

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE



UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU



**FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION**

DEPARTEMENT DES SCIENCES FINANCIERES

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
financières et comptabilité.**

Option : Finance d'Entreprise

Thème :

**Financement des entreprises par le dispositif
ANADE.**

Réalisé par :

M^r MATENDERE Presley

M^r MATIYENGA Francis

Dirigé par :

M^r ABIDI Mohammed

Membres de jury :

Président : M^r ACHIR Mohammed, MCB. UMMTO

Examineur : M^r GHEDDACHE Lys, MCA. UMMTO

Rapporteur : M^r ABIDI Mohammed, MCB. UMMTO

Promotion: 2021/2022

Remerciements

*Nous tenons à remercier vivement M^r **Mohammed Abidi** de nous avoir fait
L'honneur de diriger ce mémoire pour avoir bien voulu diriger notre mémoire, on
tient aussi à lui exprimer notre profonde gratitude pour sa grande patience, sa
disponibilité, ses conseils, ses remarques et ses corrections qui nous ont servi de guide
durant toute la période de préparation jusqu'à l'achèvement de ce mémoire.*

*Toutes nos sincères gratitudee et notre profond respect pour les responsables de
L'ANADE agence de Tizi Ouzou, particulièrement M^r **Machouche Lyes**.*

*Merci à toutes les personnes que nous n'avons pas citées et qui ont de près ou de loin
participé à la réalisation de ce travail.*

Dédicaces

*J'ai l'honneur et le plaisir de dédier ce travail à tous ceux qui me sont chers,
particulièrement à :*

*Mes chers et adorables parents, qui ont su se montrer patients et généreux pour
que j'atteigne ce niveau, que Dieu les protège,*

Mon binôme Francis et sa famille.

PRESLEY

Dédicaces

*Je dédie ce travail à mes très chers parents
que j'aime beaucoup et qui m'ont soutenu et encouragé pendant toutes mes années
d'études, et que Dieu les protège*

A tous mes frères

A tous ceux qui me sont chers

A toute ma famille

A tous mes amis (es)

A mon binôme PRESLEY et à toute sa famille

*A toutes les personnes qui m'ont appris tout au long de ma vie, je tiens à dire un grand
merci pour votre aide.*

MATYENGA FRANCIS

SOMMAIRE

Introduction générale.....	1
Chapitre I : Généralités sur les PME en Algérie.....	6
Introduction du chapitre1.....	6
Section 1 : Les concepts liés à l'entreprise.....	8
Section 2 : Les notions des PME.....	11
Section 3 : L'évolution historique de la PME en Algérie.....	26
Conclusion du chapitre 1.....	38
Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie.....	40
Introduction du chapitre II.....	41
Section 1 : Etapes de création d'une entreprise.....	41
Section 2 : Modes de financement	57
Section 3 : Structure de financement et d'accompagnement de la PME en Algérie.....	65
Conclusion du chapitre II.....	72
Chapitre III : Création et le financement des entreprises au niveau de l'ANADE de Tizi Ouzou	73
Introduction du chapitre III.....	74
Section 1 : Présentation de l'ANADE.....	74
Section 2 : Les étapes de création et de financement des micro-entreprises par l'ANADE....	84
Section 3 : Evaluation de la contribution de l'ANADE au financement des entreprises dans la wilaya de Tizi Ouzou.....	93
Conclusion du chapitre III.....	104
Conclusion générale.....	105

Liste des abréviations

AGI : Autorisations Globales D'importations

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

ANEM : l'Agence Nationale de l'Emploi.

ANDI : Agence National de Développement des Investissements.

ANGEM : Agence National de Gestion du Microcrédit.

ANSEJ : Agence National de Soutien à l'Emploi de Jeune.

AP : Apport personnel.

APCE : Agence pour la Création d'Entreprise.

APSI : Agence pour la Promotion, le Soutien et le Suivi des Investissements.

BADR : Banque Agricole et du développement Rural.

BDL : Banque de développement local.

BEA : Banque extérieur algérien.

BFR : Besoin de Fond de Roulement.

BNA : Banque National d'Algérie.

BTPH : Bâtiment, Travaux Publics et Hydraulique.

CA : Chiffre d'Affaire.

