil, leur soutien et leur collaboration pendant mon stage. Ce stage a été une expérience enrichissante et inoubliable pour moi.

Je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers mes parents et ma famille pour leur soutien indéfectible tout au long de mon parcours académique. Votre présence, vos encouragements et votre soutien moral ont été des piliers solides qui m'ont aidé à traverser les moments difficiles et à poursuivre mes objectifs avec détermination. Je sais que cette réussite n'aurait pas été possible sans vous, et je vous en suis infiniment reconnaissante.

Enfin, je voudrais exprimer ma gratitude envers toutes les personnes qui ont contribué de quelque manière que ce soit à la réalisation de ce projet. Vos contributions ont été inestimables et ont grandement amélioré la qualité de ce mémoire.

Table des matières

RESUME.....	II
ABSTRACT	III
ملخص.....	IV
Remerciement.....	V
Table des matières	VI
Liste des tableaux	IX
Liste des figures.....	X
Liste des abréviations.....	VIII
Introduction	1
CHAPITRE 1 : CADRE THÉORIQUE DE LA RECHERCHE.....	5
Section 1 : Revue de la littérature	6
1 Les difficultés rencontrées par les TPE identifiées par la littérature	6
2 Le rôle de l'accompagnement dans la pérennité des TPE :.....	8
Section 2 : Cadre conceptuel.....	11
1 La micro entreprise (TPE) : clarification conceptuelle	11
1.1 L'origine des micro-entreprises en Algérie	11
1.2 La définition de la micro-entreprise en Algérie	12
1.2.1 La définition statistique des micro-entreprises	12
1.2.2 La définition juridique des micro-entreprises	14
1.3 Les différentes logiques à l'œuvre dans la création de la micro- entreprise	15
1.3.1 La logique du professionnel, créer son entreprise pour affirmer son statut social.....	15
1.3.2 La logique de survie, créer son entreprise pour assurer un revenu	16
1.3.3 La logique de placement, créer son entreprise pour exister sur le marché du travail	16
2 L'accompagnement entrepreneurial : caractéristiques et importance dans le processus entrepreneurial	16
2.1 La définition de l'accompagnement entrepreneurial	17
2.2 Les caractéristiques de l'accompagnement entrepreneurial	18
2.3 L'accompagnement entrepreneurial focalisé sur l'entrepreneur	19
2.4 Importance de l'accompagnement dans le processus entrepreneurial	20
3 Organismes d'accompagnement d'une micro-entreprise en Algérie	20
3.1 L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE)	21

3.2	L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM)	21
3.3	Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI)	22
3.4	Fonds de Garantie des Prêts (FGAR)	22
3.5	Caisse de Garantie des Crédits d'investissements (CGCI)	23
4	Les types d'accompagnement et leur impact sur la pérennité des TPE	24
4.1	L'Accompagnement pré-crédation (l'accompagnement amont) et leur impact sur la pérennité de micro-entreprise	24
4.2	L'accompagnement post-crédation (l'accompagnement aval) et leur impact sur la pérennité de micro-entreprise	25
CHAPITRE II : CADRE MÉTHODOLOGIQUE et ORGANISATIONNEL		27
Section 1 : Choix méthodologique pour la recherche empirique		28
1	Positionnement épistémologique de la recherche	28
2	Approche méthodologique retenue	29
3	Les méthodes de collecte des données	30
3.1	L'entretien	31
3.2	Analyse documentaire	31
3.3	Observation	31
4	Échantillonnage de la population étudiée	32
4.1	Populations ciblées	32
4.2	Personnes interviewées à l'agence	32
4.3	Personnes interviewées aux micro-entreprises	33
4.4	Elaboration de guide d'entretien	33
4.5	Analyse qualitative des entretiens	34
Section 2 : Le cadre organisationnel de la recherche		37
1	Présentation de l'organisme d'accueil	37
2	L'objectif fondamental de la création de l'ANADE	38
3	La mission de l'agence	38
4	Les modes de financement	38
5	Les avantages fiscaux	41
5.1	Phase de réalisation	41
5.2	Phase d'exploitation	42
6	Les étapes de création d'une micro-entreprise selon l'ANADE	42
6.1	L'inscription en ligne et dépôt de dossier	42
6.2	La formation de pré qualification	43
6.3	Présentation du projet à la CSVF	44
7	La création juridique de la micro-entreprise	47

8	L'établissement et la remise des ordres d'enlèvement des chèques	47
CHAPITRE III : RESULTATS ET DISCUSSION.....		51
Section 1 : Présentation et analyse des résultats		52
1	Résultats de l'étude menée au sein de l'ANADE	52
2	Analyse de l'accompagnement du point de vue des micro entreprises	54
2.1	Résultats de la première entreprise : Chiuaua (Grains de tournesol)	54
2.2	Résultats de la deuxième entreprise : Mindy (chocolat à tartiner).....	55
Section 2 : Discussion des résultats.....		58
1	Synthèse	58
2	Discussion des résultats	59
3	Suggestions	60
Conclusion.....		63
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES		66
Bibliographie.....		67
ANNEXES		70

Liste des tableaux

Tableau 1: Typologie des PME.....	13
Tableau 2: Critères de classifications des PME.	15
Tableau 3: Personnes interviewées à l'agence.....	32
Tableau 4: Les responsables interviewées aux micro-entreprises.	33
Tableau 5: Extrait du codage.....	34
Tableau 6: l'Autofinancement.	39
Tableau 7: Le financement bilatéral.....	39
Tableau 8: Le financement tripartite pour les jeunes chômeurs et les étudiants.	39
Tableau 9: Le financement tripartite pour les jeunes non-chômeurs.....	40
Tableau 10: Les dossiers déposés selon le mode de financement.	40

Liste des figures

Figure 1: Typologie des PME	14
Figure 2: Caractéristiques de l'accompagnement entrepreneurial	19
Figure 3: Démarche qualitative	30
Figure 4: La période de remboursement	40
Figure 5: Les dossiers déposés selon le mode de financement	41
Figure 6: Inscription et dépôt de dossier	46

Liste des abréviations

A	<p>ANADE</p> <p>ANDI</p> <p>ANGEM</p>	<p>Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entreprenariat</p> <p>Agence Nationale de Développement des Investissements</p> <p>Agence Nationale de Gestion du Microcrédit</p>
B	<p>BADR</p> <p>BDL</p> <p>BEA</p> <p>BIT</p> <p>BNA</p>	<p>Banque de l'Agriculture et du Développement Rural</p> <p>Banque de Développement Local</p> <p>Banque Extérieure d'Algérie</p> <p>Le Bureau International du Travail</p> <p>Banque Nationale d'Algérie</p>
C	<p>CGCI</p> <p>CNAS</p> <p>CNEP Banque</p> <p>CPA</p> <p>CSVF</p>	<p>Caisse de Garantie des Crédits d'investissements</p> <p>Caisse Nationale des Assurances Sociales</p> <p>Caisse Nationale d'Epargne et de Prévoyance -Banque</p> <p>Crédit Populaire d'Algérie</p> <p>Le comité de sélection, de validation et de financement</p>
F	<p>FGAR</p>	<p>Fonds de Garantie des Crédits aux PME</p>
I	<p>IBS</p> <p>IFU</p> <p>IRG</p>	<p>Impôt sur les Bénéfices des Sociétés</p> <p>Impôt forfaitaire unique</p> <p>Impôt sur le revenu global</p>
L	<p>LFC</p>	<p>Loi de Finances Complémentaire</p>
P	<p>PME</p>	<p>Petites et Moyennes Entreprises</p>
T	<p>TAP</p> <p>TPE</p> <p>TTC</p> <p>TVA</p>	<p>Taxe sur les Activités de Production</p> <p>Très Petites Entreprises</p> <p>Toutes Taxes Comprises</p> <p>Taxe sur la Valeur Ajoutée</p>

Introduction

Contexte et intérêt du thème :

Les micro-entreprises (TPE), ont joué un rôle crucial dans la régénération économique lors de périodes difficiles. Leur création et leur développement ont eu un impact significatif sur l'emploi, la création de richesses, la stabilité et le bien-être social, insufflant ainsi une nouvelle dynamique au tissu économique. **(BOUYACOUB, 2021)**

La survie et la croissance des entreprises sont des enjeux majeurs auxquels la recherche en gestion apporte des éclairages essentiels. Dans ce contexte, le concept de pérennité de la micro-entreprise revêt une importance particulière. La pérennité est souvent perçue comme un objet de recherche complexe et multidimensionnel, avec de nombreuses variables interdépendantes susceptibles de l'expliquer. Cependant, au-delà de cette pluralité de dimensions, la pérennité symbolise la finalité même de la gestion d'une organisation. La notion de pérennité permet ainsi d'affiner les réflexions sur le succès, la performance et la rentabilité à long terme des entreprises. **(Koye Romuald, Eyomane Mintya & Halidou Mamoudou, 2020)**

Un défi majeur pour les entreprises réside dans la recherche d'un accompagnement adéquat pour assurer leur développement et leur pérennité à long terme. Dans cette optique, les gouvernements mettent en œuvre des politiques de stimulation, d'aide et d'accompagnement destinées aux entrepreneurs et aux porteurs de projets. Ces politiques ont pour objectif de favoriser une économie entrepreneuriale dynamique et innovante en créant un environnement favorable à la création d'entreprises et en encourageant l'entrepreneuriat grâce à des mesures incitatives spécifiques.

Le thème de cette recherche se focalise justement sur l'apport de l'accompagnement dans la pérennité des micro-entreprises. À travers cette recherche nous verrons, le rôle du processus d'accompagnement au sein de l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat. Nous examinerons les différentes formes d'accompagnement disponibles, telles que la formation, les services de conseil, et le financement, et analyserons comment ces interventions peuvent aider les micro-entrepreneurs à surmonter les obstacles et à améliorer leurs performances.

Cette étude se base sur une analyse approfondie de la littérature existante et sur une étude de cas pratique. Son objectif est de mettre en évidence les difficultés spécifiques auxquels les micro-entreprises sont confrontées, ainsi que d'évaluer l'efficacité de l'accompagnement en termes de réussite de ces entreprises.

L'objectif de l'étude :

L'objectif principal de notre étude est donc de :

- Identifier les difficultés spécifiques auxquelles les micro-entreprises sont confrontées.
- Analyser le rôle de l'accompagnement dans la pérennité des micro-entreprises.
- Évaluer l'efficacité de l'accompagnement d'agence en termes de réussite des micro-entreprises accompagnées.

Problématique :

Afin de comprendre le rôle de l'accompagnement dans la pérennité des micro-entreprises, et en nous basant sur plusieurs études ((Tubino Garcia Fabiane, et al, 2022) ; (Vallat, 2008) ; (BONNARDEL MIRA Sylvie , ROUVEURE Thomas ROUVEURE et GENIAUX Isabelle , 2018) ; (Kamdem, 2011)), nous formulons notre problématique comme suit :

Comment l'accompagnement peut-il contribuer à la pérennité des micro-entreprises ?

Méthode

Pour répondre à notre problématique de recherche, nous avons choisi de mener une étude qualitative. Cette approche nous permettra d'analyser l'efficacité de l'accompagnement et son rôle dans la pérennité des micro-entreprises.

Notre étude repose sur une approche qualitative qui vise à approfondir notre compréhension du sujet. Nous avons mené des entretiens semi-directifs avec quatre accompagnateurs professionnels de l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat et deux dirigeants de micro-entreprises ayant des activités différentes. Les données recueillies ont été analysées en utilisant une approche ouverte et inductive, permettant ainsi d'explorer en détail les thèmes et les perspectives émergentes des entretiens. Cette approche qualitative nous permettra d'obtenir des informations riches et nuancées sur les expériences et les défis spécifiques rencontrés par les micro-entreprises.

Intérêt de la recherche :

La plupart des études portant sur les difficultés rencontrées aux micro-entreprises et l'efficacité de l'accompagnement ont été menées à l'étranger, ce qui les rend moins applicables au contexte algérien.

Les recherches antérieures se sont principalement concentrées sur l'importance de l'accompagnement, tandis que peu d'études ont examiné l'influence des autres facteurs à la pérennité des micro-entreprises. Il serait donc intéressant de comparer nos résultats avec ceux rapportés dans les recherches précédentes pour voir s'ils sont similaires.

Annnonce du plan :

La structure du présent document est la suivante :

Cette section offre une vue d'ensemble du contexte, de l'intérêt du thème, des objectifs de recherche et de la problématique.

Chapitre I constitue le cadre théorique de l'étude et est subdivisé en deux sections. La première section examine la revue de littérature existante sur le sujet, fournissant ainsi un aperçu des recherches antérieures. La deuxième section se concentre sur les micro-entreprises et l'accompagnement entrepreneurial, explorant les concepts et les théories liés à ce domaine.

Le chapitre II est consacré au cadre méthodologique et organisationnel de l'étude. Il se compose de deux parties principales. La première partie, intitulée "Méthode", fournit des détails sur la population et l'échantillon de l'étude, ainsi que sur les variables de mesure utilisées pour collecter les données. Elle explique également en profondeur la méthodologie de travail et de collecte de données appliquée tout au long de l'étude. Cette partie offre une description claire et détaillée de la manière dont la recherche a été menée, mettant en évidence les étapes et les procédures suivies pour obtenir les informations nécessaires à notre analyse. La deuxième partie. Présente l'ANADE et son processus d'accompagnement.

Le chapitre III présente les résultats de l'étude, en intégrant à la fois les résultats de l'analyse qualitative. Les résultats obtenus sont ensuite discutés afin de les confronter aux travaux antérieurs identifiés lors de la revue de littérature.

Enfin, la conclusion résume les principaux résultats de l'étude et met en évidence les limites de celle-ci. Elle propose également des suggestions pour des travaux de recherche futurs qui pourraient prolonger et approfondir les connaissances sur le sujet étudié.

CHAPITRE 1 : CADRE THÉORIQUE DE LA RECHERCHE

Le premier chapitre de ce travail de recherche se concentre sur le cadre théorique, qui comprend une revue de la littérature pertinente et la présentation du cadre conceptuel.

Section 1 : Revue de la littérature

1 Les difficultés rencontrées par les TPE identifiées par la littérature :

La plupart des pays comptent un grand nombre d'entreprises, dont la majorité sont des TPE. Étant donné leur grande variété, ces TPE sont souvent classés en fonction de critères tels que le nombre d'employés, le chiffre d'affaires annuel et le montant des investissements (**Tubino Garcia Fabiane, et al, 2022**). Par ailleurs, Il est nécessaire de définir les typologies des difficultés à les TPE.

La littérature a identifié plusieurs difficultés auxquels les TPE peuvent être confrontées. Les chercheurs ont classé les difficultés selon les domaines de connaissance. Par exemple, **GUARNIERI, (2012)**, montre que dans les TPE, le dirigeant est celui qui a conçu l'entreprise, mais cela ne garantit pas qu'il dispose des compétences nécessaires pour la diriger avec succès. L'incompétence du dirigeant peut se manifester de diverses façons, telles qu'un manque d'expérience ou des objectifs personnels qui entrent en conflit avec ceux de l'entreprise. Cela peut avoir des conséquences néfastes sur la viabilité de l'entreprise et contribuer à sa défaillance.

Selon (**Tubino Garcia Fabiane, et al, 2022**), les difficultés rencontrées par les TPE dans la gestion de leurs systèmes informatiques et l'adoption des dernières technologies, les TPE ont souvent des ressources limitées pour gérer efficacement leurs systèmes informatiques et se tenir au courant des dernières technologies. Cela peut rendre les TPE vulnérables aux cyberattaques et aux pertes de données.

(**FOURÉ-JOOPEN Helga et COMBAUDON Christophe , 2017**), explique que les dysfonctionnements et le manque de compétences l'une de TPE défaillantes. Les dysfonctionnements internes peuvent inclure des problèmes de communication, des conflits entre les employés ou des pratiques de gestion inefficaces, qui peut indiquer que les employés ne sont pas satisfaits de leur environnement de travail ou de la manière dont ils sont gérés. Le manque de compétences peut également être un facteur important. Les TPE peuvent avoir des difficultés à trouver des employés ayant les compétences spécifiques requises pour leur activité, en particulier dans des secteurs spécialisés ou techniques.

De plus, certains chercheurs classent les difficultés en fonction de leur domaine financière. Les TPE, font face à des défis financiers considérables en raison de leur taille modeste et de leurs ressources limitées. Plus précisément, les TPE ont souvent du mal à obtenir des fonds pour leur activité en raison de leur incapacité à fournir des garanties suffisantes et de leur historique financier restreint. Les prêteurs peuvent considérer les TPE comme un risque plus élevé que les grandes entreprises, ce qui rend l'obtention de financement plus difficile. **(Koye Romuald, Eyomane Mintya & Halidou Mamoudou, 2020)**

(KOURAICHE, 2019), a établi une classification des difficultés et a identifié deux types d'obstacles auxquels les jeunes entrepreneurs sont confrontés. Le premier est l'accès aux financements, qui est souvent restreint pour les micro-entreprises et les PME, ce qui décourage les jeunes entrepreneurs. Les délais pour obtenir un crédit bancaire peuvent s'étendre sur plusieurs mois, tandis que les crédits requièrent souvent des garanties importantes que la plupart des entrepreneurs ne peuvent pas fournir. Le deuxième obstacle est la bureaucratie, qui se traduit par des démarches administratives fastidieuses et des délais pour l'obtention de documents, ce qui pénalise les entrepreneurs. Ces délais sont souvent intolérables pour les entrepreneurs qui cherchent à innover.