CALPI : Comité d'Aide à la Localisation et la Promotion d'Investissement

CASNOS : La caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés

CB : Crédit Bancaire.

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage.

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales.

CNES : Conseil National Économique et Social.

CNI : Commission Nationale des Investissement

CPA : Crédit populaire d'Algérie

CRP : Compte de Résultat Prévisionnel.

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

DA : Dinar algérien

DIPG : Dispositif d'Insertion des Jeunes.

DOAR : Décision d'Octroi d'Avantages au titre de Réalisation.

DOAE : Décision d'Octroi d'Avantage au titre d'Exploitation.

FI : Financement Initial.

FM : Financement Mixte.

FGMMS : Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits

FNSEJ : Fond national de soutien à l'Emploi de Jeune.

FT : Financement Triangulaire.

GUD : Guichet Unique de l'ANDI.

HT : Hors Taxes.

IBS : Impôt sur les Bénéfices des Sociétés.

IFU : Impôt Forfaitaire Unique.

LMT : Long et Moyenne Terme.

ME : Moyen Entreprise

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques.

ONS : Office national des statistiques

ONUDI : Organisation des Nations unies pour le Développement Industriel.

PE : Petite Entreprise

PEG : Programme de l'Emploi de Jeune.

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PMI : Petites et Moyennes Industries.

PNR : Prêt Non Rémunéré.

RC : Responsabilité civil.

RCS : Registre du Commerce et des Sociétés.

SARL : Sociétés à Responsabilité Limitée.

SCS : Sociétés en Commandité Simple.

SNC : Sociétés en Non Collectifs.

SPA : Sociétés par action.

TPE : Très Petite Entreprise

TF : Taxe Foncières.

TTC : Tous taxes comprise.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

VA : Valeur Ajoutée

WTO : Wilaya de Tizi-Ouzou.

Introduction Générale.

Introduction Générale

La création d'entreprise et l'entrepreneuriat sont reconnus comme des leviers importants pour la croissance et le développement économique et social. L'entrepreneuriat constitue aujourd'hui un phénomène qui attire de plus en plus de chercheurs dans les domaines de l'économie et de la gestion.

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

L'entrepreneuriat se concentre beaucoup plus sur les capacités de l'entrepreneur, ils soulignent l'importance de créer des opportunités d'emploi qui, à leur tour, contribuent à fournir des emplois aux débutants et aux jeunes diplômés. Il remplit aussi un certain nombre de fonctions socio-économiques, telles que le soutien de l'innovation, l'amélioration de la concurrence et la diminution des inégalités sociales, entre autres indispensables pour le bon fonctionnement de l'économie de marché. L'entrepreneur joue un rôle clé dans la création de nouvelles organisations et a une importance capitale dans la réussite de son entreprise.

Depuis le début des années soixante-dix, l'une des plus importantes mutations qui a marqué la sphère de l'économie à l'échelle mondiale est l'émergence des entreprises notamment la PME (Petite et Moyenne Entreprise). De ce fait, l'entreprise de petite dimension a connu une évolution très élevée et elle a succédé à un foudroyant qui a éclipsé les apports de la grande entreprise considérée jusque-là comme le pilier d'une économie moderne. Le monde découvre la petite entreprise en tant qu'agent économique, créateurs de la richesse, et facteur de compétitivité sur le marché mondial.

Ces entreprises jouent un rôle primordial dans toutes les économies aussi bien développées que celles en développement. Cette forme d'entreprise est la plus répandue dans le monde, leur nombre dépasse les 90% de l'ensemble des entreprises dans la plupart des pays. Au Japon, aux Etats-Unis, dans la majorité des pays de l'union européenne et dans tous les pays industrialisés,

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

plus de 98% des entreprises sont des PME.² L'entrepreneuriat en Algérie est né dans sa majorité après l'indépendance de 1962, il n'a évolué que très lentement sans disposer d'une infrastructure et d'une superstructure adaptées, ni d'une expérience historique acquise. Toute au long de la période post- indépendance et jusqu'au début des années 80, les investissements sont réservés à l'Etat, il n'y a pas de politique encourageante à l'égard du secteur privé.

L'initiative privée a été libérée durant le début des années quatre-vingt, suite au choc pétrolier 1986, l'Algérie s'est retrouvée confrontée à une crise économique qui se traduit par l'incapacité à créer de l'emploi additionnel, qui se conjugue au licenciement des ouvriers du secteur public et à une chute du taux de croissance économique... Alors l'Etat Algérien a adopté un autre processus économique à savoir le processus de l'économie de marché, qui se base sur la propriété privée des moyens de production. L'entreprise privée se présentait comme la seule issue pour la création d'emplois et la réduction du taux de chômage qui avait rapidement augmenté.

A partir de 1990, avec le contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché, l'Etat a lancé dans la libéralisation de ces marchés, par l'adoption d'un premier code des investissements 1993, qui donne à la PME et à l'initiative privée une place importante dans le développement et la modernisation économique. Une volonté qui s'est traduite par une augmentation importante du nombre des PME privées depuis le lancement de ce nouveau code à nos jours.

Cette libéralisation des capitaux ainsi que l'ouverture vers une économie de marché permettent la création de plusieurs entreprises en vue de créer de l'emploi et de la richesse en général et s'auto-employer en particulier.

La nature familiale ou individuelle de la majorité de ces entreprises, rend leur financement particulier et différent de celui des grandes entreprises. En effet, les PME appartiennent, en grande partie, au secteur privé, leurs capitaux sont la propriété d'une famille, d'une seule personne ou d'un groupe d'individus. Ces propriétaires, qu'ils soient créateurs ou héritiers, sont souvent eux qui dirigent ces entreprises et sont, rarement, formés dans le domaine de la gestion. Le souci de garder le contrôle de l'entreprise et d'éviter les risques de dilution de leurs capitaux sont autant de facteurs qui poussent les entrepreneurs à privilégier le financement interne sur les autres formes de financement.

²OUSSAID A, « *Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME Algériennes* », Université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2016, P.01.

L'endettement bancaire est la première forme externe de financement privilégiée par les PME, mais les banques n'octroient pas de crédits aux entreprises déjà endettées ou en mauvaise situation financière. La capacité d'endettement et le ratio de solvabilité sont deux déterminants pour ce mode de financement. De plus, la taille des PME constitue un handicap pour l'endettement, comme elle constitue un handicap pour l'accès aux marchés financiers.

Pour faire face à ces difficultés de financement, les pouvoirs publics algériens ont pu mettre en œuvre des politiques d'emploi, des dispositifs d'accompagnements à la création d'entreprises dans le but de transformer le chômeur d'aujourd'hui en offreur d'emploi de demain.

En effet, depuis le début des années 90, plusieurs organismes et fonds ont vu le jour en Algérie ; Agence pour la Promotion, le Soutien et le Suivi des Investissements (APSI)(maintenant connu sous le nom de l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement(ANDI)), Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ) (maintenant connu sous le nom : Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE)), Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM), Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) et d'autres organismes qui financent la création de nouvelles entreprises et qui aident les entreprises en difficulté à financer leurs croissances ou à maintenir leurs activités.³

Ces politiques d'accompagnement complètent les vides du système financier algérien et atténuent les difficultés du financement des petites et moyennes entreprises privées en Algérie, où le marché financier est quasiment inexistant et le secteur bancaire est compliqué. Les autres formes de financement, comme le capital investissement et le crédit-bail sont non connues des PME en raison de leur nouveauté et de leur rareté, ainsi qu'en raison de la qualité des dirigeants de ces entreprises.

La wilaya de Tizi-Ouzou, à l'instar des autres wilayas a bénéficié des programmes fournis par l'Etat. Nous avons choisi de limiter notre étude au dispositif d'aide ANADE (ex ANSEJ). Nous nous proposons d'évaluer l'apport de ce dispositif dans la wilaya de Tizi-Ouzou, particulièrement sur le financement des entreprises. A travers notre travail nous allons tenter de répondre à la problématique suivante :

³JOYAL A, SADEG M, TORRES O : « *La PME algérienne et le défi de l'internationalisation* », Ed Le Harmattan, Paris, 2010, P.139.

Quel est le rôle de l'ANADE dans la création et le financement des PME et qu'en est-il pour le cas de l'ANADE, Tizi- Ouzou ?