L'auteur **(DJEBLI, 2018)**, a rejoint son avis sur la bureaucratie et a démontré que la bureaucratie est un système complexe, rigide et lent à prendre des décisions, et peut poser de nombreuses difficultés pour les TPE, en particulier en termes de formalités administratives, de procédures lourdes, de délais de traitement et de coûts. Les TPE peuvent avoir besoin d'aide pour naviguer dans ces obstacles afin de rester compétitives.

Par ailleurs, **(BONNARDEL MIRA Sylvie , ROUVEURE Thomas ROUVEURE et GENIAUX Isabelle , 2018)**, et **(Desmason Gérard, Rouveure Thomas , 2021)**, montrent qu'un manque stratégique conduit à une vision limitée de l'avenir de l'entreprise, à des décisions prises sur la base d'informations incomplètes, à une incapacité à anticiper les risques et les opportunités et à une difficulté à s'adapter aux changements du marché. Cela peut se produire lorsque les dirigeants ne prennent pas le temps de planifier des stratégies à long terme pour y répondre.

Comme **(Boubakary, 2020)**, explique que l'incapacité de la TPE à s'adapter efficacement aux changements de son environnement puisse être considérée comme une source potentielle de défaillance. Si l'on ne prévoit pas ou du moins si l'on ne tient pas compte des changements et de leurs impacts sur l'entreprise, cela mène inévitablement à l'échec. Que ce soit dans

l'environnement compétitif, économique ou technologique, l'incapacité ou la faible capacité des TPE à s'adapter adéquatement aux changements de leur environnement constitue un obstacle majeur qui conduit inmanquablement à leur défaillance.

En outre, les auteurs (**EL GHAZI Halima, KERZABI Abdelatif, HARRAR Sabéha, 2020**), soulignent que le manque de formation en entrepreneuriat peut avoir un impact négatif sur la performance entrepreneuriale, surtout lorsqu'il est associé à une absence d'expérience dans le même secteur d'activité. De plus, même si l'entrepreneur dispose de toutes les compétences requises pour réussir, il peut encore faire face à des obstacles pour accéder aux marchés. Ces obstacles peuvent être causés par un marché trop restreint, ce qui peut pousser l'entrepreneur à négliger la recherche de nouveaux clients et compromettre la pérennité de son entreprise.

2 Le rôle de l'accompagnement dans la pérennité des TPE :

Par conséquent, les TPE ont souvent besoin d'assistance pour surmonter ces difficultés. Plusieurs études ont souligné l'importance de l'accompagnement pour les TPE afin de favoriser leur pérennité.

La pérennité de l'entreprise est garantie par l'accompagnement entrepreneurial, qui permet l'adéquation entre le projet et la personne (**Vallat, 2008**). Il est avancé par (**Kouada Sarra , Aldebert Bénédicte, Amabile Serge, 2018**), que la création d'un contexte favorable à l'entrepreneuriat est contribué par l'accompagnement, qui fournit aux porteurs de projets un environnement sécurisant et un certain nombre de services tels que des coaching personnel et professionnelle et des conseils en orientation professionnelle. Il est ajouté par (**Ben Taher Gheryaani S. et Y. Boujelbène, 2017**), que l'effet positif de l'accompagnement entrepreneurial sur la survie des entreprises accompagnées est dû au conseil personnalisé fourni par les accompagnateurs et à l'impact significatif et positif de la fréquence des contacts effectués.

La recherche de l'étude de rôle d'accompagnement selon le cadre d'analyse de (**Hentic-Giliberto Michelle, Berger-Douce Sandrine , 2017**), montre que l'accompagnement dans la création d'entreprise est crucial pour les personnes ayant des niveaux de motivation variables et qu'un accompagnement généraliste sur une période de 4 à 6 semaines peut aider les entrepreneurs en herbe à mieux comprendre leur positionnement entrepreneurial et l'adéquation de leur projet.

Lorsque le potentiel ou la viabilité d'un projet entrepreneurial est incertain ou médiocre par rapport au marché envisagé, l'accompagnement amont peut être d'autant plus important. Il

peut aider les entrepreneurs à prendre conscience de leurs limites personnelles ainsi que celles de leur projet, et les guider dans la prise de décisions quant à l'orientation future de leur carrière professionnelle.

Il est devenu courant d'accompagner les entrepreneurs à travers le monde car cela leur permet d'économiser du temps et facilite l'accès à différentes ressources. Ces ressources sont sous la forme de (conseils stratégiques et de prestations fonctionnelles et opérationnelles telles que l'assistance technique, commerciale, juridique, comptable, financière, etc.) (**BELHAJ Mohamed et AGUILI Thouraya , 2018**). (**Romuald POUKA POUKA Marie et Serge NOMO Théophile et ANJORIN Abdul , 2019**), ajoutent que l'accompagnement entrepreneurial permet aux jeunes entreprises de bénéficier de perspectives de croissance sur trois fronts : l'employabilité, le chiffre d'affaires et la productivité, lesquels semblent être en accord avec l'idée avancée par (**Tremblay Maripier et Gasse Yvon , 2007**) selon laquelle l'objectif ultime de l'accompagnement est de faciliter l'accessibilité aux trois types de capital : financier, humain et social.

Selon (**DEGEORGE, 2017**), l'objectif de l'accompagnement entrepreneurial est multiple. Il vise à développer les compétences managériales, à optimiser l'adéquation entre l'homme et le projet, à orienter et aider à la formalisation du business model ou du business plan, ainsi qu'à faciliter l'intégration et la socialisation du projet dans le marché et les réseaux économiques. (**Hichri, 2017**), soutient cette idée en mettant l'accent sur l'importance de combiner les compétences psychosociologiques et les compétences de gestion dans l'accompagnement des entrepreneurs, ce qui peut conduire à une croissance de leur entreprise.

Les travaux effectués par (**Sarhan, 2021**), précisent que l'aide et le soutien aux entrepreneurs impliquent différents aspects. Tout d'abord, il y a le volet financier qui est crucial, car la plupart des projets sont des petites entreprises lancées par des créateurs qui manquent de ressources. Ensuite, il y a l'assistance et le conseil pour les questions administratives, juridiques, fiscales, et autres. De plus, il y a également un volet de développement des compétences techniques et managériales pour les entrepreneurs. Il est essentiel que l'accompagnement soit considéré comme une activité incontournable pour la réussite de l'entrepreneuriat, ce qui nécessite une attention particulière. (**SONZAÏ Théodore et SOROSentionhon Amadou , 2022**)

(**Meddeb, S. et Lakhal,, 2014**) Et (**Kamdem, 2011**), montrent que L'accompagnement des jeunes entreprises est indispensable pour leur permettre de survivre dans un environnement

économique concurrentiel. Cependant, les mesures prises pour les encadrer ne sont pas toujours efficaces, où le taux de faillite demeure élevé. Malgré les efforts déployés pour soutenir les jeunes entrepreneurs à travers divers mécanismes et outils, la survie des entreprises créées reste incertaine et de nombreuses d'entre elles disparaissent dès leur première année d'existence. Cette situation est source de frustration et de déception pour les entrepreneurs. La diversité des structures et des pratiques d'accompagnement n'a pas d'incidence sur le succès de la création d'entreprise. Par conséquent, les facteurs clés de réussite de l'accompagnement entrepreneurial demeurent mal connus, ce qui constitue un véritable défi pour les acteurs impliqués dans le soutien à l'initiative privée.

Section 2 : Cadre conceptuel

Cette section est divisée en deux parties : la première partie aborde les micro-entreprises, tandis que la deuxième partie traite de l'accompagnement entrepreneurial.

1 La micro entreprise (TPE) : clarification conceptuelle :

1.1 L'origine des micro-entreprises en Algérie :

Depuis la libéralisation du marché en Algérie dans les années 90, des réformes ont été mises en place pour promouvoir des structures économiques compétitives et encourager la propriété privée ainsi que l'esprit d'entreprise. Cependant, de nombreuses petites et moyennes entreprises (PME/TPE) ont émergé mais ont également connu des échecs. Parmi les causes de ces échecs, on peut citer l'incompétence de certains dirigeants en matière de gestion, l'opacité du marché et la difficulté d'évaluer l'offre, la demande et la concurrence.

La transition économique dans le pays est complexe en raison de la rupture avec un système façonné par des années d'idéologie politique. L'État algérien oscille entre politiques libérales et restrictions, ce qui a favorisé le développement du secteur informel et entravé l'essor de l'entrepreneuriat. Cette situation démontre l'incapacité de l'État à mettre en place des mécanismes de régulation et de contrôle économique efficaces.

Les micro-entreprises en Algérie se concentrent principalement dans le secteur tertiaire, notamment le commerce et les services. Elles se caractérisent par leur dimension communautaire, où l'unité de production est souvent étroitement liée à la cellule familiale. Cela peut représenter une contrainte pour les entrepreneurs, car cela les enferme dans un conservatisme et une indépendance vis-à-vis de l'extérieur, ce qui peut entraver la croissance de leur entreprise.

Dans les entreprises familiales, en particulier les micro-entreprises, l'entrepreneuriat est intrinsèquement lié aux caractéristiques individuelles du dirigeant, à la relation entre la famille et l'entreprise, à la gouvernance, à l'organisation et à la structure de propriété. Des facteurs tels que la volonté de changement, l'implication générationnelle et la perception des opportunités technologiques peuvent influencer la tendance entrepreneuriale au sein de ces entreprises.

Le dirigeant d'un micro-entreprise familial en Algérie ne fonctionne pas uniquement avec une rationalité économique. Les préoccupations politiques des dirigeants, notamment la pérennité

de l'entreprise et la transmission de l'affaire, sont également très importantes. Ces dirigeants ont souvent un rôle multifacette, agissant en tant qu'"Homo Economicus" motivé par les résultats financiers, "Homo Politicus" cherchant à préserver et renforcer son pouvoir, et "Pater Familias" désirant protéger le bien-être et l'avenir de sa famille.

Les rapports internationaux récents sont mitigés concernant l'environnement des affaires en Algérie. Le pays est classé assez bas en termes de facilitation du commerce extérieur, de sophistication des affaires, de développement technologique et d'efficiencia du marché du travail. Les barrières aux affaires, telles que l'accès au financement, la bureaucratie étatique, la corruption et l'inadéquation de la main-d'œuvre, sont si importantes qu'elles risquent d'étouffer les micro-entreprises opérant dans le secteur formel et les pousser vers le secteur informel. (BERRACHED Wafaa et TABET AOUEL LACHACHI Wassila, 2017)

1.2 La définition de la micro-entreprise en Algérie :

1.2.1 La définition statistique des micro-entreprises :

Les TPE représentent la grande majorité des PME en 2021, avec 97,58% du total, soit 53 952 entreprises qui ont moins de 10 salariés. Cette forte présence des TPE dans le tissu économique est suivie par les PE, qui représentent 2,15% du total, et les ME, qui ne représentent que 0,27%. (Mines, 2022)

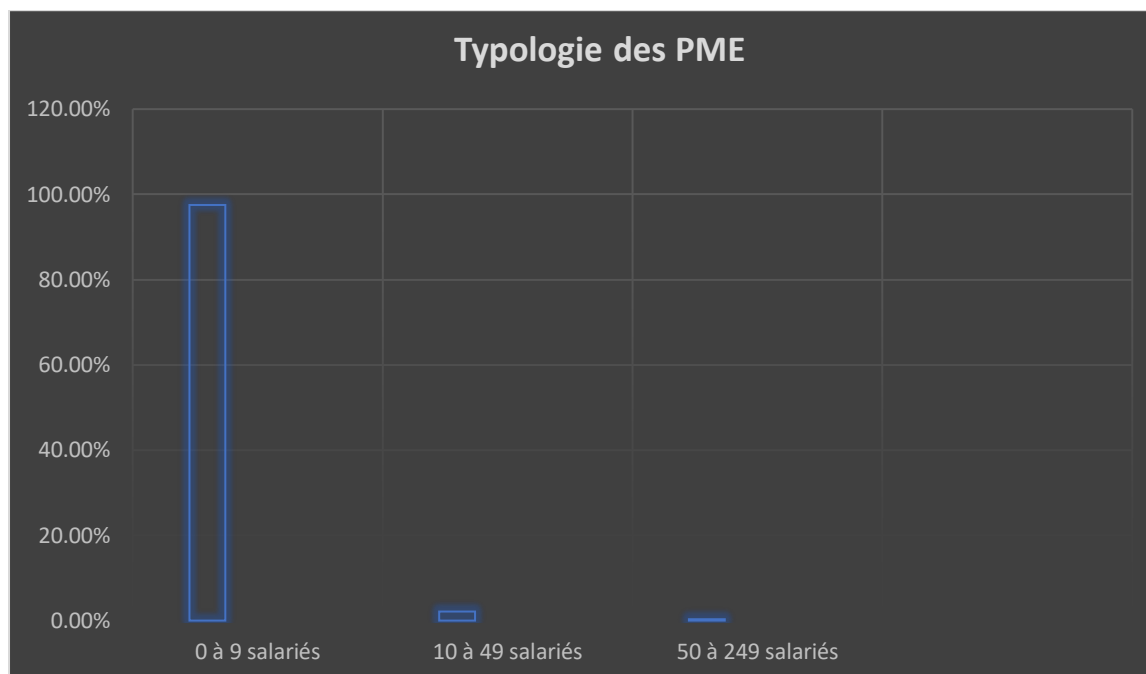
La figure (1) fournit une confirmation claire que le tissu économique algérien est toujours largement dominé par les Très Petites Entreprises (TPE). Cette observation souligne l'importance prépondérante de ce segment dans l'économie du pays.

Tableau 1: Typologie des PME

Secteur D'activités	A la fin 2020	Année 2021				A la fin 2021
		De 0 à 9 Salariés	De 10 à 49 Salariés	De 50 à 249 Salariés	Total PME De 0 à 250 Salariés	
Agriculture	3 115	313	7	0	320	8 010
Hydrocarbures, Energie, Mines et services liés	193 964	113	14	1	128	3 243
BTPH	106 121	4835	463	69	5367	199 331
Industries manufacturières	7 690	3671	162	37	3870	109 991
Services y compris les professions libérales	631459	30139	542	45	30726	662 185
Artisanat	288 724	14881			14881	303 605
Total	1 231 073	53952	1188	152	55292	1 286 365
%		97,58	2,15	0,27	100,00	

Source : CNAS (Mines, 2022)

Figure 1: Typologie des PME.



Source : CNAS (Mines, 2022)

1.2.2 La définition juridique des micro-entreprises :

L'article 5 de la loi n° 17-02 définit la PME comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services employant de 1 à 250 personnes. Elle doit avoir un chiffre d'affaires annuel qui ne dépasse pas les 4 milliards de dinars, ou un total de bilan annuel inférieur à 1 milliard de dinars. Si une entreprise est détenue à 25% ou plus par une ou plusieurs autres entreprises, elle ne correspond pas à la définition de la PME.

Le texte précise également que la moyenne entreprise est celle qui emploie de 50 à 250 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel compris entre 400 millions DA et 4 milliards DA ou un total de bilan compris entre 200 millions DA et 1 milliard DA.

En outre, la petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes, avec un chiffre d'affaires annuel n'excédant pas 400 millions DA ou un total de bilan annuel n'excédant pas 200 millions DA.

Enfin, la très petite entreprise (TPE) est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 40 millions DA ou un total de bilan annuel n'excédant pas 20 millions DA. **(l'industrie, 2017)**

Tableau 2: Critères de classifications des PME.

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires (D.A)	Total bilan (D.A)
Très petite	1-9	< 40million	< 20million
Petite	10-49	< 400million	< 200million
Moyenne	50-250	400 millions- 4 milliards	200 millions- 1 milliards

Source : (DJEBLI, 2018)

1.3 Les différentes logiques à l'œuvre dans la création de la micro-entreprise :

Dans ce contexte, il est important de comprendre que la création d'une entreprise est souvent motivée par des logiques différentes. Ces logiques sont les suivantes selon (BAHLOUL, 2017):

1.3.1 La logique du professionnel, créer son entreprise pour affirmer son statut social :

Les professionnels considèrent la création d'entreprise comme un moyen d'affirmer leur statut social. Les jeunes entrepreneurs sont fortement influencés par leur milieu et leur réseau social dans la construction de leur image sociale à travers leur entreprise. La socialisation joue un rôle clé dans leur décision d'entreprendre, avec la famille comme source de stabilité et de repère identitaire. La création d'entreprise s'inscrit souvent dans l'histoire familiale et l'ambition professionnelle transmise. Ces jeunes entrepreneurs ont un niveau d'instruction élevé et une expérience solide dans leur domaine d'activité, cherchant l'autonomie et la maîtrise totale du processus de travail. L'engagement entrepreneurial leur permet d'accéder à un statut valorisé socialement et de s'inscrire dans une trajectoire sociale, que ce soit ou non influencé par une culture entrepreneuriale. Leurs motivations incluent la valorisation de leurs qualifications professionnelles, l'indépendance, la réussite économique et sociale, ainsi que la considération de leur famille et de leurs pairs.

1.3.2 La logique de survie, créer son entreprise pour assurer un revenu :

La création de micro-entreprises est perçue comme une opportunité pour changer leur vie et assurer leur survie économique et sociale. Ces individus sont souvent des jeunes hommes et femmes ayant un faible niveau d'instruction, une période de chômage de longue durée et une absence de référence à un projet fixe. L'absence d'une histoire familiale en relation avec cette nouvelle orientation professionnelle est également soulignée. Les raisons de ce choix sont dues à un ensemble de facteurs qui ont conduit ces personnes à choisir cette voie. La logique qui justifie le recours à la création de la micro-entreprise chez ce groupe d'interviewés est liée à leur situation sociale et matérielle, qui a suscité chez eux le besoin de changer et de transformer leur vie en démarrant un projet professionnel. Toutefois, le financement de départ est souvent un obstacle à la réalisation de ces projets. L'article souligne également que ces jeunes entrepreneurs peuvent se sentir isolés et déconnectés du monde professionnel en raison de l'absence d'un réseau social ou professionnel.

1.3.3 La logique de placement, créer son entreprise pour exister sur le marché du travail :

La logique de placement est une aspiration encouragée par les politiques de l'emploi et recherchée par les individus qui cherchent à changer de carrière ou à trouver un emploi. Pour certains, la création d'une entreprise peut être stressante, mais pour d'autres, elle représente une opportunité d'épanouissement personnel. Les personnes qui cherchent leur premier emploi ont généralement peu ou pas d'expérience professionnelle, tandis que les plus expérimentées peuvent se sentir oisives et mal valorisées socialement. Les porteurs de projets ont des motivations économiques et non économiques pour créer leur entreprise, telles que la recherche de réussite financière ou la réalisation personnelle d'un projet professionnel durable. Les répondants sont motivés par la peur du chômage, l'érosion de leur capital humain et la monotonie de leur travail actuel, qui les poussent à créer leur propre entreprise.

2 L'accompagnement entrepreneurial : caractéristiques et importance dans le processus entrepreneurial :

Dans les années 1980, les auteurs ont commencé à s'intéresser à l'accompagnement entrepreneurial, en particulier aux incubateurs d'entreprises, et ont reconnu leur rôle dans le succès des entreprises entrepreneuriales. Cependant, ce n'est qu'à partir des années 2000 que l'accompagnement entrepreneurial est devenu un sujet de recherche important dans le domaine de l'entrepreneuriat. Les chercheurs francophones se sont particulièrement intéressés aux acteurs de ce système, tandis que les chercheurs anglophones se sont davantage penchés sur les structures d'accompagnement. Bien que l'importance de l'accompagnement

entrepreneurial pour la réussite de l'entrepreneur et la durabilité de l'entreprise soit largement admise, il reste nécessaire de clarifier les détails de ce processus. (DEMMOUCHE Nedjouda et ALILAT Soumya , 2021)

2.1 La définition de l'accompagnement entrepreneurial :

Dans de nombreux cas, l'accompagnement entrepreneurial est lié à l'accompagnement qui facilite l'apprentissage des premières fonctions de l'entrepreneur, telles que rencontrer des banquiers, remplir des dossiers administratifs, obtenir des informations juridiques ou décrocher les premiers contrats. Un ensemble de relations et/ou de médiations est mobilisé dans le cadre de la notion d'accompagnement entrepreneurial pour fournir les ressources financières, matérielles et immatérielles nécessaires au créateur ou au repreneur d'entreprise. La définition stricte de l'accompagnement implique que l'accompagnateur et l'accompagné se joignent pour aller où l'accompagné va en même temps que lui. L'expert (accompagnant) est mis en relation avec le novice (accompagné) dans le cadre de l'accompagnement. L'objectif n'est pas de faire pour l'autre, mais plutôt de l'amener à faire par lui-même. Le défi consiste à fournir à l'autre ses connaissances, son expertise et son unicité, tout en veillant à ne jamais se substituer à l'autre.

En général, l'accompagnement est un processus par lequel l'accompagnateur met à la disposition de l'accompagné des moyens, des savoirs, des compétences et des qualités entrepreneuriales pour développer son potentiel de gestion. (**Himrane Mohammed, Larioui Abderrezak et Zine Radhia, 2019**)

La notion d'accompagnement est présente dans plusieurs domaines et se réfère à l'action de guider, de conduire ou de mener une personne quelque part. Dans le contexte de l'entrepreneuriat, l'accompagnement implique également cette idée de guide, mais il est important de noter que l'accompagnateur ne doit pas influencer ou se substituer à l'entrepreneur. Le rôle de l'accompagnateur est de guider l'entrepreneur dans son processus entrepreneurial et de le rendre autonome dans la création de son projet. Cette autonomisation de l'entrepreneur est l'une des caractéristiques clés de l'accompagnement entrepreneurial. (**DEMMOUCHE Nedjouda et ALILAT Soumya , 2021**)

2.2 Les caractéristiques de l'accompagnement entrepreneurial :

Au cours de l'accompagnement entrepreneurial, plusieurs caractéristiques clés émergent, visant à renforcer l'entrepreneur dans sa démarche de développement. (DEMMOUCHE Nedjouda et ALILAT Soumya , 2021), Parmi ces caractéristiques, on trouve :

→ Autonomisation de l'entrepreneur : L'autonomisation de l'entrepreneur fait référence à la capacité de celui-ci à prendre des décisions et à agir de manière indépendante, en développant sa confiance en soi et sa prise de responsabilités. L'accompagnement vise à soutenir l'entrepreneur dans le développement de ses compétences et de sa vision stratégique, afin qu'il puisse prendre des décisions éclairées et diriger efficacement son entreprise.

→ Identification et acquisition des ressources : L'accompagnement consiste à aider l'entrepreneur à identifier les ressources nécessaires à la réalisation de ses objectifs et à les acquérir. Cela peut inclure l'accès au financement, aux réseaux professionnels, aux partenariats, aux expertises techniques, aux technologies et aux infrastructures. L'accompagnateur aide l'entrepreneur à évaluer ses besoins et à trouver les ressources adéquates pour soutenir le développement de son entreprise.

→ Acquisition et amélioration des compétences : L'accompagnement vise à renforcer les compétences de l'entrepreneur, que ce soit dans des domaines spécifiques liés à son secteur d'activité, à la gestion d'entreprise ou à d'autres aspects clés. Cela peut impliquer des formations, des ateliers, des séminaires ou un mentorat individuel. L'objectif est d'améliorer les connaissances et les compétences de l'entrepreneur pour lui permettre de relever les défis de son entreprise de manière plus efficace.

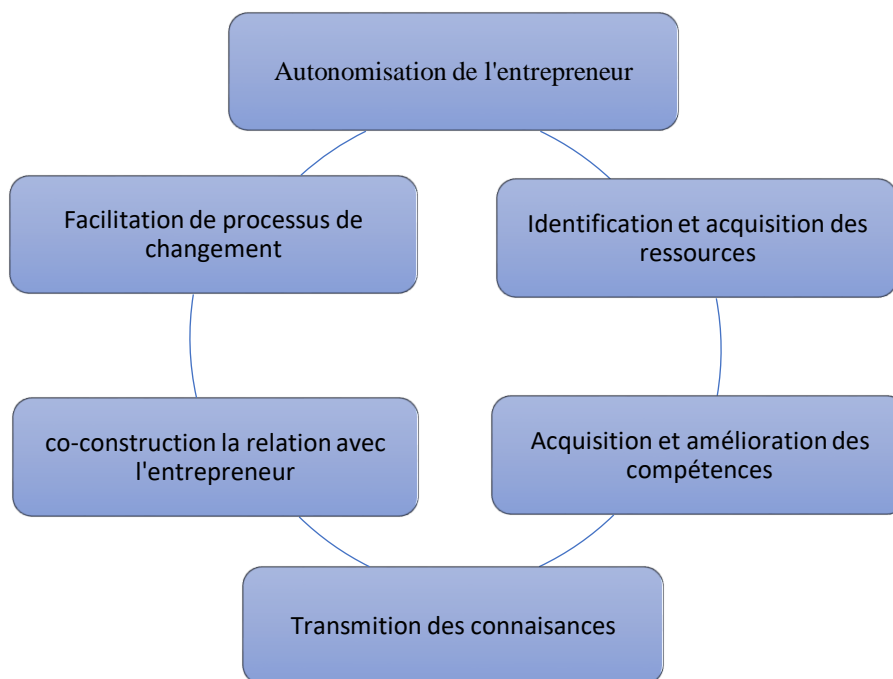
→ Transmission des connaissances : L'accompagnement comprend également la transmission de connaissances pertinentes à l'entrepreneur, telles que les meilleures pratiques du secteur, les tendances du marché, les réglementations en vigueur, les innovations technologiques, etc. L'accompagnateur partage son expertise et ses connaissances pour aider l'entrepreneur à prendre des décisions éclairées et à rester informé des évolutions de son environnement commercial.

→ Co-construction de la relation avec l'entrepreneur : L'accompagnement repose sur une relation de partenariat et de confiance entre l'accompagnateur et l'entrepreneur. Il s'agit d'une approche collaborative où les deux parties travaillent ensemble pour définir les objectifs, élaborer des plans d'action et prendre des décisions. L'accompagnateur joue un rôle de

facilitateur, en encourageant l'expression des idées et des préoccupations de l'entrepreneur, et en favorisant la participation active de ce dernier dans le processus d'accompagnement.

→ Facilitation du processus de changement : L'accompagnement vise à faciliter le processus de changement et d'évolution de l'entreprise. Cela peut inclure la mise en place de nouvelles stratégies, l'adoption de nouvelles technologies, l'amélioration des processus opérationnels, la gestion du changement organisationnel, etc. L'accompagnateur apporte un soutien et une expertise pour aider l'entrepreneur à naviguer à travers les défis et les opportunités liés au changement, et à mettre en œuvre des actions concrètes pour atteindre les objectifs fixés.

Figure 2: Caractéristiques de l'accompagnement entrepreneurial.



(DEMMOUCHE Nedjouda et ALILAT Soumya , 2021)

2.3 L'accompagnement entrepreneurial focalisé sur l'entrepreneur

L'approche de l'accompagnement entrepreneurial centré sur l'entrepreneur et se concentre essentiellement sur les compétences, les caractéristiques personnelles et le développement personnel de l'entrepreneur, négligeant souvent les autres dimensions de l'entrepreneuriat telles que le projet entrepreneurial et son environnement.

Cette approche a commencé par identifier deux aspects importants liés à l'entrepreneur. : la rationalisation et la normalisation. L'accompagnement entrepreneurial commence souvent par l'évaluation du profil entrepreneurial des auditeurs, qui est basée sur les compétences les plus

souvent rencontrées chez les entrepreneurs qui réussissent. Ensuite, il s'agit de travailler sur les points faibles de l'entrepreneur, dans une perspective normative de l'entrepreneuriat.

De nombreuses formations ont été créées en conséquence de cette approche axée sur l'entrepreneur et ses compétences, ce qui a conduit à ce que l'accent soit souvent mis sur la personne plutôt que sur son projet entrepreneurial et son environnement. **(Schmitt Christophe, NDJAMBOU Ruphin et HUSSON Julien , 2016)**

2.4 Importance de l'accompagnement dans le processus entrepreneurial :

L'accompagnement met l'accent sur les initiatives entrepreneuriales qui nécessitent un accompagnement tout au long de la vie de l'entreprise. L'objectif est de fournir aux entrepreneurs l'accès à l'information et à la connaissance pour aider à mûrir le projet et offrir un guide d'action. L'apprentissage de l'entrepreneur est un processus de transformation qui résulte souvent en une performance de qualité associée à la durée de l'accompagnement. Si l'accompagnement est mis en place dès les premières phases du projet, il permet au créateur de préciser son projet en fonction de la configuration stratégique actuelle. Pour assurer le succès de l'accompagnement, il doit être adapté aux besoins et aux préoccupations des entrepreneurs. Cela implique de préciser les contenus et les formes d'accompagnement en fonction des étapes du processus et des besoins de l'entrepreneur. L'accompagnement entrepreneurial est important tout au long de la vie de l'entreprise, en particulier dans les moments difficiles tels que les périodes de transition. Il peut être un catalyseur du processus entrepreneurial en fonction du cycle de vie de l'entreprise. En phase de démarrage, l'accompagnement vise à soutenir le développement des compétences entrepreneuriales. En phase d'activité, il est nécessaire de consolider les compétences et de diagnostiquer le potentiel pour conforter les choix opérés, réorienter l'activité et (re)structurer l'entreprise. **(BEKKAR, 2020)**

3 Organismes d'accompagnement d'une micro-entreprise en Algérie :

Il existe plusieurs organismes et dispositifs qui soutiennent l'entrepreneuriat et les PME en Algérie. Cependant, nous nous concentrerons uniquement sur les organismes d'appui et d'accompagnement à la création d'entreprise. Ces organismes comprennent principalement l'ANDI, la CGCI, l'ANGEM et l'ANSEJ et FGAR.

Ces dispositifs présentent des différences en termes du montant des crédits accordés et de la population ciblée. Cependant, ils se caractérisent tous par leur accessibilité et leurs critères

d'éligibilité simplifiés. Ils offrent des avantages fiscaux et parafiscaux attrayants, ainsi que des aides financières et des prêts à taux préférentiels.

3.1 L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE) :
Créée en 1996 (Décret exécutif N°96- 296, 8 décembre 1996), l'ANADE est destinée au soutien à l'emploi des jeunes chômeurs. C'est le dispositif de création et d'accompagnement le plus important et le plus populaire du pays. (ANADE, 2021)

Lors de la création de leurs activités, le ou les jeunes porteurs de projets doivent, pour le bénéfice des avantages accordés par l'ANADE, remplir les conditions suivantes :

- L'âge du ou des porteurs des projets (associés) compris entre 18 et 55 ans (à compter de la date de la validation de l'inscription en ligne).
- Être titulaire d'une qualification en relation avec l'activité envisagée sous forme :
 - D'un diplôme ou attestation de succès (Universitaire, Institut professionnel et/ou sectoriel, Formation professionnelle, Ecoles agréées par l'état...)
 - D'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire reconnu (certificat de travail, attestation de formation, attestation de validation des acquis professionnels).

Les porteurs de projets qui présentent un certificat de travail doivent être orientés vers la validation des acquis professionnels.

- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres.
- Ne pas avoir bénéficié(s) d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité ;

Ce dispositif cible tous les individus n'ayant pas de revenu (ou revenu faible ou instable) âgés de plus de 18 ans au 55 ans.

3.2 L'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) :

Un dispositif créé par décret exécutif N°04/14 du 22/01/2004. Le but global de l'agence est de développer les zones rurales et assister les individus sans revenu ; ou ayant un revenu faible ou instable ; à créer leurs petites affaires. L'agence s'est vue attribuée les missions principales suivantes : lutter contre le chômage et la pauvreté dans les zones urbaines et rurales par encouragement des activités individuelles, le travail à la maison et l'artisanat ; fixation des habitants dans les zones rurales par création d'activités productives (économiques, culturelles ...) ; promouvoir l'esprit d'entrepreneuriat pour faire intégrer les individus dans la vie socio-économique.

Ce dispositif cible tous les individus n'ayant pas de revenu (ou revenu faible ou instable) âgés de plus de 18 ans. Le financement peut intervenir sous deux formes :

→ Achat matière première pour les activités artisanales et à la maison, par prêt non rémunéré de l'agence avec un plafond fixé à 100 000.00da.

→ Financement de petits projets inférieur ou égal à 1 million da, pour les individus sans revenus par financement triangulaire : 1% apport du promoteur, 29% prêt de l'ANGEM, 70% par crédit bancaire sans intérêts. (NASRI Nasreddine et AYADI Abdelkader, 2020)

3.3 Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI) :

Créée par décret législatif N°01/03 du 20/08/2001 ayant pour objet le développement des investissements et système appliqué aux investissements nationaux et étrangers se rapportant aux activités productrices de biens et services et également les investissements dans le cadre des avantages et autorisations. L'ANDI ne propose pas de financement ou de participation financière mais accorde au bénéficiaire (titulaire d'un projet remplissant les conditions d'éligibilité) des avantages divers dans le cadre de la réalisation de son investissement :

→ Phase d'investissement : Pour les biens et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement : franchise TVA sur acquisition et sur services bancaires, exonération de droits de douanes pour les biens importés. Exemption de droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières (transfert de propriété) Bonification du taux d'intérêt en cas de financement par crédit bancaire d'investissement.

→ Phase d'exploitation sur une durée de 03 ans pour les investissements créant jusqu'à 100 emplois, et 05 ans pour ceux créant plus de 100 emplois : Réduction des taux de cotisation sociale, Exonération (ou réduction) de certaines taxes et impôts tel que l'IBS et la TAP. (NASRI Nasreddine et AYADI Abdelkader, 2020)

3.4 Fonds de Garantie des Prêts (FGAR) :

Le Fonds de garantie des Crédits aux PME dénommé (FGAR), est créé par décret exécutif n° 02-373 du 6 Ramadhan 1423 correspondant au 11 novembre 2002 en application de la loi d'orientation sur les PME, ce décret fixe les statuts du Fonds de garantie. Placé sous tutelle du Ministère de l'Industrie et des Mines, le FGAR est doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière.

L'objectif principal du FGAR est de faciliter l'accès aux financements bancaires à moyen terme afin de supporter le démarrage et l'expansion des PME, en accordant des garanties de crédits aux banques commerciales, afin de compléter le montage financier de projets d'entreprises, viables et orientées vers la création et/ou le développement d'entreprises.

(Fonds de Garantie des Prêts (FGAR) , s.d.)

L'une de ses missions est :

- Octroyer la garantie des crédits aux PME.
- Garantir les relais des programmes mis en place en faveur des PME par les institutions internationales.
- Assurer le conseil et l'assistance technique en faveur des PME bénéficiaires de la garantie du fonds.
- Entreprendre tout projet de partenariat avec les institutions activant dans le cadre de la promotion et du développement de la PME.
- Engager toute action visant l'adoption des mesures relatives à la promotion et au soutien de la PME dans le cadre de la garantie des crédits d'investissements.