De cette question principale peut découler des sous-questions à savoir :

- Qu'est-ce qu'une PME ? Et quel est son objectif et son rôle ?
- Quels sont les étapes de création des PME en Algérie ?
- Quels sont les différentes modalités de financement des PME en Algérie ?
- Quels sont les moyens mis en œuvre par l'ANADE pour aider les jeunes promoteurs à réaliser leurs investissements ?

Méthodologie de recherche

Pour répondre à notre problématique, nous allons suivre une méthodologie de recherche basée sur : une recherche bibliographique (Ouvrages, Revues, Mémoires, Thèses,...) et une étude pratique traitant le cas de l'ANADE, TIZI-OUZOU et l'exploitation des divers documents statistiques fournis par le dispositif pour mieux approfondir dans notre thème.

Cette méthodologie nous a permis de partager notre travail en trois chapitres :

- Le premier chapitre porte sur des généralités sur les PME, il est divisé en 3 sections traitant les concepts liés à l'entreprise c'est à dire leur classification, le rôle et les objectifs de ces entreprises, et une section qui présente les notions des PME. La dernière section se focalise sur l'évolution historique de la PME en Algérie.
- Le deuxième chapitre portera sur le processus de création et de financement des entreprises en Algérie.
- Enfin, le troisième chapitre, quant à lui, porte sur un cas pratique au sein de l'ANADE Tizi-Ouzou où nous allons analyser le processus de création des PME avec le soutien de ce dispositif.

Intérêt du sujet.

La création des PME est un domaine très vaste qui ne cesse pas d'être développé, ainsi, les PME jouent un rôle prépondérant et occupe une place très importante dans l'économie d'un pays donné. Ainsi, l'intérêt de notre travail de recherche est d'aider les futurs entrepreneurs (les diplômés notamment) à se familiariser avec ce procédé de création d'entreprises. Comme il permet d'expliquer aux étudiants le rôle qui peut être joué par l'ANADE comme dispositif

d'aide à la création d'entreprises. Aussi, afin d'enrichir notre faculté par de nouvelles sources bibliographiques qui vont permettre surtout d'actualiser les données chiffrées.

Chapitre 1 :
Généralités Sur Les PME.

Introduction

L'entreprise est une entité économique dotée de moyens matériels, financiers et humains dans le but de produire des biens et services destinés à la vente sur le marché, et afin de satisfaire les besoins des particuliers ou des autres entreprises.⁴

Parmi les nombreuses formes d'entreprises, les petites et moyennes entreprises jouent un rôle important dans le processus de développement économique et social, permettant à une grande partie de la population d'avoir des emplois stables, grâce à leur structure flexible et à leur capacité d'adaptation aux pressions de l'environnement économique. Les PME sont des acteurs essentiels de la résilience économique et de la productivité. Les politiques industrielles intègrent le concept des PME pour permettre aux pays de créer de nouveaux emplois et développer les anciens.

En Algérie, l'émergence de la PME est significative depuis 1997, ce qui n'était pas le cas dans les années précédentes car elle était quasi inexistante après l'indépendance, mais le processus algérien de libéralisation (1988) et l'émergence du concept d'économie de marché ont permis l'émergence de la petite et moyenne entreprise.

L'expérience algérienne dans le secteur des PME et des micro-entreprises montre qu'il existe un certain nombre d'obstacles auxquels ce type d'entreprise est confronté. Le plus important d'entre eux est l'accès à diverses formes de financement, de crédit et de garanties.

Aujourd'hui l'étude des PME est très vaste et difficile puisque celle-ci est très essentiel et considéré comme le moteur de l'économie ; ce que nous allons essayer de traiter et d'analyser dans ce premier chapitre où nous allons essayer de voir le concept de PME en général.

Le présent chapitre est devisé en trois sections, la première porte sur la présentation de concepts liés à l'entreprise, nous allons essayer de voir la classification de ces entreprises, leurs objectifs et leurs rôles. La deuxième section porte sur la notion des PME qui citent la définition et les caractéristiques de la petite et moyenne entreprise et distingue ses typologies. Enfin, dans la troisième section, nous essayerons de voir l'évolution historique de la PME en Algérie où nous allons s'intéressé à leurs rôles dans l'économie.