3.5 Caisse de Garantie des Crédits d'investissements (CGCI) :

La Caisse de Garantie des Crédits d'Investissement (CGCI-Pme) est une société créée à l'initiative des Pouvoirs Publics par Décret Présidentiel 04 -134 du 19 avril 2004 portant statuts de la Caisse pour soutenir la création et le développement de la Pme-TPE en lui facilitant l'accès au crédit (objet social statutaire). Elle est dotée d'un capital social autorisé de 30 Milliards DA, souscrit à concurrence de 20 Milliards DA, détenu à hauteur de 60% par le Trésor Public et 40% par les Banques (BNA, BEA, CPA, BDL, BADR et CNEP Banque).

Par ailleurs, la possibilité est donnée à toutes les Banques et tous les Etablissements de crédit de la place, pour prendre une participation dans le capital social de la Caisse (art. 8 du Décret Présidentiel). Sa capitalisation à dominante publique et l'assimilation de sa garantie financière à une garantie de l'Etat par la Loi de Finances 2009 renforcent sa signature de garant et en font une Institution de premier ordre.

La Caisse a inauguré, en 2011, une nouvelle phase de diversification de son offre suite à la décision des Pouvoirs Publics de lui déléguer la gestion d'un Fonds de Garantie dédié à la couverture des financements agricoles. Cette décision s'appuie sur l'article 36 de la LFC du

18 juillet 2011 qui consacre la possibilité pour la Caisse d'adosser ses risques à des fonds abondés par l'Etat.

Dans ce cadre la Caisse de garantie des crédits d'investissement pme est habilitée à gérer, aussi bien pour le compte de l'Etat et que pour tout autre organisme bailleur de fonds, des fonds de garantie spécialisés destinés à garantir le financement des différents secteurs d'activité. La gestion de ces fonds s'effectue dans le cadre d'une convention souscrite entre la Caisse et le bailleur de fonds. (**Caisse de Garantie des Crédits d'investissements (CGCI) , s.d.)**)

Dans son intervention, la CGCI respecte quatre principes essentiels :

- La CGCI n'a aucune relation directe avec la PME, elle s'interdit d'intervenir dans la relation de la banque avec son client pour ne pas l'altérer.
- La CGCI ne garantit que les financements d'investissement PME qui génèrent de la valeur ajoutée de façon pérenne (projets viables et rentables).
- La garantie de la CGCI ne se substitue pas aux garanties usuelles, elles les renforcent, et ne constitue en aucun cas un préalable à l'octroi du crédit.
- Ne peut prétendre à la garantie de la Caisse que l'Etablissement de Crédit. Cette garantie ne peut en aucun cas être invoquée par les tiers, notamment par l'entreprise et ses garants pour contester tout ou partie de leur dette.

4 Les types d'accompagnement et leur impact sur la pérennité des TPE :

Une fois l'entreprise créée, le créateur face à de nombreux problèmes qui surgissent avec l'entrée en activité de son entreprise et les relations avec son environnement. Ces problèmes peuvent être difficiles à anticiper et à prévenir, et même les créateurs techniquement compétents peuvent avoir du mal à prendre les bonnes décisions. Les premiers mois ou les premières années sont souvent les plus éprouvantes. (**BEKKAR, 2020**)

4.1 L'Accompagnement pré-création (l'accompagnement amont) et leur impact sur la pérennité de micro-entreprise :

Les créateurs qui ont une idée claire de leur projet mais qui ont besoin d'aide pour déterminer les différents aspects de leur plan d'affaires, les étapes à suivre avant de créer l'activité, ainsi que le financement nécessaire et le type de situation le plus approprié peuvent bénéficier de l'accompagnement amont. L'accompagnement amont offre une assistance aux créateurs pour définir leur projet, planifier les étapes nécessaires avant de lancer leur activité, et déterminer

les besoins de financement et le type de structure d'entreprise le plus approprié. Il s'agit d'un soutien complet pour aider les créateurs à mettre en place leur projet avec succès. **(AIT SI SAID, 2019)**

L'accompagnement dans les phases précoces de la création offre aux entrepreneurs la possibilité de clarifier leur projet et de bénéficier d'un cadre de réflexion, ce qui les conforte dans la mise en œuvre de leur entreprise ou leur permet de réaliser leurs limites. **(Hentic-Giliberto Michelle, Berger-Douce Sandrine , 2017)** Montrent que :

→ L'accompagnement dans le cadre de la création d'entreprises englobe les interventions de différents acteurs à différentes phases du projet, selon différentes modalités.

→ L'opération de création nécessite la mise en place de processus d'accompagnement basés sur une relation symbiotique et efficace entre l'accompagnant et l'accompagné.

→ L'accompagnement dans les phases précoces du projet entrepreneurial revêt une importance particulière, car il peut influencer le potentiel de survie et de croissance de l'entreprise en devenir.

→ L'accompagnement en phase amont de la création permet aux porteurs de projet de mieux appréhender la pertinence de leur projet et l'intérêt de sa mise en œuvre, mais aussi d'identifier les différents facteurs qui peuvent inciter à reporter sa réalisation.

→ L'accompagnement en phase amont de la création d'entreprise a un impact sur la poursuite du projet d'affaires initié par le porteur de projet.

4.2 L'accompagnement post-création (l'accompagnement aval) et leur impact sur la pérennité de micro-entreprise :

L'accompagnement post-création fait référence à l'assistance offerte aux entrepreneurs après la création de leur entreprise. Cette assistance vise à aider les entrepreneurs à surmonter les multiples difficultés qu'ils peuvent rencontrer lors du lancement et de l'exploitation de leur entreprise. Les premiers mois ou années peuvent être particulièrement difficiles pour les créateurs d'entreprise, et ils peuvent être confrontés à des problèmes auxquels ils ne sont pas préparés. **(Hentic-Giliberto Michelle, Berger-Douce Sandrine , 2017)**

Le principal objectif du soutien après la création est d'augmenter les chances de réussite des créateurs d'entreprises, en augmentant leur survie et leur durabilité. Les premières années sont souvent les plus difficiles pour les entrepreneurs parce qu'ils doivent aborder des questions telles que la production, la gestion financière, les ventes, la gestion et la partie administrative

dans laquelle ils ne sont pas nécessairement efficaces. Les structures de consultation et de soutien aident les créateurs à prendre les bonnes décisions et à prévoir les difficultés afin de maximiser les possibilités de durabilité de leur entreprise.

L'accompagnement post-crédation permet également à l'entrepreneur de prendre du recul par rapport à son quotidien souvent agité, de construire des outils pertinents pour favoriser la pérennité de son activité, et d'acquérir une certaine autonomie et des réflexes pour assurer la transition à la fin de l'accompagnement. Le but est de permettre au créateur d'entreprise de perpétuer la recherche constante de pérennité pour son entreprise de façon autonome. **(BEKKAR, 2020)**

Le premier chapitre de ce travail de recherche offre une base solide en explorant le cadre théorique sous-jacent. Une revue approfondie de la littérature pertinente a été réalisée, fournissant ainsi une compréhension contextuelle essentielle. De plus, le cadre conceptuel a été présenté, posant les fondations nécessaires pour les chapitres à venir.

CHAPITRE II : CADRE MÉTHODOLOGIQUE et ORGANISATIONNEL

Le cadre méthodologique est une partie importante de toute recherche, car il décrit comment l'étude a été menée et fournit une justification solide pour les choix méthodologiques effectués. Le deuxième chapitre de notre étude est consacré à cette partie essentielle de notre travail. La première partie de ce chapitre porte le choix méthodologique, qui décrit les méthodes utilisées pour collecter les données. La deuxième partie la présentation de l'organisme d'accueil (ANADE), en parlant de tout ce qui est relatif et spécifique à ce dispositif.

Section 1 : Choix méthodologique pour la recherche empirique

1 Positionnement épistémologique de la recherche :

Selon (Perret, V., & Séville, M, 2003), l'objectif de l'épistémologie est d'étudier les sciences en examinant leur nature, leur méthode et leur valeur. Cette discipline permet de distinguer les études scientifiques des études non scientifiques. Le positionnement épistémologique d'un chercheur lui permet de légitimer la validité de sa recherche lorsqu'il cherche à comprendre, à expliquer ou à prescrire la réalité.

Plusieurs auteurs en méthodologie (Miles et Huberman, 1994 ; Denzin et Lincoln, 1998 ; Thiétart et al., 1999 ; Usunier et al., 2000 ; Hlady Rispal, 2002 ; Savall et Zardet, 2004 ; Roussel et Wacheux, 2005 ; Van de Ven, 2007 ; Gavard-Perret et al., 2008...) recommandent aux chercheurs de définir leur positionnement épistémologique avant de commencer leur recherche. Quelle que soit leur discipline, les chercheurs doivent identifier les critères de validité et de légitimité pour leur recherche scientifique. (ABID, 2018)

En science de gestion, il existe trois paradigmes épistémologiques qui jouent un rôle fondamental dans la recherche en fournissant une base de référence pour les théories, approches, modèles et méthodologies acceptées dans cette discipline. Ces paradigmes offrent des perspectives différentes sur la façon dont la recherche doit être menée et sur la nature de la réalité étudiée. Les chercheurs doivent comprendre ces paradigmes pour choisir celui qui convient le mieux à leur objet d'étude. Les trois paradigmes en science de gestion sont le positivisme, le constructivisme et l'interprétativiste. (DEHBI Sara et ANGADE Khadija , 2019)

La nature de notre étude s'inscrit dans une philosophie constructivisme, aussi communément appelée constructionniste. Le constructivisme a connu une montée en puissance considérable

ces dernières années, en raison de sa capacité à influencer de nombreux domaines de spécialisation. Ce paradigme se concentre sur l'interaction entre le sujet et l'objet de recherche, et met l'accent sur la construction de la réalité plutôt que sur sa découverte « n'est plus définie par son objet, mais par son projet » (**Le Moigne, 1995**)

Le constructivisme est une perspective qui reconnaît que la réalité est construite par l'intelligence humaine à travers l'interaction avec le monde réel. Cela implique que la perception de la réalité est subjective, car elle est construite par l'esprit humain. Cette approche est étroitement liée au pragmatisme et au relativisme, et elle repose sur la psychologie cognitive. Ces dernières années, la popularité du constructivisme en tant que perspective épistémologique a augmenté, avec Jean Piaget étant considéré comme le père du paradigme constructiviste en raison de sa contribution à la formalisation de la théorie du constructivisme et à l'explication des mécanismes qui permettent aux chercheurs d'acquérir des connaissances pour construire leur propre compréhension de la réalité. La recherche constructiviste vise à comprendre des situations ou des phénomènes particuliers en recueillant des données riches pour former des idées. Les constructivistes soutiennent que les êtres humains construisent leurs propres réalités sociales, qui sont subjectives et expérientielles. (**DEHBI Sara et ANGADE Khadija , 2019**)

Par conséquent, notre travail de recherche qui repose sur le rôle de l'accompagnement à la pérennité des TPE, le constructivisme est utilisé dans ce contexte car il permet de considérer la connaissance comme un construit des expériences de l'homme dans un contexte spécifique. Cette approche qualitative permet d'observer et de comprendre les idées, opinions et sentiments des individus en profondeur face à un phénomène spécifique. Le choix de cette approche est dû à la complexité du phénomène de la pérennité des TPE et à la nécessité d'explorer les différentes hypothèses des théoriciens sur le sujet.

2 Approche méthodologique retenue :

L'objectif de notre étude est de montrer l'apport de l'accompagnement à la pérennité des TPE. Notre recherche utilise une approche qualitative basée sur l'analyse de cas pour répondre à notre objectif. Cette méthode permettra d'obtenir une compréhension approfondie de la question examinée.

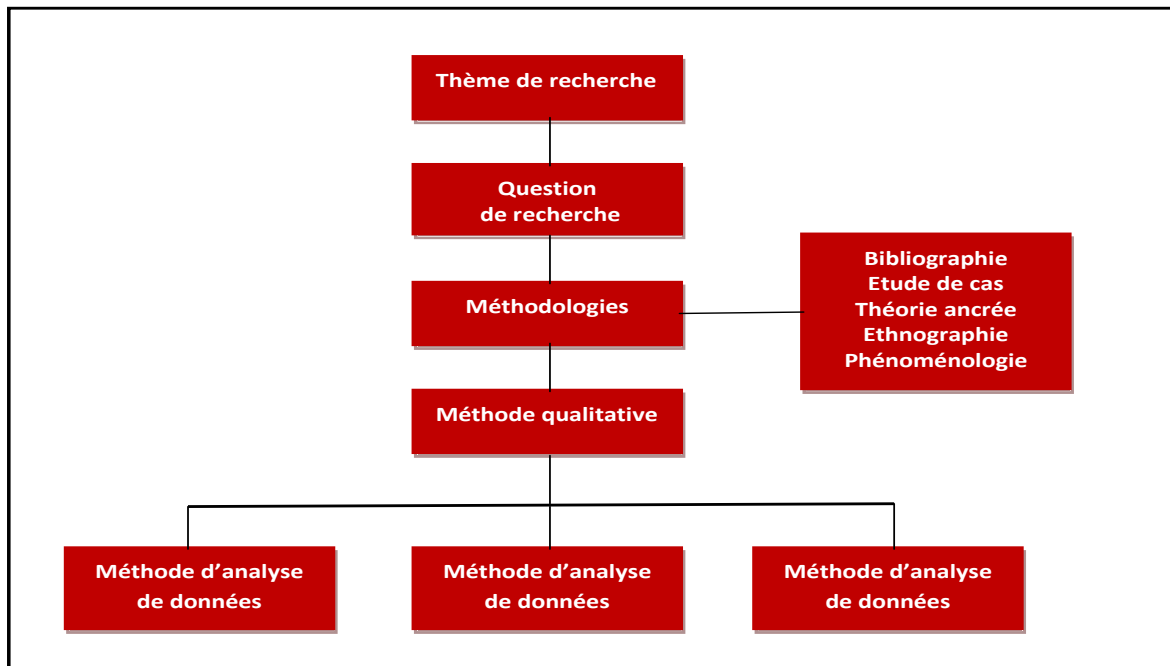
« Le but de la recherche qualitative est de développer des concepts qui nous aident à comprendre les phénomènes sociaux dans des contextes naturels (plutôt qu'expérimentaux),

en mettant l'accent sur les significations, les expériences et les points de vue de tous les participants. » (Mays, N. & Pope, C, 1995)

Selon Wacheux (1996), McReynolds et al (2001), l'étude de cas est très adaptée pour étudier les phénomènes complexes, car elle permet de mieux étudier un phénomène dans le temps. Elle permet aussi, selon Huberman et Mile (1994) d'associer les deux modes de recueil de données : l'approche qualitative et l'approche quantitative. (ABID, 2018)

En effet, nous avons opté pour une méthodologie qualitative afin de mener une analyse approfondie en interrogeant les individus, car cela nous permettrait d'obtenir un maximum d'informations compte tenu de la complexité des entreprises et des méthodes de travail de l'agence.

Figure 3: Démarche qualitative.



Sources : Paul Van Royen &al.

3 Les méthodes de collecte des données :

La collecte de données revêt une importance cruciale pour la réalisation de notre travail. En optant pour une approche qualitative, nous avons accès à une variété d'outils et de techniques pour recueillir et étudier les données. Toutefois, le choix des différentes options proposées par cette approche doit être fait avec soin en fonction du sujet abordé, du contexte et des ressources disponibles pour la collecte.

3.1 L'entretien :

Après avoir examiné différentes options d'outils de collecte de données, nous avons finalement opté pour l'entretien. Nous avons choisi cet outil pour notre recherche car il nous permettra de développer une relation particulière avec les personnes interrogées.

« L'entretien est une des méthodes qualitatives les plus utilisées dans les recherches en gestion. Un entretien de recherche n'a rien de commun avec une discussion dans laquelle on se laisse porter par l'inspiration du moment. » **(Romelaer, 2005)**

Dans notre étude, nous avons utilisé les entretiens individuels comme méthode de collecte de données. Cette approche est populaire dans les études de recherche car elle permet de recueillir des informations détaillées directement auprès des participants. Nous avons choisi l'entretien semi-directif comme méthode d'entretien individuel. Bien que l'entretien non-directif, l'entretien directif soient aussi des méthodes principales utilisées pour les entretiens individuels.

« L'entretien semi-directif est une technique de collecte de données qui contribue au développement de connaissances favorisant des approches qualitatives et interprétatives relevant en particulier des paradigmes constructiviste. » **(LINCOLN, 1995)**

3.2 Analyse documentaire :

La documentation des fichiers et PDF disponibles au niveau d'agence ainsi que les documents internes ont été des sources d'informations claires et transparentes qui ont grandement contribué à l'objectivité de notre recherche. Nous avons pu extraire des données précieuses pour notre étude en examinant l'organigramme, le manuel et les rapports d'activité de l'agence. De plus, nous avons consulté les documents électroniques tels que les sites officiels de l'agence pour obtenir des informations complémentaires.

3.3 Observation :

L'observation est une méthode courante pour mener des études qualitatives et permet de recueillir des données verbales et non verbales en se concentrant sur le comportement des personnes plutôt que sur leurs déclarations. Il existe quatre types d'observation comprennent l'observation participante, l'observation non participante, l'observation structurée et l'observation non structurée. **(Scribbr, s.d.)**

Nous avons effectué une observation non participante sur le terrain afin d'obtenir des informations complémentaires sur les entreprises que nous avons étudiées. Cette observation nous a permis de clarifier, de confirmer ou de réfuter certaines constatations précédemment

formulées en ce qui concerne les comportements, les relations entre les supérieurs et les subordonnés, les employés, le climat social, et ainsi de suite. En outre, cette observation nous a permis de poser des questions plus précises aux personnes concernées, ce qui a enrichi nos entretiens.

4 Échantillonnage de la population étudiée :

Dans cette partie, nous allons décrire la population de notre étude ainsi que l'échantillon que nous avons sélectionné pour collecter les données nécessaires.

4.1 Populations ciblées :

Dans notre analyse qualitative, la population ciblées est composée de deux groupes de personnes : les accompagnateurs de l'ANADE et quelques dirigeants qui ont des micro-entreprises. Les accompagnateurs font référence aux personnes qui travaillent dans l'agence et qui sont en charge d'accompagner les micro-entreprises dans leur développement et leur croissance. Les dirigeants des micro-entreprises, quant à eux, sont les personnes qui sont à la tête de ces entreprises.

Il est également important de reconnaître que cette population étudiée peut avoir des caractéristiques spécifiques qui peuvent influencer nos résultats.

4.2 Personnes interviewées à l'agence :

Tableau 3: Personnes interviewées à l'agence.

N°	Interviewé	Date et heure de l'entretien	Durée de l'entretien
1	Accompagnateur	8/5/2023 à 9 :45	00 :54 :24
2	Accompagnateur	8/5/2023 à 11 :00	00 :16 :10
3	Cadre en formation	8/5/2023 à 11 :30	00 :38 :05
4	Chef de service accompagnement	10/5/2023 à 10 :15	00 :18 :25

Source : élaboré par moi-même

4.3 Personnes interviewées aux micro-entreprises :

Tableau 4: Les responsables interviewées aux micro-entreprises.

N°	Interviewé	Date et heure de l'entretien	Durée de l'entretien
1	Directeur générale de l'entreprise Chiuaua	11/5/2323 à 9 :45	00 :51 :84
2	Directeur générale de l'entreprise Mindy	14/5/2023 à 11 :00	00 :45 :37

Source : élaboré par moi-même

4.4 Elaboration de guide d'entretien :

Au lieu d'un simple interrogatoire, la structuration est essentielle lors de l'élaboration d'un guide d'entretien.

Par rapport notre étude deux guides d'entretien a été préparés afin d'aider à mener les entretiens, ils regroupent les principaux thèmes à aborder, un guide d'entretien destiné aux accompagnateurs au niveau de l'agence, ce sont les accompagnateurs ce qui influencer leur façon d'accompagner les micro-entreprises ; et un autre guide d'entretien pour les dirigeants des micro-entreprises. Le guide d'entretien destiné aux accompagnateurs (voir Annexe I) comporte 10 questions, il regroupe les thèmes suivants : ↪ Découverte et processus d'accompagnement

- ↪ Les difficultés rencontrées aux micro-entreprises
- ↪ Evaluation et amélioration pour le processus

Le guide d'entretien destiné aux dirigeants (voir Annexe II) comporte 12 questions, il regroupe les thèmes suivants :

- ↪ La création des micro-entreprises
- ↪ Les difficultés rencontrées aux micro-entreprises

→ Découverte et processus d'accompagnement

→ Evaluation et amélioration pour le processus

4.5 Analyse qualitative des entretiens :

→ **La retranscription des entretiens** : Les propos des interviewés ont été retranscrits fidèlement sous forme de texte pour faciliter leur analyse. Nous avons enregistré mot pour mot tous les entretiens et établi un compte rendu pour chaque entretien en précisant le nom de l'interviewé, sa fonction, la date et la durée de l'entretien.

→ **Le codage des données** : Nous avons codé les données des entretiens selon l'approche ouverte et inductive, et nous nous sommes basés sur les thèmes du guide d'entretien. Les notes des différentes personnes interrogées ont été enregistrées et analysées pour répondre à la question de recherche.

Tableau 5: Extrait du codage.

Thème	Interviewé	Sous thèmes	Extraits codés
Les difficultés rencontrées aux TPE	Accompagnateur 1	Les principales difficultés lors de la création d'entreprise	« D'après mon expérience, la réussite de la gestion d'une entreprise repose en grande partie sur les comportements et les modes de pensée des porteurs de projet. Malheureusement, de nombreux porteurs de projet ne possèdent pas les qualités entrepreneuriales nécessaires ni une vision claire pour surmonter les difficultés auxquelles ils sont confrontés. En outre, les difficultés financières, telles que le manque de fonds de roulement, peuvent rendre leur travail difficile. »

	<p>Accompagnateur</p> <p>2</p>		<p>« Toutes les entreprises algériennes, font face à un climat d'affaires dégradant, les porteurs de projet ont identifié plusieurs contraintes, notamment le coût excessif des investissements, y compris les prix des équipements, les droits de douane, les frais généraux et les charges associées à ces coûts. »</p>
	<p>Accompagnateurs</p> <p>3</p>		<p>« Parmi les conditions imposées par l'agence, l'obligation de trouver un local avant le démarrage de l'activité représente la première difficulté pour les porteurs de projet, laquelle est directement liée à l'agence elle-même. En outre, le manque de résilience constitue une autre difficulté pour les porteurs de projet, pouvant être causé par divers facteurs tels que des problèmes personnels, des contraintes financières ou des obstacles professionnels. »</p>
	<p>Directeur générale de l'entreprise Chiuaua</p>		<p>« La réalité du marché ne correspondait souvent pas aux procédures administratives complexes et longues auxquelles les micro-entreprises étaient confrontées. La bureaucratie générale constituait un énorme obstacle pour les entrepreneurs, entravant leur parcours dès le début. »</p>

	Directeur générale de l'entreprise Mindy		« Une fois que les projets des micro-entreprises sont réalisés et qu'ils sont implantés sur le marché, ils doivent faire face à trois défis majeurs : la concurrence, le manque de liquidité et les stratégies de commercialisation et de marketing. »
--	---	--	--

Source : élaboré par moi-même

Section 2 : Le cadre organisationnel de la recherche

1 Présentation de l'organisme d'accueil :

La création d'entreprise revêt une importance cruciale, bien que ce soit un parcours souvent semé d'embûches. Les entrepreneurs doivent faire face à de multiples contraintes économiques, financières, légales et institutionnelles. La voie vers le succès est souvent ardue, et la pérennité de l'entreprise nécessite une vigilance constante. L'objectif ultime de l'entrepreneur, la recherche du profit, se résume en réalité à la volonté de maintenir son activité. **(DJERMANE, 2003)**

La création d'entreprise est un secteur en plein essor, caractérisé par une offre croissante de services spécialisés tels que la formation, le conseil, le financement et les infrastructures.

Ce marché offre de nombreuses possibilités, mais il présente également des défis, notamment en ce qui concerne l'accès aux services et ressources nécessaires à la création d'une entreprise. **(IFOURAH Hocine et KAÏD TLILANE Nouara , 2008)**

Dans le cadre du décret législatif du 05-10-1993, modifié par l'ordonnance N°01-03 du 20-08-2001, l'État algérien a adopté une approche favorable au secteur privé, contrairement à la législation antérieure des codes des investissements de 1963, 1966 et 1988. Pour soutenir ce secteur, des mesures incitatives ont été mises en place conformément à la Loi n° 01-18 du 12-12-2001. De plus, des structures d'aide et de soutien à la création d'entreprise ont été créées, telles que l'ANSEJ, le FGAR, la CNI, la CNAC, l'ANGEM et l'ANDI. **(Hamitouche Siham et Kherbachi Hamid, 2017)**

Dans notre recherche, nous nous focaliserons exclusivement sur l'agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE).

L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE) a été choisie comme sujet d'étude en raison de son rôle central dans la promotion et le soutien de l'entrepreneuriat en Algérie. L'étude de cette agence permettra d'approfondir notre compréhension des mécanismes de soutien à l'entrepreneuriat en Algérie et d'analyser l'efficacité de l'accompagnement et des programmes mis en place par l'ANADE pour favoriser le développement des entreprises.

2 L'objectif fondamental de la création de l'ANADE :

L'objectif de l'agence est la base de sa mission et de son existence, et se présente sous la forme d'une déclaration concise qui exprime les aspirations et les valeurs que l'agence souhaite promouvoir. L'agence poursuit deux objectifs principaux :

→ Le premier objectif est consistant à promouvoir la création de petites entreprises locales afin de contribuer à la croissance économique et à la création d'emplois. En encourageant les entrepreneurs à démarrer et à développer leurs activités, l'agence espère dynamiser l'économie locale et améliorer les conditions de vie des communautés.

→ Le deuxième objectif est la création d'emplois permet d'offrir des opportunités de travail aux personnes en recherche d'emploi et contribue ainsi à réduire le taux de chômage. Elle permet également de découvrir des compétences dans des domaines tels que les métiers et les professions. En général, la création d'emplois et l'acquisition de compétences sont deux stratégies majeures de lutte contre le chômage.

3 La mission de l'agence :

La mission de l'agence décrit son rôle et sa contribution spécifique dans l'accomplissement d'un objectif plus large dans son domaine d'intervention et permis ses missions :

→ Sensibilisation et promotion de la culture de l'entrepreneuriat.

→ Fournir des conseils et du soutien financier aux porteurs de projets.

→ Accompagner les jeunes porteurs d'idées d'entreprise jusqu'à la concrétisation de leurs projets.

→ Fournir une formation aux propriétaires d'entreprise selon la méthodologie du BIT.

→ Assurer un suivi régulier des micro-entreprises pour assurer leur durabilité.

4 Les modes de financement :

Selon l'ANADE il existe trois modes de financement, sont les suivantes :

- **L'Autofinancement** : c'est la réalisation de tout l'investissement sur fonds propres du porteur de projet.

Tableau 6: l'Autofinancement.

Fonds propres
100%

Source : (ANADE, 2021)

- **Le Financement bilatéral** : il implique à la fois le porteur de projet et l'agence.

Tableau 7: Le financement bilatéral.

Fonds propres	Prêt non rémunéré
50%	50%

Source : (ANADE, 2021)

- **Le Financement tripartite** : il implique le porteur de projet, l'agence et la banque.

Tableau 8: Le financement tripartite pour les jeunes chômeurs et les étudiants.

Les jeunes chômeurs et les étudiants	Fonds propres	Prêt non rémunéré	Crédit bancaire
	5%	25%	70%

Source : (ANADE, 2021)

Au titre du financement triangulaire, le montage financier se présente comme suit :

- Les fonds propres à mobiliser par le ou les porteurs de projets représentent 15 % du montant d'investissement.

Lorsque l'investissement est réalisé dans les zones spécifiques et les hauts plateaux, le montant des fonds propres est fixé à 12 %.

Lorsque l'investissement est réalisé dans les régions du sud, le montant des fonds propres est fixé à 10 %.

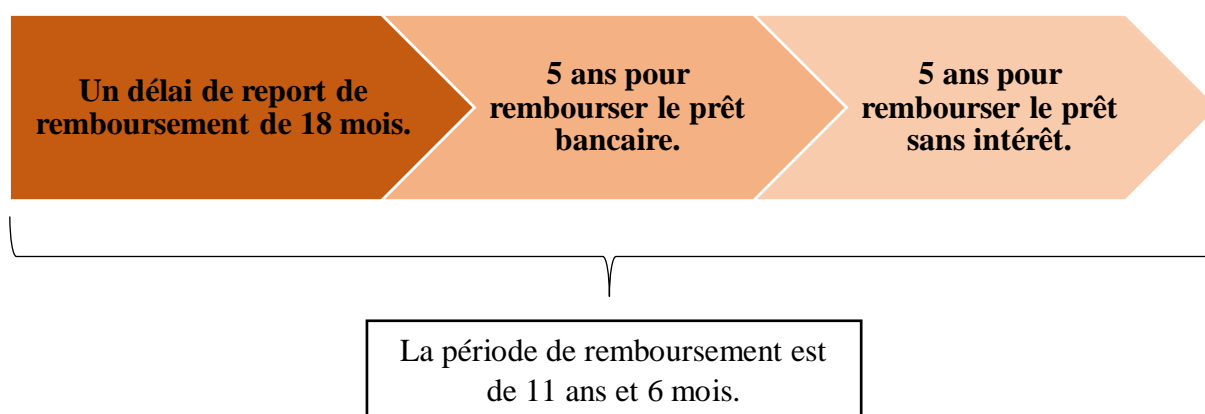
Tableau 9: Le financement tripartite pour les jeunes non-chômeurs.

Zones	Fonds propres	Prêt non rémunéré	Crédit bancaire
Normales	15%	15%	70%
Spécifiques et hauts plateaux	12%	18%	70%
Région du sud	10%	20%	70%

Source : (ANADE, 2021)

Un prêt sans intérêt qui varie en fonction du montant de l'investissement dans le cas du financement tripartite est remboursé sur la période figure (4) :

Figure 4: La période de remboursement.



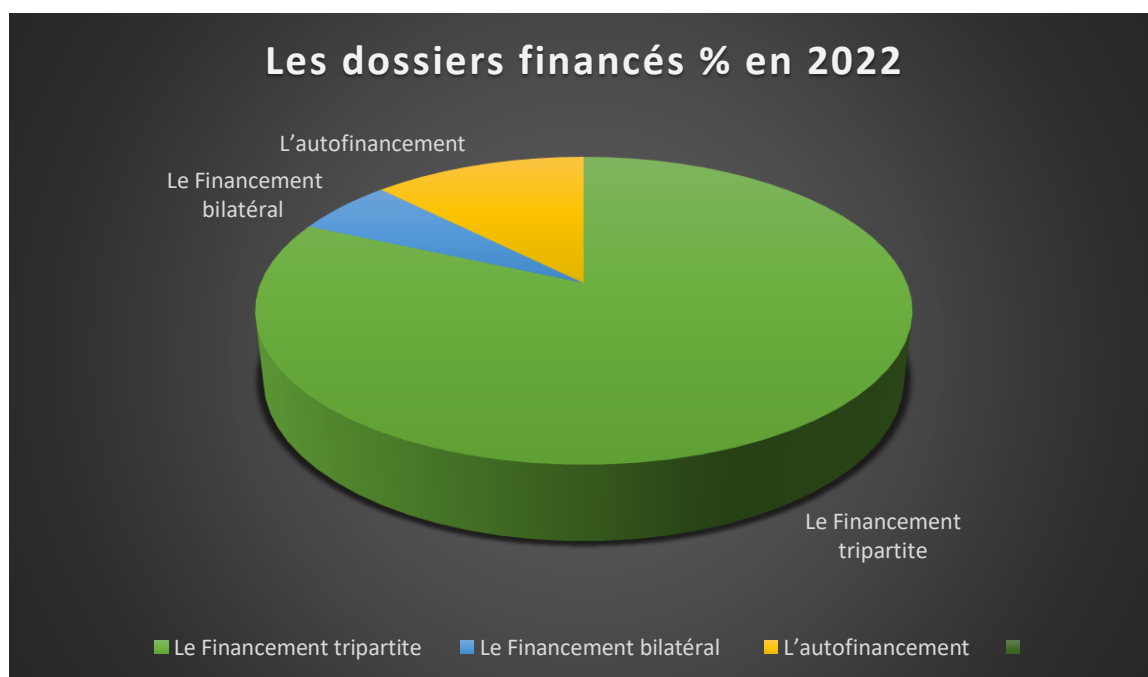
Source : (ANADE, 2021)

Tableau 10: Les dossiers déposés selon le mode de financement.

Le mode de financement	Le Financement tripartite	Le Financement bilatéral	L'autofinancement
Les dossiers financés % en 2022	81.66%	5.8%	12.5%

Source : Bilan d'activité de l'ANADE 2022

Figure 5: Les dossiers déposés selon le mode de financement.



Source : Bilan d'activité de l'ANADE 2022

La figure (5) présentée dans le bilan d'activité de l'agence pour l'année 2022 montre clairement que le mode de financement tripartite est le plus utilisé par rapport aux autres modes de financement proposés.

5 Les avantages fiscaux :

L'agence offre plusieurs avantages fiscaux aux porteurs de projet qui souhaitent se lancer dans l'entrepreneuriat. Ces avantages permettent aux entrepreneurs de profiter d'un cadre fiscal avantageux pour leur activité, que ce soit lors du lancement de leur projet ou lors de son développement ultérieur.

5.1 Phase de réalisation :

- La franchise TVA : est une exonération totale de la taxe sur la valeur ajoutée lors de l'acquisition d'équipements en cas où le promoteur sera soumis au régime fiscal réel.
- Application d'un taux réduit à (05%) des droits de douane sur les équipements importés qui sont directement utilisés dans la réalisation de l'investissement.
- Exemption des frais de transfert de propriété sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création de l'activité.
- Exonération des droits d'enregistrement sur les contrats de création des sociétés morales.

5.2 Phase d'exploitation :

- Exonération de la caution de bonne exécution pour les activités artisanales et les petites entreprises lorsqu'il s'agit de la restauration du patrimoine culturel.
- Exonération de l'enregistrement immobilier sur les bâtiments et les extensions de bâtiments.
- Exonération totale de l'impôt forfaitaire unique (IFU) (en cas régime forfaitaire) ou de l'impôt sur le revenu global (IRG), la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) et (IBS). À partir de la date de début d'activité et ce pendant une période de 03 ans, ou 06 ans pour les zones spécifiques, ou 10 ans pour les zones du sud.
- Prolongation des délais d'exonération de (IFU) (en cas régime forfaitaire) ou de (IRG), la (TAP) et (IBS) de deux ans (02) lorsque l'investisseur s'engage à employer au moins 03 travailleurs pour une durée indéterminée.
- Abattement fiscale progressive après la fin de la période d'exonération.