⁴ BEITON A. Et al « *Dictionnaire des sciences économiques* » édition Armand colin 2007, p 181

Section 1 : Les concepts liés à l'entreprise

Cette section est principalement consacrée à une brève revue du concept d'entreprise (comme défini par différents auteurs) et à l'élaboration de la classification basée sur plusieurs critères différents. Deuxièmement, il se concentre sur la notion de PME (non seulement dans les pays développés, mais aussi dans les pays en développement comme l'Algérie).

1.1 Concept de l'entreprise.

Il existe plusieurs classifications des entreprises selon plusieurs critères, essentiellement la taille, le statut juridique et par secteur ; avant de commencer, nous allons d'abord examiner le concept d'entreprise :

1.1.1 Quelques définitions de l'entreprise

La complexité que présente le concept de l'entreprise, nous obligeons de la définir de différentes manières, en se basons sur plusieurs définitions de certains auteurs.

Selon **Gilles Bressy** et **Cristian KonKuyt** « l'entreprise est centre de décision économique autonome (une entité), disposant de ressources humaines, et financières qu'elle gère en vue de produire des biens et des services destinés à la vente sur le marché »⁵

Selon **COHEN E** considère que l'entreprise est « une organisation relativement autonome, dotée des ressources humaines, matérielles et financières en vue d'exercer une activité économique de façon stable et structurée ». ⁶

A. FAYOLLE et **PERNOT.D** définissent l'entreprise comme « une organisation qui se procure des moyens de production et les utilise pour l'élaboration des biens et des services destinés à être vendus à la clientèle ». ⁷

Selon les définitions précédentes, une entreprise est une entité économique qui combine des facteurs de production (capital, travail et matières premières) afin de produire des biens et des services qui seront vendus sur le marché afin de satisfaire les besoins des consommateurs.

1.1.2 Classifications des entreprises.

Une entreprise peut être classifiée selon plusieurs critères, à savoir : selon des critères économiques et juridiques.

⁵ Gilles Bressy et Cristian KonKuyt, économie d'entreprise, 8ème Edition 2006

⁶ Christian Thuderoz. Sociologie des entreprises, (2010) page 3-6.

⁷ FAYOLLE, A. et PERNOT, D., « *Comptabilité générale de l'entreprise* », Dunod, Paris, 2004, P.25.

1.1.2.1 Classification en fonction du critère économique.

La classification basée sur ce critère tient compte de la taille de l'entreprise et du type d'activité qu'elle exerce:

▪ **Selon la taille**

Le chiffre d'affaire, le nombre de salariés, les capitaux propres et la capacité d'autofinancement sont des indicateurs de taille privilégiés et souvent très utilisés pour apprécier la dimension et la performance des entreprises pour les classer. On distingue en général :

- a) Les très petites entreprises (TPE) : qui comptent en général moins de 10 salariés et dont le chiffre d'affaire annuel est inférieur à 20 millions de dinars ou dont le total de bilan n'excède 10 millions de dinars.
- b) Les petites et moyennes entreprises (PME) : qui comptent moins de 500 salariés, de 1 à 250 personnes dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas le 2 milliards de dinars, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars.
- c) Les grandes entreprises : qui comptent plus de 500 salariés et sont souvent internationalisées.

Tableau 1 : La typologie des entreprises par leur taille.

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaire (DA)	Total bilan (DA)
Très petite	De 1 à 9	Inférieur à 20 million	Moins de 10 millions
Petite	De 10 à 49	De 20 à 200 millions	De 10 à 100 millions
Moyenne	De 50 à 249	200 millions à 2 milliards	De 100 à 500 millions

Source : Elaboré à partir des Données Article 5,6 et 7 de la loi.

- **Selon le secteur d'activité.**

L'économiste « Xavier Richet » classe l'entreprise selon son type d'activité en trois secteurs:⁸

- a) Secteur primaire : inclut les produits agricole, la pêche, les matières premières et énergétique.
- b) Secteur secondaire : qui intègre toutes les activités industrielles.
- c) Secteur tertiaire : qui recouvre toutes les activités de services.

1.1.2.2 Classification en fonction du critère juridique.

On peut distinguer les entreprises du secteur privé et celle du secteur public.

- **Le secteur privé.**

Les entreprises privées se caractérisent juridiquement par la propriété du capital qui relève d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes. On distingue : les entreprises individuelles et d'autre sociétaire.