6 Les étapes de création d'une micro-entreprise selon l'ANADE :

La création d'une micro-entreprise peut être une démarche ardue, cependant, en suivant les étapes recommandées par l'ANADE, il est possible de lancer votre entreprise avec succès. Les étapes sont les suivantes :

6.1 L'inscription en ligne et dépôt de dossier :

Le porteur de projet doit s'inscrire en ligne par rapport à son lieu de résidence ou par rapport à la localisation projetée de son projet.

La validation de l'inscription se fait automatiquement avec un email de confirmation, qui doit contenir toutes les informations et documents de création de la micro- entreprise ainsi la validation d'un rendez-vous.

Le retrait des documents officiels au niveau de l'Agence peut être effectué par le gérant ou l'un des associés ou toute autre personne dument mandatée par le gérant par une procuration notariée (spécifiant les pouvoirs et les missions pour lesquels il est mandaté).

La compétence de l'annexe est déterminée à partir de la localisation du projet lors de l'inscription en ligne par le ou les porteurs de projets ;

L'accompagnateur dispose d'un délai de 24 heures pour lui notifier un rendez-vous pour un premier entretien individuel qui ne saurait dépasser les cinq (05) jours ouvrables, tout en

précisant les documents à présenter par le porteur de projet, et ce pour confirmer son éligibilité.

→ Le dossier doit comporter les pièces suivantes :

→ La carte nationale d'identité biométrique,

→ D'une photo d'identité,

→ D'un diplôme ou d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire reconnu par attestation ou toute autre document professionnel ;

→ Une (01) fiche de résidence ;

→ Une (01) facture pro forma des équipements (en toutes taxes comprises) ;

→ Une (01) facture pro forma d'assurance multirisque et/ou tous risques des équipements en TTC ;

→ Un (01) devis d'aménagement des locaux (en toutes taxes comprises), s'il y a lieu.

→ Une étude de projet réalisé par un bureau d'étude externe (outsourcing).

6.2 La formation de pré qualification :

Après la validation de l'éligibilité des porteurs de projets, le chef d'antenne doit établir la liste de l'ensemble des porteurs de projets éligibles à transmettre au formateur de l'agence pour organiser la formation en entrepreneuriat.

La formation des jeunes porteurs de projets sur l'entrepreneuriat est une étape incontournable dans le processus de l'accompagnement mis en place par l'Agence pour la création d'entreprises.

Elle constitue un préalable et une obligation avant la validation des projets.

Elle est assurée, en interne, par les formateurs de l'Agence et/ou nos partenaires sur cinq (5) demi-journées, à raison de deux (2) thèmes par demi-journée. Cette formation sera sanctionnée par l'élaboration d'un business plan selon le programme arrêté à cet effet.

Au terme de la formation, une attestation cosignée par l'ANADE et/ou la formation et de l'enseignement professionnel est remise aux porteurs de projets. La liste des porteurs de projets formés est transmise par le formateur à l'antenne pour fixer un rendez-vous.

Dès finalisation de l'étude de projet par nos services ou par des bureaux d'études externes, l'accompagnateur chargé du dossier remet au chef d'antenne la liste des porteurs de projets devant faire l'objet de passage au CSVF, accompagnée des pièces suivantes :

- Formulaires d'inscription ;
- Business plan (étude de projet) ;
- Fiches de présentation ;
- La fiche d'appréciation du projet après avoir renseignée la case qui lui est réservée.

6.3 Présentation du projet à la CSVF :

La présentation du projet à la CSVF, est une étape clé pour les porteurs de projet à la recherche de financement. Cette commission est chargée d'examiner les dossiers de financement déposés par les entrepreneurs et de valider ceux qui répondent aux critères d'éligibilité. La présentation du projet devant la CSVF permet aux porteurs de projet de défendre leur idée et de convaincre la commission de l'intérêt et de la viabilité de leur projet. Lors de cette présentation doit :

- La présence du porteur de projet est obligatoire ;
- La remise de la fiche de renseignements qui précise les démarches à suivre selon la décision du comité (validation, ajournement ou rejet), est obligatoire, avant l'émargement du porteur de projet sur le registre de présence.
- La présence des membres du CSVF, désignés par arrêté ministériel et leurs émargements au registre de présence est obligatoire.
- Le CSVF se réunit et délibère en présence de la majorité simple des membres.

Trois cas peuvent se présenter dans les décisions du CSVF :

➤ Validation par le CSVF :

Après délibération des membres du CSVF, le président informe le porteur de projet que son projet est validé.

➤ Ajournement par le CSVF :

Après délibération des membres du CSVF, le président informe le porteur de projet de la décision du comité d'ajourner son projet, avec confirmation des motifs.

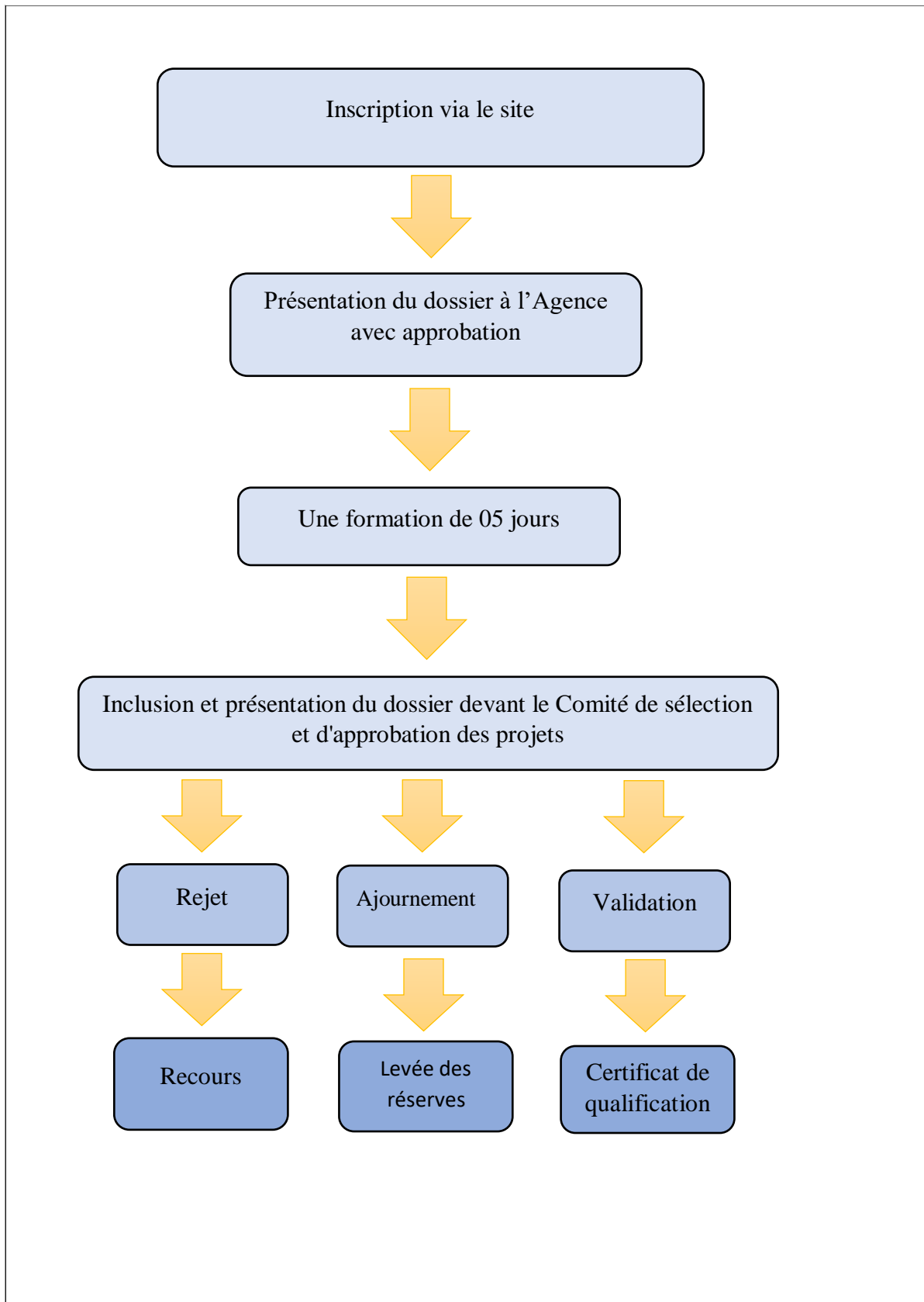
Lorsque le dossier est ajourné par le CSVF pour complément d'informations, les services de l'agence de wilaya sont tenus de notifier la décision du Comité au jeune porteur de projet dans un délai ne dépassant pas trois (03) jours ouvrables. Le porteur de projet doit récupérer auprès de l'accompagnateur chargé de son dossier, la notification d'ajournement portant les réserves du comité.

➤ **Rejet par le CSVF :**

Après délibération des membres du CSVF, le président informe le porteur de projet de la décision de rejet.

Dans le cas du rejet motivé par le CSVF, les accompagnateurs chargés des dossiers sont tenus de notifier la décision aux porteurs de projets dans un délai ne dépassant pas 03 jours ouvrables en précisant le (s) motif (s) de rejet. Si le jeune ne se présente pas, le chef d'antenne est tenu d'envoyer la notification de rejet.

Figure 6: Inscription et dépôt de dossier.



Source : (ANADE, 2021)

7 La création juridique de la micro-entreprise :

Le porteur de projet est tenu de procéder à la création juridique de sa micro-entreprise et de compléter son dossier avant expiration de la validité de l'accord bancaire.

En cas d'expiration de la validité de l'accord bancaire sans que la création juridique n'ait eu lieu, le porteur de projet peut solliciter une prorogation de délai de l'accord bancaire tant que l'attestation d'éligibilité est en cours de validité.

Le dossier de création contient les pièces suivantes :

- Bail de location d'une durée de deux années minimum renouvelables, ou du titre de propriété du local, ou acte de donation, ou acte de prêt à usage ou de la décision d'affectation devant abriter l'activité s'il y a lieu ;
- Statut juridique de l'entreprise en cas de personne morale ;
- Registre de commerce et/ou tout autre document d'immatriculation (Carte de fellah, carte d'artisan...) ;
- Carte fiscale ou du certificat d'existence ;
- Factures pro-forma, devis d'assurances et devis d'aménagement actualisés s'il y a lieu.

Dès réception du dossier, l'accompagnateur chargé du dossier est tenu de :

- Vérifier l'existence de toutes les pièces exigées (les dossiers incomplets sont irrecevables) ;
- Procéder à l'enregistrement de dépôt du dossier bancaire sur le registre ouvert à cet effet ;

Après actualisation et établissement de la structure d'investissement et de financement par l'accompagnateur chargé du dossier, ce dernier doit vérifier le versement de l'intégralité de l'apport personnel du porteur de projet, dans son compte commercial au niveau de l'agence bancaire ayant notifié son accord.

En cas de versements partiels et successifs de l'apport personnel, le porteur de projet devra joindre, aux reçus de versement, l'historique des mouvements de son compte bancaire, indiquant le solde final exact.

8 L'établissement et la remise des ordres d'enlèvement des chèques :

L'établissement et la remise des ordres d'enlèvement des chèques interviennent après le virement du prêt non rémunéré.

Dès réception du dossier par l'antenne après financement par l'agence de wilaya, l'accompagnateur remet l'ordre d'enlèvement du chèque au porteur de projet, pour le déposer au niveau de la banque détentrice de son dossier, afin de lui établir et lui remettre le chèque représentant le montant de la cotisation.

L'original du chèque est déposé par le porteur de projet auprès du délégué du Fonds de garanties.

Une copie du chèque, portant accusé de réception des services du Fonds de Garantie est remise au porteur de projet, qui se charge de la déposer auprès de l'accompagnateur chargé de son dossier.

- L'établissement de l'ordre d'enlèvement du chèque de 10 % par l'accompagnateur chargé du dossier est subordonnée à la présentation par le porteur de projet des documents suivants :
 - Copie du chèque de fonds de garantie ;
 - Bon de commande visée par le fournisseur ;
 - Convention notariée porteur de projet/fournisseur (un modèle de convention détaillé doit être élaboré) ;
- L'établissement de l'ordre d'enlèvement du chèque de 90 % par l'accompagnateur chargé du dossier est subordonnée à la présentation par le porteur de projet des documents suivants :
 - Bon de livraison (s'il y a lieu)
 - Procès-verbal d'évaluation de l'état et valeur des équipements avant la mise en marche établi par un expert habilité, en présence du chargé de suivi de l'ANADE au niveau du fournisseur.
 - Nantissement des équipements.
 - Procès-verbal d'installation des équipements et de mise en marche (Produit en main) établi par un huissier de justice avec photos visées, en présence du chargé de suivi de l'ANADE pour constater le démarrage de l'activité au niveau de la micro-entreprise

Pour chaque ordre d'enlèvement de (10% et 90%), l'accompagnateur chargé du dossier prépare les documents à remettre au chef d'antenne pour contrôle constitué des pièces citées ci-dessus.

Les ordres d'enlèvement de chèque de (10% et 90%), une fois signés par le directeur d'agence, sont transmis par bordereau d'envoi à la banque, par le représentant de l'Agence accompagné des copies des documents cités pour chaque étape (10% et 90%).

La banque est tenue de remettre les chèques (10% et 90%), dans un délai ne dépassant pas les dix (10) jours ouvrables, à compter de la date de réception du dossier.

➤ Pour l'activité d'élevage bovin laitier et ovin :

L'établissement de l'ordre d'enlèvement du chèque de 30 % à la commande par l'accompagnateur chargé du dossier est subordonnée à la présentation par le porteur de Projet des documents suivants :

- Copie du chèque de Fonds de Garantie ;
- Bon de commande visée par le fournisseur ;

La délivrance de l'ordre d'enlèvement du chèque de 70% est subordonnée à la présentation des documents suivants :

- Attestation de disponibilité avec le n° de boucles ;
- Fiche d'agrèage, pour l'ovin, caprin, camelin ;
- Certificat sanitaire ;
- Certificat de pédigrée, pour le bovin et équin
- Procès-verbal de constat établi par un huissier de justice avec photos visées.

➤ Pour l'activité de poule pondeuse :

L'établissement de l'ordre d'enlèvement du chèque de 30% à la commande pour la poulette par l'accompagnateur chargé du dossier est subordonnée à la présentation par

- Le porteur de projet des documents suivants :
- Copie du chèque de Fonds de Garantie ;
- Bon de commande visée par le fournisseur ;

L'établissement de l'ordre d'enlèvement du chèque de 70 % par l'accompagnateur chargé du dossier est subordonné à la présentation par le porteur de projet des documents suivants :

- Attestation de disponibilité ;
- Attestation sanitaire.
- Pour le matériel roulant :
 - L'ordre d'enlèvement du chèque de 10% est remis lors de la commande ;
 - L'ordre d'enlèvement du chèque de 90% est établi sur la base du numéro de châssis mentionné sur l'attestation de disponibilité des véhicules délivrée par les concessionnaires.

Le deuxième chapitre de notre étude est consacré au cadre méthodologique, qui joue un rôle fondamental dans la recherche. Il fournit une justification solide pour les choix méthodologiques effectués, ainsi qu'une description détaillée des méthodes de collecte des données utilisées. De plus, ce chapitre met en évidence l'organisme d'accueil (ANADE) en fournissant des informations spécifiques et contextuelles essentielles à notre étude. Grâce à ce chapitre, nous sommes en mesure de poursuivre notre recherche de manière rigoureuse et pertinente.

CHAPITRE III : RESULTATS ET DISCUSSION

Le troisième chapitre de cette étude est divisé en deux parties : la première partie présente les résultats des entretiens menés auprès de personnes interviewées. Tandis que la deuxième partie aborde la discussion et la recommandation de recherche.

Section 1 : Présentation et analyse des résultats

Les résultats de l'analyse de l'ensemble des outils de collecte de données que nous avons utilisés ont été regroupés en trois thèmes clés qui ont été identifiés comme des facteurs clés pour atteindre l'objectif de l'étude.

1 Résultats de l'étude menée au sein de l'ANADE :

➤ Le processus d'accompagnement :

Vu leur expérience, les accompagnateurs peuvent facilement détecter les besoins des porteurs de projet « *le manque d'innovation en Algérie fait que de nombreuses activités sont identiques et les besoins sont similaires.* » nous précise l'un des interviewés. C'est pourquoi les entretiens individuels sont indispensables pour mieux comprendre le comportement des porteurs de projet et leurs attentes.

Une fois les besoins identifiés, la formation des porteurs de projet est essentielle dans la phase de pré-création. Cette étape permet de concrétiser et de donner une dimension pratique à leur idée dans un contexte réel. Les porteurs de projet acquièrent ainsi les connaissances et les compétences nécessaires pour développer leur entreprise de manière efficace.

Dans la phase initiale, une étude technico-économique approfondie du marché est réalisée. Cela ouvre de nouvelles perspectives aux porteurs de projet en explorant des marchés inconnus. L'objectif de cette étape est d'assurer la précision et l'orientation stratégique du projet en fournissant des informations clés sur les aspects techniques et économiques liés au marché ciblé. Les porteurs de projet sont ainsi en mesure de prendre des décisions éclairées et d'adapter leur offre en fonction des besoins et des tendances du marché.

La phase post-création marque la fin du processus d'accompagnement. Son objectif principal est de simplifier les procédures administratives et de résoudre les éventuels différends avec les organismes et services impliqués dans l'économie, tels que les autorités locales. Cela permet aux entrepreneurs de se concentrer sur le développement de leur entreprise plutôt que sur des problèmes bureaucratiques.

De plus, la phase post-création offre au propriétaire du projet l'opportunité de participer à des expositions nationales, internationales et locales.

Cela lui permet de présenter son projet, d'établir des contacts et de promouvoir son entreprise. Cette visibilité accrue favorise le développement commercial de l'entreprise en attirant de nouveaux clients, en créant des partenariats et en renforçant sa réputation sur le marché. A ce titre, l'un des interviewés déclare que « *le suivi de l'agence envers le porteur du projet ne se limite pas à une simple récupération d'argent, mais vise plutôt à établir des entreprises solides.* »

➤ **Les difficultés rencontrées auprès des micro-entreprises accompagnées :**

Les micro-entreprises font face à de nombreux défis et difficultés qui peuvent compromettre leur stabilité. Parmi ces défis, les problèmes financiers sont fréquents, notamment en ce qui concerne les coûts initiaux.

Une fois ces difficultés surmontées, de nouveaux défis se présentent, tels que l'adaptation aux exigences du marché et à la concurrence. Ces problèmes découlent souvent d'un manque de leadership qualifié, de savoir-faire, d'expérience et de connaissances de la part des dirigeants, ce qui les empêche de résoudre ces problèmes et de poursuivre leurs activités.

Il est important de noter que ces difficultés peuvent varier en termes de gravité, allant de problèmes mineurs qui peuvent être surmontés avec un soutien approprié, à des problèmes plus graves mettant en péril l'entreprise.

➤ ** valuation et amélioration pour le processus :**

En général, l'efficacité de l'accompagnement d'une entreprise est souvent mesurée par son succès. Cependant, dans certains cas, il est impossible de mesurer l'efficacité de l'entreprise notamment parce qu'elle n'est pas cotée en bourse et il n'existe aucune statistique concrète à cet égard.

Il est essentiel de comprendre que l'accompagnement apporte des avantages et opportunités à court terme pour les micro-entreprises. Cependant, il ne garantit pas à 100% leur pérennité, car d'autres facteurs peuvent également avoir un impact sur celle-ci.

Une possible amélioration du processus d'accompagnement consisterait à modifier les critères d'acceptation des porteurs de projet. Par exemple, en augmentant la limite d'âge de 18 à 25 ans « *L'âge de 18 ans peut présenter des limitations en termes de discipline, d'adaptabilité aux*

défis rencontrés lors d'un projet et de résilience. », ou en exigeant environ 3 ans d'expérience dans le domaine avant de se lancer dans leur propre projet.

2 Analyse de l'accompagnement du point de vue des micro entreprises :

Après avoir interrogé deux responsables de micro-entreprises sur la question de l'accompagnement et son rôle dans leur pérennité, les résultats obtenus sont les suivants :

2.1 Résultats de la première entreprise : Chiuaua (Grains de tournesol)

➤ Création de la micro entreprise et sa vision :

« Mon entreprise se spécialise dans la transformation et la conservation des fruits et légumes. À court terme, nous nous concentrons sur la transformation et le conditionnement des fruits secs tels que les amandes, les pistaches et d'autres variétés. ».

L'activité de cette micro entreprise s'étend à la transformation des fruits frais en conserve. A moyen et à long terme, le directeur envisage d'élargir son expertise à la transformation des légumes.

Ayant occupé des postes de cadre dans une multinationale pendant plusieurs années et ayant débuté sa carrière en tant que vendeur, le directeur déclare qu'il est profondément admiratif de ce secteur dynamique, rempli de défis et de créativité. C'est pourquoi il a eu l'idée de créer son propre projet dans ce domaine. Il ajoute *« je suis particulièrement motivé par les récents investissements de l'État algérien dans le secteur de l'agriculture, qui entraîneront une abondance de produits de qualité à des prix abordables à court terme. »*

➤ Les difficultés rencontrées à l'entreprise :

Selon le responsable, les difficultés rencontrées par les micro-entreprises étaient souvent liées aux procédures administratives complexes et longues, qui ne sont pas adaptées à la réalité du marché.

La bureaucratie générale représentait un obstacle majeur pour les entrepreneurs. Les processus administratifs en Algérie, par exemple, étaient connus pour leur complexité et leur rigidité, ce qui rendait difficile la réalisation des démarches nécessaires pour créer une entreprise. *« Cette bureaucratie pousse les entrepreneurs à créer des entreprises qui sont condamnées dès le départ. »*

La lenteur dans le traitement des dossiers et l'avancement des procédures au sein des agences gouvernementales était l'une des principales causes de pertes financières pour les entrepreneurs avant le lancement de leurs entreprises.

Les délais prolongés dans l'obtention des autorisations, des licences et des permis entraînaient des retards dans le démarrage des activités, ce qui pouvait se traduire par des pertes de revenus et une perte de motivation pour les entrepreneurs.

De plus, les entrepreneurs étaient confrontés à des changements sur les marchés. Les conditions économiques et la concurrence évoluent rapidement, ce qui exige des micro-entreprises une capacité d'adaptation rapide.

➤ **Évaluation et amélioration de processus accompagnement :**

Il est important de reconnaître que, selon les témoignages, l'accompagnement des agences comme l'ANADE peut présenter certaines limites en termes de croissance de l'entreprise et de pérennité. Le responsable précise :« *Je n'ai bénéficié d'aucun accompagnement de la part de l'ANADE tout au long du processus. J'ai effectué toutes les démarches de manière autonome. J'ai choisi l'ANADE en raison des importants avantages fiscaux qu'elle proposait.* »

Cela soulève la question de l'efficacité et de l'impact réel de l'accompagnement sur la croissance et la pérennité des entreprises. Bien que l'accompagnement puisse offrir des avantages et des opportunités à court terme, il semble y avoir des limitations quant à son influence sur la durabilité à long terme des micro entreprises.

Pour améliorer le processus d'accompagnement, certaines suggestions ont été faites, notamment l'établissement de délais stricts pour les procédures administratives des agences d'accompagnement et des banques.

Cela permettrait de rendre ces organismes responsables et faciliterait les démarches des porteurs de projets. En fixant des délais précis, les entrepreneurs pourraient mieux planifier leurs activités et éviter des retards inutiles.

2.2 Résultats de la deuxième entreprise : Mindy (chocolat à tartiner)

➤ **Création de l'entreprise et sa vision :**

Mindy est une entreprise agroalimentaire spécialisée dans la production de pâte à tartiner au chocolat, elle été créée dans le but de capturer une part du marché national des produits importés à des prix élevés, en proposant une alternative abordable.

L'idée est née de la volonté de fournir aux consommateurs une pâte à tartiner au chocolat de qualité à un prix abordable, tout en offrant une option locale et compétitive sur le marché.

➤ **Les difficultés rencontrées à l'entreprise :**

Selon le responsable, après la réalisation des projets et leur implantation sur le marché, les micro-entreprises font face à trois principaux défis :

→ Concurrence :

Les micro-entreprises doivent faire face à la concurrence des autres entreprises déjà établies sur le marché. Il est crucial pour elles de se positionner solidement en proposant une proposition de valeur unique et en se différenciant de leurs concurrents.

→ Insuffisance de liquidité :

L'insuffisance de liquidités peut entraver le fonctionnement des micro-entreprises en raison d'un manque de fonds de roulement. Il peut être difficile de maintenir une trésorerie suffisante pour couvrir les dépenses courantes, tels que les salaires, les fournisseurs et les frais d'exploitation. Cela peut affecter leur capacité à saisir de nouvelles opportunités de croissance et à faire face aux imprévus.

→ Stratégie de commercialisation et de marketing :

À mesure que l'entreprise se développe, il devient essentiel de mettre en place une stratégie de commercialisation et de marketing adaptée. Cela inclut la compréhension des besoins des clients, la segmentation du marché, la promotion efficace des produits ou services, ainsi que la fidélisation et l'acquisition de nouveaux clients.

Une mauvaise stratégie de commercialisation peut limiter la visibilité de l'entreprise et entraver sa croissance. « *Élaborer une stratégie efficace dans un environnement concurrentiel peut être un défi de taille pour ces entreprises en pleine expansion.* » Précise le directeur de la micro entreprise.

Ces difficultés exigent des micro-entreprises une gestion rigoureuse, une planification financière solide et une adaptation continue pour rester compétitives sur le marché.

➤ **Évaluation et amélioration de processus accompagnement :**

L'accompagnement des micro-entreprises joue un rôle crucial, notamment au début du projet, en fournissant une sensibilisation, une formation et un soutien financier. Cependant, il est important de noter que cet accompagnement seul ne garantit pas la pérennité de l'entreprise.

D'autres facteurs externes et internes sont nécessaires pour assurer sa pérennité et sa réussite à long terme.

L'accompagnement des micro-entreprises comprend généralement plusieurs composantes, telles que la sensibilisation, la formation et le soutien financier.

La sensibilisation vise à informer les entrepreneurs sur les opportunités, les défis et les ressources disponibles pour démarrer et gérer une micro-entreprise.

La formation fournit aux entrepreneurs les compétences nécessaires pour gérer efficacement leur entreprise, notamment en matière de gestion, de marketing, de finances, etc.

Le soutien financier peut prendre la forme de prêts, de subventions ou d'autres formes d'aide financière pour aider les entrepreneurs à financer leurs activités.

Cependant, il est important de reconnaître que l'accompagnement seul ne peut garantir la pérennité de l'entreprise. D'autres facteurs internes et externes sont également nécessaires pour assurer le succès à long terme. Les facteurs internes permettent aux entrepreneurs de s'adapter aux changements, de trouver des solutions créatives aux problèmes et de rester concentrés sur leurs objectifs malgré les obstacles.

Les facteurs externes sont également importants pour assurer la pérennité des micro-entreprises.

Section 2 : Discussion des résultats

1 Synthèse :

Après analyse, il est évident que les accompagnateurs et les responsables interrogées partagent largement la même opinion sur l'importance de l'accompagnement pour les micro-entreprises.

Cependant, ils reconnaissent également l'influence de plusieurs autres facteurs clés qui jouent un rôle crucial dans la durabilité de ces entreprises. Ces facteurs peuvent être regroupés en deux catégories : les facteurs internes et les facteurs externes.

→ Les facteurs internes comprennent la veille stratégique, la résilience et l'adaptation, la créativité, une vision claire dès le début et un comportement fort.

La veille stratégique fait référence à la capacité de surveiller et d'analyser l'environnement économique et concurrentiel pour prendre des décisions éclairées.

La résilience et l'adaptation se réfèrent à la capacité de faire face aux défis et aux changements, ainsi qu'à la capacité d'ajuster les stratégies en conséquence.

La créativité est importante pour trouver de nouvelles idées et solutions.

Une vision claire dès le début permet de définir les objectifs et les orientations de l'entreprise, tandis qu'un comportement fort implique un engagement et une détermination à atteindre ces objectifs.

→ Les facteurs externes incluent d'autres dispositifs de soutien, les lois et réglementations visant à protéger les entreprises et leurs produits, ainsi qu'à réduire l'importation de produits localement disponibles.

Ces dispositifs de soutien peuvent comprendre des programmes de financement, des formations spécifiques, des réseaux d'entrepreneurs, etc.

Les lois et réglementations jouent un rôle important pour créer un environnement favorable aux micro-entreprises, en offrant des protections juridiques et en réglementant le marché.

La réduction de l'importation de produits localement disponibles vise à favoriser la croissance des entreprises locales en limitant la concurrence étrangère.

2 Discussion des résultats :

L'analyse des résultats de notre recherche nous a amené à constater que l'accompagnement soit utile pour fournir un soutien initial aux microentreprises, il ne garantit pas leur survie à long terme.

L'accompagnement offre aux micro-entreprises un aide crucial au démarrage de projet, en les aidant à établir des partenariats stratégiques, des formations spécifiques, un réseau de soutien et des ressources financières. Cela permet aux entrepreneurs à surmonter les obstacles actuels, à développer des compétences en gestion et à créer des stratégies spécifiques au marché.

Malgré ses avantages, l'accompagnement seul ne peut pas garantir la pérennité des micro-entreprises, car il peut restreindre l'autonomie des entrepreneurs et ne résoudra pas les problèmes structurels ni les changements du marché. De plus, les compétences et la vision entrepreneuriale de l'individu jouent un rôle essentiel dans la durabilité de l'entreprise.

Les résultats de cette étude sont cohérents avec les résultats de **(Meddeb, S. et Lakhali, 2014)** Et **(Kamdem, 2011)**, qui ont montré que l'accompagnement des jeunes entreprises est important pour les aider dans un environnement concurrentiel, mais malgré les efforts déployés, la diversité des pratiques d'accompagnement n'a pas d'impact significatif sur le succès des créations d'entreprise.

Toutefois, il est crucial de comprendre que la pérennité des micro-entreprises dépend d'autres facteurs, tels que la résilience et l'adaptation sont des qualités essentielles pour faire face aux défis et aux changements imprévus, une vision claire dès le début permet à l'entreprise de se fixer des objectifs et de définir une direction stratégique cohérente, des lois et réglementations jouent également un rôle essentiel pour protéger les entreprises et leurs produits.

En examinant les caractéristiques de l'ANADE, nous pouvons identifier certains points forts et faibles pertinents.

L'agence dispose de moyens financiers solides, ce qui lui permet d'offrir un soutien financier aux microentreprises. Cette disponibilité de ressources financières constitue un avantage majeur, car elle permet aux entrepreneurs de bénéficier d'un financement initial crucial pour le démarrage de leur activité et pour surmonter les obstacles financiers qui peuvent se présenter.

En outre, les avantages fiscaux offerts par l'agence constituent un autre point fort significatif. Ces avantages fiscaux peuvent permettre aux microentreprises de réduire leur charge fiscale et

d'alléger ainsi leur poids financier, favorisant ainsi leur pérennité et leur croissance à long terme.

De plus, l'agence offre aux microentreprises l'opportunité de participer à des expositions et de collaborer avec de grandes entreprises. Cette ouverture vers des collaborations stratégiques et des partenariats avec des acteurs établis du marché peut apporter des avantages importants, tels que l'accès à de nouveaux marchés, la visibilité accrue et des opportunités de croissance.

Cependant, malgré ces points forts, l'agence présente également quelques faiblesses. Tout d'abord, l'une des faiblesses réside dans le fait que les accompagnateurs au sein de l'agence ne sont pas toujours suffisamment qualifiés dans le domaine de l'entrepreneuriat.

En outre, une autre faiblesse concerne le processus décisionnel au sein de l'agence. Les accompagnateurs n'ont pas le pouvoir de prendre des décisions finales concernant l'acceptation ou le refus d'un projet. Cela peut entraîner des retards ou des inefficiences dans le processus d'accompagnement, car les décisions doivent être prises par des instances supérieures ou des responsables qui peuvent ne pas avoir une connaissance approfondie des spécificités de chaque projet.

Enfin, une autre faiblesse identifiée est l'absence d'indicateurs pour mesurer l'efficacité de l'accompagnement fourni par l'agence.

3 Suggestions :

Après avoir effectué un stage de trois mois à l'ANADE et en prenant en compte les faiblesses constatées et après avoir interrogé les directeurs de deux micro-entreprises, nous souhaitons proposer les suggestions suivantes à l'agence afin d'améliorer son accompagnement des microentreprises :

→ Renforcer les compétences des accompagnateurs :

Il est fortement recommandé à l'agence de mettre en place des programmes de formation réguliers pour ses accompagnateurs. Ces formations devraient permettre de maintenir leurs connaissances à jour en matière d'entrepreneuriat, en se concentrant sur les dernières tendances et les meilleures pratiques du secteur. Cela garantira que les accompagnateurs disposent des compétences nécessaires pour fournir un soutien de qualité aux microentreprises.

→ Accorder davantage de pouvoir de décision aux accompagnateurs qualifiés :

Pour améliorer la réactivité et l'efficacité de l'agence, il serait bénéfique de déléguer plus de responsabilités et de pouvoir de décision aux accompagnateurs ayant une expérience et une expertise avérées. Cela leur permettra de prendre des décisions pertinentes et rapides concernant l'acceptation ou le rejet des projets. L'autonomie des accompagnateurs favorisera également une adaptation plus souple et individualisée de l'accompagnement aux besoins spécifiques des microentreprises.

→ Mettre en place des mécanismes de suivi et d'évaluation :

Afin d'évaluer l'impact réel de l'accompagnement sur la croissance et la durabilité des microentreprises, il est essentiel de mettre en place des systèmes de suivi et d'évaluation. L'agence devrait développer des indicateurs et des outils de mesure adaptés, permettant de quantifier et d'analyser les résultats obtenus. Ces mécanismes fourniront des informations précieuses pour identifier les forces et les faiblesses de l'accompagnement et orienter les améliorations nécessaires.

→ Améliorer les délais de procédures administratives :

Il est recommandé d'instaurer des délais précis pour les procédures administratives au sein des agences d'accompagnement, afin d'assumer leur responsabilité. Cette mesure permettrait de simplifier les démarches des porteurs de projets et d'optimiser leur expérience en garantissant une gestion efficiente et transparente des formalités administratives.

→ Promouvoir la formation continue des entrepreneurs :

Il est essentiel de souligner l'importance d'une formation continue pour les entrepreneurs accompagnés par l'agence. En encourageant les micro-entrepreneurs à participer à des programmes de développement des compétences et à des activités de formation complémentaires, l'agence favorisera leur croissance et leur adaptation aux évolutions du marché. Cette approche garantira une pérennité renforcée des microentreprises soutenues.

Enfin, une recommandation primordiale pour les porteurs de projets consiste à garantir leur compétence et leur capacité à mener à bien leur activité, tout en adoptant une attitude proactive pour s'adapter aisément aux changements du marché.