- a) Les entreprises individuelles :

« Dans ces entreprises, les fonctions de propriétaire, de dirigeant et de salarié sont confondues et assurées par la même personne »⁹. Elle peut être de type familial, elle peut se trouver aussi dans les secteurs d'artisanat, du petit commerce et de l'agriculture. L'EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée) est une entreprise individuelle, c'est une SARL avec un seul associé.

- b) Les entreprises sociétaires :

Ce sont des entreprises regroupant plusieurs personnes et le capital de la société est réparti entre plusieurs personnes qui détiennent des parts sociales ou des actions :

- Les sociétés de capitaux.

Les actionnaires ne sont responsables qu'en fonction du montant de leur apport.

Elles comprennent notamment :

- Société anonyme (SA)

⁸ XAVIER RICHET « *économie d'entreprise* » 2002 2ème édition Hachette Supérieur Paris p12

⁹ PASTRE O. : « *Economie d'entreprise* », éd ECONOMICA, Paris, 2012, P8.

« C'est la forme la plus généralement adoptée par les entreprises d'une certaine taille »¹⁰. Le capital est divisé en action et les associés ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.

- Société à responsabilité limitée (SARL)

C'est une société de personnes et de capitaux à la fois, qui se caractérise par une responsabilité des associés limitée au montant de leurs apports.

« C'est une structure hybride dont les caractéristiques se rapprochent plutôt des sociétés de capitaux mais aussi des sociétés de personnes ».¹¹

- Société en Commandite par Action (SCA)

Elle regroupe les commandités et les commanditaires. Cette forme est peu répandue, généralement s'applique aux entreprises dont les dirigeants veulent s'assurer le contrôle.

- Les sociétés de personnes.

Dans ce cas, on trouve deux types de sociétés : Société en nom collectif (SNC) et la société en commandite simple (SCS).

La SNC est une société dont les associés sont peu nombreux et ils sont responsables sur tous leurs biens.

Dans la SCS nous pouvons distinguer deux catégories :

- **Les commandités** : ont le même régime que les SNC.
- **Les commanditaires** : Obéissent au même régime juridique de la responsabilité des dettes sociales que dans le cas de société de capitaux.

- Le secteur public.

Sont des « Entreprise sur laquelle l'État peut exercer directement ou indirectement une influence dominante du fait de la propriété ou de la participation financière, en disposant soit de la majorité du capital, soit de la majorité des voix attachées aux parts émises ».¹² On peut trouver des entreprises publiques dont le capital est détenu en totalité

¹⁰ Idem, P9.

¹¹ Alberto T, COMBEMALE P « *comprendre l'entreprise* » 1993 Nathan Paris p72.

¹² <https://bit.ly/3zV3JHX>. Consulté le 20/06/2022.

par l'Etat et les entreprises semi-publiques dont une partie de capital est détenu par l'Etat.

Section 2 : Les notions des PME.

L'un des piliers fondamentaux des économies modernes est le secteur des petites et moyennes entreprises (PME). « L'une des principales difficultés rencontrées lorsqu'il s'agit de comparer les PME entre les pays tient à la définition même de la PME. En effet, les définitions peuvent varier sensiblement entre les pays, mais aussi, au sein d'un même pays, entre les différents domaines de l'action publique, les petits pays fixant généralement des seuils inférieurs à ceux des grands pays. Cette situation complique l'établissement de statistiques internationales sur les PME. Dans cette publication, sauf indication contraire, est considérée comme une PME toute entreprise de moins de 250 personnes occupées. »¹³

La définition des PME se réfère toutes à différents critères soit quantitatifs (nombre d'emplois, chiffre d'affaires, total du bilan, montant des investissements, etc.) soit qualitatifs (technique utilisée, indépendance juridique, etc.). Selon la définition la plus courante, les micro-entreprises comptent de 1 à 10 salariés, les petites entreprises de 10 à 100 et les entreprises de taille intermédiaire de 100 à 250. Sauf précision contraire, est considérée comme une PME aux fins du présent rapport toute entreprise de moins de 250 salariés, quel que soit son statut juridique¹⁴. Donc le concept de « PME » n'a pas une définition précise. Elle se diffère d'un pays à un autre, elle varie selon les zones géographiques.

En France, les PME regroupent les petites et les moyennes entreprises, ce qui peut être une source d'ambiguïté. Les Anglo-Saxons ne retiennent que les entreprises de petite taille, et parle des « Small business ». Tandis que les Allemands mettent l'accent sur le mot moyen avec le terme « Mittelstande »¹⁵.

2.1 Définitions des PME

Certains auteurs définissent les PME comme suivants:

Pour **P-J JULIEN et M.MARCHESNAY** : « La petite entreprise est avant tout une entreprise juridiquement, sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires,

¹³ PERSPECTIVES DE L'OCDE SUR LES PME ET L'ENTREPRENEURIAT 2019 © OCDE 2019, P.37

¹⁴ Conférence internationale du Travail, 104^e session, 2015, Rapport IV : « *Les petites et moyennes entreprises et la création d'emplois décents et productifs* », Bureau international du Travail, Genève, P2.

¹⁵ BELLETANTE B., LEVRATTO N., PARNAQUE B., « *Diversité économique et mode de financement des PME* », Ed L'Harmattan, France, 2001, P.24.

manufacturiers ou services, et dont les fonctions des responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en générale seuls propriétaires du capital »¹⁶.

Quant à **BRESSY G, C KONKUYT** : « les PME sont les entreprises dont l'effectif salarié est inférieur à 500. Elles englobent les très petites entreprises (moins de 1 salariés), les petites entreprises (10 à 49 salariés) et les moyennes entreprises (50 à 499 salariés) »¹⁷.

Parmi les définitions les plus utilisées pour définir les PME, est celle proposée par la commission Européenne.

2.1.1 Définition des PME selon les européens et africains.

La PME peut se définir comme : « des entreprises juridiquement et financièrement indépendantes dans lesquels le dirigeant assume la responsabilité financière, technique et sociale sans que ces éléments soient dissociés »¹⁸.

La définition de la PME pour chaque pays¹⁹ se diffère selon la taille, la nature juridique et le secteur d'activité, en relèvent plusieurs définitions possibles des PME se basent essentiellement soit:

- Sur le montant d'investissement.
- Sur le nombre d'emplois créés.

***La France** fixe le nombre d'emplois à une limite supérieure à 500. Elle distingue la moyenne entreprise (de 50 à 500 personnes), la petite entreprise (de 10 à 50 personnes) et la très petite entreprise (de 1 à 10 personnes).

***La Belgique, l'Autriche, la Suède et la Suisse** définissent une PME, toute entreprise ayant moins de 50 personnes.

***L'Allemagne et Italie** considèrent comme PME les entreprises dont l'effectif est inférieur à 100 personnes.

¹⁶ M MARCHESNAY, JULIEN M P « *La petite entreprise* », 1998, Vuibert gestion, paris, p57

¹⁷ BRESSY G, KONKUYT C. (2000) « *économie d'entreprise* », Paris, Dalloz, p78.

¹⁸ LEVRATTO N., « *Les PME : définition, rôle économique et politique publique* », Ed. Boeck, 1ère éd, Bruxelles, 2009, P21

¹⁹ AISSANI. N, « *la politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie, cas de la branche des agroalimentaire*, mémoire de magister en Science Commerciale, Université d'Oran, 2006, p40.

***Au Maroc :** la PME est définie comme étant « toute entreprise gérée et /ou administrée directement par des personnes physiques qui sont prioritaire, actionnaire, dont le capital n'est pas détenu directement ou indirectement à plus de 25% par une personne morale ou un fond collectif d'investissement »

***En Tunisie :** la définition d'une PME est précisée par « toute entreprise dont le montant de l'investissement est inférieur à 300.000 de dinars Tunisiens ».

2.1.2 Définition des PME aux USA.

Aux USA, la définition des PME est apportée par rapport à son secteur d'activité qu'elle soit opérée dans l'industrie manufacturière, les services ou encore la construction. Aussi, des critères de taille et de chiffre d'affaires sont ajoutés et varient suivant le secteur d'activité. Par rapport à la taille, une PME est celle qui emploie moins de 500 salariés, et quant au chiffre d'affaires, il doit être inférieur à 5 millions de dollars dans les services, à 13.5 millions de dollars dans le commerce, et à 17 million de dollars dans les constructions²⁰.