Le troisième chapitre de cette étude se révèle riche en informations précieuses. La première partie dévoile les résultats des entretiens menés avec les personnes interviewées, offrant ainsi un aperçu concret des données recueillies. Quant à la deuxième partie, elle ouvre la voie à une

discussion approfondie et à des recommandations de recherche éclairées. Ce chapitre constitue donc une étape cruciale pour l'analyse et la synthèse des résultats, ainsi que pour l'orientation future de notre travail de recherche.

Conclusion

Synthèse et principaux résultats retenus :

L'objectif principal de notre travail de recherche consiste à examiner le rôle de l'accompagnement dans la pérennité des micro-entreprises. Nous avons réalisé une étude approfondie des difficultés rencontrées par les micro-entreprises et examiné comment l'accompagnement peut contribuer à leur pérennité. Cette approche est basée sur une revue de littérature exhaustive que nous avons réalisée au début de notre recherche.

Notre étude vise à explorer la question de recherche suivante : "**Quel est le rôle de l'accompagnement dans la pérennité des micro-entreprises ?**". À partir de notre revue de littérature, nous avons pu dégager deux constatations. La première suggère que l'accompagnement peut aider les micro-entrepreneurs à prendre des décisions éclairées, à mieux gérer les défis et à identifier de nouvelles opportunités, ce qui favorise la pérennité de leur entreprise. En revanche, notre deuxième constatation suggère que l'accompagnement peut ne pas être suffisant pour garantir la pérennité des micro-entreprises.

Nous avons réalisé une enquête qualitative impliquant quatre accompagnateurs et formateurs en entrepreneuriat de l'ANADE, ainsi que deux dirigeants de micro-entreprises opérant dans des secteurs d'activité distincts. Cette enquête visait à approfondir les résultats de notre étude et à formuler des recommandations à l'intention des porteurs de projets ainsi qu'à l'agence elle-même.

L'étude qualitative a été réalisée en utilisant des entretiens semi-directifs comme méthode d'entretien individuel afin de recueillir des informations détaillées directement auprès des participants. Les résultats de cette étude mettent en évidence les nombreux avantages que l'accompagnement peut offrir aux micro-entreprises. Il facilite l'établissement de partenariats stratégiques, donne accès à des formations spécialisées, fournit un réseau de soutien et permet d'obtenir des ressources financières. Ces éléments aident les entrepreneurs à surmonter les obstacles initiaux, à développer leurs compétences en gestion et à élaborer des stratégies adaptées au marché.

Cependant, il convient de souligner que l'accompagnement en lui-même ne peut garantir à lui seul la durabilité à long terme des micro-entreprises. D'autres facteurs, tant internes qu'externes, jouent également un rôle déterminant.

En conclusion, pour assurer la pérennité des micro-entreprises, il est essentiel de combiner l'accompagnement initial avec une surveillance stratégique, une capacité d'adaptation et de résilience constantes, une vision claire, un leadership solide, ainsi que des facteurs externes

tels que d'autres dispositifs de soutien et des réglementations protectrices. En intégrant ces éléments, on favorise la croissance et le succès des micro-entreprises, contribuant ainsi à leur impact durable sur l'économie.

Limites de l'étude :

Notre étude présente toutefois des limites, nous citerons :

→ Le nombre limité de dirigeants de micro-entreprises qui ont participé à nos entretiens qualitatifs. Une enquête plus étendue, impliquant un échantillon plus large de participants, aurait permis une analyse plus approfondie et aurait mieux représenté les diverses réalités rencontrées par les dirigeants de micro-entreprises.

→ Le manque d'indicateurs de mesure spécifiques pour évaluer l'efficacité de l'accompagnement de l'agence sur la croissance des micro-entreprises. L'absence d'indicateurs de mesure standardisés et fiables dans ce contexte rend difficile l'évaluation objective de l'efficacité de l'accompagnement de l'agence sur la croissance des micro-entreprises.

Contributions et Prolongements possibles de la recherche :

Malgré les limitations mentionnées précédemment, nous avons réussi à atteindre l'objectif principal de notre recherche qui consiste à examiner le rôle de l'accompagnement dans la pérennité des micro-entreprises.

Nous avons réalisé une analyse pertinente qui nous a permis d'explorer les obstacles auxquels sont confrontées les micro-entreprises, en se basant sur une revue exhaustive de la littérature, et de comprendre comment l'accompagnement joue un rôle clé dans leur pérennité. De plus, nous avons identifié les autres facteurs internes et externes les plus importants qui influencent la pérennité de ces entreprises.

Les recherches ultérieures pourraient se pencher sur d'autres facteurs clés afin de déterminer de manière précise ceux qui ont le plus d'impact sur la pérennité des entreprises en Algérie. Il serait également intéressant de cibler simultanément plusieurs micro-entreprises et d'approfondir l'étude des perspectives liées à la créativité et à la création d'entreprise.

REFERENCES
BIBLIOGRAPHIQUES

Bibliographie

- (s.d.). Consulté le 2023, sur Fonds de Garantie des Prêts (FGAR) : <https://www.fgar.dz/portal/f>
- (s.d.). Consulté le 2023, sur Caisse de Garantie des Crédits d'investissements (CGCI) : <https://cgci.dz/>
- (s.d.). Consulté le 05 09, 2023, sur Scribbr: <https://www.scribbr.fr/methodologie/entretien-recherche/#:~:text=et%20de%20neutralit%C3%A9.->
- FOURÉ-JOOPEN Helga et COMBAUDON Christophe . (2017). LA MESURE DU CAPITAL HUMAIN : FACTEUR DE SURVIE DE LA TPE EN SITUATION DE DÉFAILLANCE. *Traité du management socio-économique*, 1-13.
- IFOURAH Hocine et KAÏD TLILANE Nouara . (2008). PARTICULARITES DE DEMARRAGE D'ACTIVITES NOUVELLES EN ALGERIE ALEAS, CONTRAINTES ET PROCESSUS. *Les Cahiers du MECAS*(4), 131.
- ABID, N. (2018, 7 2). Capital organisationnel et création de valeur Evaluation selon le référentiel «Thésaurus Bercy V1 ». *THÈSE DE DOCTORAT EN SCIENCES COMMERCIALES ET FINANCIERES*, 140. Kolea, Tipaza/ Algérie.
- AIT SI SAID, R. (2019). L'ACCOMPAGNEMENT DES PME EN ALGERIE : REALITE ET PERSPECTIVES. *Journal algérien du développement économique*(4), 12-14.
- ANADE. (2021). Manuel des processus de l'accompagnement a la création de la micro-entreprise. *la manuel de procédures* .
- BAHLOUL, F. (2017). *Revue d'études en sociologie des organisations*, 6(1), 27-31.
- BEKKAR, B. (2020, 04 09). LE ROLE DE L'ACCOMPAGNEMENT POST-CREATION SUR LE DEVELOPPEMENT ENTREPRENEURIAL : RESULTATS D'UNE EXPERIENCE AVEC DES TPE DU SECTEUR DE L'ECONOMIE VERTE. *Revue des Réformes Economiques et Intégration En Economie Mondiale*, 14(1), 2-3.
- BELHAJ Mohamed et AGUILI Thouraya . (2018). *la Cartographie des dispositifs existants dans les villes de Sfax et Carthage*. Tunisie: Université de Sfax.
- Ben Taher Gheryaani S. et Y. Boujelbène. (2017). Survie des jeunes entreprises : Impact de l'accompagnement entrepreneurial, des caractéristiques des entrepreneurs et de leurs projets . *12ème Colloque scientifique en finance*, (pp. 19-20). Djerba.
- BERRACHED Wafaa et TABET AOUEL LACHACHI Wassila. (2017). GRH en TPE une utopie? Etude exploratoire en Algérie. *Les cahiers du MECAS*(14), 122-123.
- BONNARDEL MIRA Sylvie , ROUVEURE Thomas ROUVEURE et GENIAUX Isabelle . (2018). Prévenir la défaillance des TPE en accompagnant leurs dirigeants dans la conception d'une réflexion stratégique. *Reveu internationale PME*, 167-197.
- Boubakary, B. (2020). Contribution à la compréhension de la défaillance des PME au Cameroun : une modélisation des multiples facteurs explicatifs du phénomène. *Revue Congolaise de Gestion*, 121-168.
- BOUYACOUB, L. (2021). La densité des Petites et Moyennes Entreprises (PME): indicateur de mesure de l'entrepreneuriat. *Journal d'études en économie et Management*, 4(2), 584.

- DEGEORGE, J.-M. (2017). De la diversité du processus d'accompagnement entrepreneurial vers une meilleure complémentarité. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 7-15.
- DEHBI Sara et ANGADE Khadija . (2019, 8). DU POSITIONNEMENT EPISTEMOLOGIQUE A LA METHODOLOGIE DE RECHERCHE: QUELLE DEMARCHE POUR LA RECHERCHE EN SCIENCE DE GESTION? *Revue Économie, Gestion et Société*(20).
- DEMMOUCHE Nedjouda et ALILAT Soumya . (2021, 12 30). ANALYSE DE L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL AU NIVEAU L'ANSEJ EN VUE DE PROPOSER UNE NOUVELLE FORME D'ACCOMPAGNEMENT PAR LE PAIR. *REVUE DES SCIENCES COMMERCIALES*, 20(2).
- Desmaison Gérard, Rouveure Thomas . (2021). L'accompagnement des dirigeants de TPE. *Traité du management socio-économique*, 222-232.
- DJEBLI, A. (2018). LA NOUVELLE LOI N°17-01 SUR LES PME EN ALGERIE : DE NOUVELLES MESURES DE SOUTIEN PLUS ADAPTEES AUX. *elmishkat en économie ,développement et droit*, 75.
- DJERMANE, R. (2003). Création et démarrage d'entreprises: le concept d'incubateur. *Revue sciences humaines*(20), 80.
- EL GHAZI Halima, KERZABI Abdelatif, HARRAR Sabéha. (2020, 06 30). Echec entrepreneurial: cas des micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif CNAC. *Les Cahiers du MECAS*, 91-104.
- Hamitouche Siham et Kherbachi Hamid. (2017). Obstacles à la Création et la Pérennité des PME/TPE. *MÂAREF Revue académique partie : Sciences Economiques*(22), 39.
- Hentic-Gilberto Michelle, Berger-Douce Sandrine . (2017). Rôle de l'accompagnement amont sur la poursuite du projet d'affaires : résultats d'une enquête empirique. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 27-57.
- Hichri, S. M. (2017). Rôle des pépinières, caractéristiques du projet entrepreneurial et croissance des start-ups TIC : le cas d'un pays en développement. *Revue de l'Entrepreneuriat*, 59-90.
- Himrane Mohammed, Larioui Abderrezak et Zine Radhia. (2019, 12 02). Les effets de l'accompagnement entrepreneurial sur l'apprentissage des entrepreneurs : cas de l'ANSEJ. *Namaa revue d'économie et de commerce*, 3, 176-177.
- Kamdem, E. (2011). Pratique d'accompagnement et performance: très petites et petites entreprises camerounaises en phase de démarrage. *CODESRIA*.
- Kouada Sarra , Aldebert Bénédicte, Amabile Serge. (2018, 12 03). L'hypercroissance des start-up n'est pas un long fleuve tranquille : rôle et place des structures d'accompagnement ? *Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME*, 23-26.
- KOURAICHE, N. (2019). LE RÔLE DE L'ÉCOSYSTÈME DE L'ACCOMPAGNEMENT ENTREPRENEURIAL DANS LA PROMOTION DE L'ENTREPRENEURIAT EN ALGÉRIE. *Les Cahiers du Cread*, 75-106.
- Koye Romuald, Eyomane Mintya & Halidou Mamoudou. (2020). Financement de la Très Petite Entreprise en Contexte de Crise Sécuritaire: Quel Effet Sur Leur Pérennité au Cameroun ? *Global Journal of Management and Business Research: C finance*, 22-32.
- l'industrie, M. d. (2017, 01 10). Loi n° 17-02, portant loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME). *JO n° 2* .

- Le Moigne, J. L. (1995). Le constructivisme, t1: Les fondements; t. 2: Les épistémologies. *Communication et Complexité*.
- LINCOLN, Y. (1995). Emerging Criteria for Quality in Qualitative and Interpretive Research. *Qualitative Inquiry*, 1(3), 275-289.
- Mays, N. & Pope, C. (1995). Qualitative Research Rigour and qualitative research. *British Medical Journal*, 43.
- Meddeb, S. et Lakhal,. (2014). Med Facteurs clés de succès de l'accompagnement entrepreneurial . *12ème Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME*.
- Mines, M. d. (2022, mars). *Bulletin d'information statistiques*. Consulté le 04 10, 2023, sur Direction Générale de la veille stratégique, des études et des systèmes d'information Algérie: <https://www.industrie.gov.dz/fr/dgvsesi>
- NASRI Nasreddine et AYADI Abdelkader. (2020). Accompagnement de l'entreprenariat en Algérie, entre nécessité économique et enjeu politique. (Cas des TP/PME créées par le biais de l'ANSEJ). *Elmishkat en économie ,développement et droit*, 05(01), 371-372.
- Perret, V., & Séville, M. (2003). Fondements épistémologiques de la recherche. *Méthodes de recherche en management*, 13-33.
- Romelaer, P. (2005). *Chapitre 4. L'entretien de recherche*. Management des Ressources Humaines: Boeck Supérieur.
- Romuald POUKA POUKA Marie et Serge NOMO Théophile et ANJORIN Abdul . (2019). L'influence de l'accompagnement entrepreneurial sur la performance de jeunes PME : une évaluation des structures camerounaises d'accompagnement. *Revue africaine de management*, 36-59.
- Sarhan, A. (2021). L'accompagnement vers la qualité : une source d'inspiration pour les entrepreneurs en phase de pré-crédation. *openedition*.
- Schmitt Christophe, NDJAMBOU Ruphin et HUSSON Julien . (2016, 11 22). L'accompagnement entrepreneurial : Proposition d'une lecture critique. *Revue africaine de management*, 1, 3-4.
- SONZAÏ Théodore et SORO Sientionhon Amadou . (2022). Les déterminants du succès de l'accompagnement. *Revue Ivoirienne des Sciences économiques et de Gestion*, 56-68.
- Tremblay Maripier et Gasse Yvon . (2007). L'impact des antécédents sur les perceptions, attitudes et intentions des étudiants collégiaux et universitaires à l'égard de l'entreprenariat. *Actes de conférence, Association Internationale de Management Stratégique*. Québec.
- Tubino Garcia Fabiane, et al. (2022). Mortality Risk Factors in Micro and Small Businesses: Systematic Literature Review and Research Agenda. *Sustainability*, 2-37.
- Vallat, D. (2008). L'accompagnement facteur de durabilité de la création d'entreprise. *IUT, In communication au 14ème Colloque National de la Recherche en*, (pp. 29-30). Lyon.

ANNEXES

ANNEXE I :
Guide d'entretien 1

Guide d'entretien

(Destiné aux accompagnateurs de l'agence)

Thème	Questions
Découverte et processus d'accompagnement	<ul style="list-style-type: none">• Pouvez-vous nous présenter le rôle de l'ANADE• Comment vous assurez-vous de bien comprendre le projet et les besoins de l'entreprise que vous accompagnez ?• Quels sont les différents types de soutien que l'agence fournit aux micro-entreprises qu'elle accompagne ? Et d'après votre expérience, quel type de soutien est le plus efficace pour aider les entreprises à surmonter les difficultés auxquelles elles sont confrontées ?
Les difficultés rencontrées aux TPE	<ul style="list-style-type: none">• Quelles sont les principales difficultés que vous avez rencontrées auprès des micro-entreprises que vous avez accompagnées ?• Comment les avez-vous aidées à surmonter ces difficultés ?• Comment mesurez-vous l'impact de votre accompagnement sur la résolution de ces difficultés ?
Évaluation et amélioration pour le processus	<ul style="list-style-type: none">• Comment évaluez-vous l'efficacité de l'accompagnement proposé ?• Pensez-vous que votre accompagnement a un impact sur la pérennité des micro-entreprises accompagnées ?• Comment pourriez-vous améliorer votre accompagnement ?• En plus de l'accompagnement, Quels sont les autres facteurs que vous jugez indispensables pour garantir la pérennité des TPE ?

ANNEXE II :
Guide d'entretien 2

Guide d'entretien

(Destiné aux dirigeants des micro-entreprises)

Thème	Questions
La création de micro-entreprise	<ul style="list-style-type: none">• Pour commencer pouvez-vous nous présenter votre entreprise.• Quelles étaient vos motivations pour créer votre entreprise ? Comment avez-vous eu l'idée ?• Pouvez-vous nous présenter brièvement les étapes que vous avez suivi pour la création de votre entreprise.
Les difficultés rencontrées aux TPE	<ul style="list-style-type: none">• Quelles sont les principales difficultés que vous-avez rencontrés lors de la création de votre entreprise ?• Avez-vous constaté une diminution des difficultés une fois que votre TPE a été créé ?• Comment avez-vous géré ces difficultés ?
Découverte et processus d'accompagnement	<ul style="list-style-type: none">• Pourquoi avez-vous choisi l'ANADE pour assurer votre accompagnement ?• Pouvez-vous nous décrire le processus d'accompagnement que vous avez obtenu de l'agence ?• Durant quelle période pensez-vous que l'accompagnement vous a été le plus utile ? et pourquoi ?
Évaluation et amélioration de processus accompagnement	<ul style="list-style-type: none">• Comment avez-vous trouvé l'accompagnement professionnel en termes de qualité et de pertinence pour votre TPE ?• Comment évaluez-vous l'impact de l'accompagnement sur la croissance et la pérennité de votre entreprise ?• Y a-t-il des aspects de l'accompagnement que vous auriez aimé voir améliorés ?