2.1.3 Les PME dans le contexte Algérien.

Nous avons bien vu que la définition de la PME varie d'un contexte à un autre. En Algérie, nous retenons ce qui suit :

2.1.3.1 Définition des PME en Algérie.

La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services, et qu'elle emploie d'une (1) à deux cent cinquante (250) personnes, et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens. Ainsi, lorsqu'une entreprise enregistre un nombre d'employés qui la classe dans une catégorie de PME et un chiffre d'affaire ou un total du bilan qui la classe dans une autre catégorie, c'est le chiffre d'affaires ou le total du bilan qui est à priori dans sa classification et l'entreprise perd son caractère de PME.

²⁰ DECHERA M., « *Stratégie de développement des PME et le développement local : Essai d'analyse à partir du cas de la région Nord-Ouest de l'Algérie* », Mémoire de Magister, Université d'ORAN, Soutenu le 02/12/2014, P18-19.

Aussi, une PME c'est celle qui respecte le critère d'indépendance, c'est-à-dire une entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME²¹.

2.2 Les caractéristiques des PME.

Malgré la diversité du monde des PME et de ce groupe d'entreprises, il existe des caractéristiques organisationnelles et financières qui sont communes aux PME et qui les distinguent des grandes entreprises. En outre, le profil des dirigeants propriétaires de PME diffère de celui des dirigeants de grandes entreprises, qui ne s'intéressent qu'aux bénéfices des sociétés qu'ils gèrent.

Dans cette section, nous présenterons les principales caractéristiques des PME ainsi que celles de leurs propriétaires-dirigeants, qui jouent un rôle important dans la gestion de ce type d'entreprise.

2.2.1 Caractéristiques d'organisation et de gestion des PME.

Les PME se caractérisent par un certain nombre d'éléments qui les distinguent des grandes entreprises. Sur le plan organisationnel, les PME se caractérisent par une structure simple et un système d'information informel. Leur gestion se caractérise par une gestion centralisée et l'absence de stratégie.

2.2.1.1 Les caractéristiques organisationnelles des PME.

L'organisation d'une PME est beaucoup moins complexe que celle d'une grande entreprise. Contrairement aux grandes entreprises qui se caractérisent par des structures organisationnelles complexes à plusieurs niveaux et des systèmes d'information formels et sophistiqués, les PME ont une structure organisationnelle simple avec un ou deux niveaux hiérarchiques et un système d'information simplifié et informel.

A. La structure organisationnelle des PME.

Outre leur petite taille, la structure des PME est très simple et se caractérise par une hiérarchie limitée à deux niveaux et la centralisation du pouvoir autour d'une personne. Cependant, nous pouvons distinguer plusieurs formes de structure adoptée par ces entreprises. Mahé de

²¹ Journal officiel de la république Algérienne N°2, du 11/01/2017, chapitre II ; Articles 5 et 11, P.5

Boislandelle dans son livre " Gestion des Ressources humaines dans les PME" distingue cinq (05) formes de structure organisationnelle des PME²² comme suit:

- La structure simple : elle est caractérisée par un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte et l'absence du soutien logistique ;
- La structure mécaniste caractérisée par un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte, un faible soutien logistique et une formalisation progressive du centre opérationnel ;
- La structure d'expertise fonction de l'organisation et du mode de production du service demandé. Par rapport à la précédente forme, ces entreprises ont un soutien logistique conséquent et un centre opérationnel très important ;
- La structure par chantier se distingue des autres par un renforcement de la ligne hiérarchique, d'un centre opérationnel mis en place en fonction des chantiers, d'un soutien logistique centralisé et d'un sommet stratégique technico-commercial ;
- La structure par projet qui suit les projets mis en place au niveau de l'entreprise.

B. Le système d'information peu formalisé des PME.

La taille relative des PME rend leurs systèmes d'information flexibles, directs et informels, contrairement aux grandes entreprises qui utilisent des systèmes d'information structurés et beaucoup plus complexes. Dans les PME, la circulation de l'information « repose sur un ensemble de relations interpersonnelles informelles et non structurées, où on préfère la communication orale à la communication écrite²³».

C. Faible degré de spécialisation.

La division du travail et la spécialisation des tâches dans les PME sont très faibles, surtout dans les petites et très petites entreprises. Cette faible spécialisation, selon Marchsnay, est « constatée

²² Mahé de Boislandelle.H, « *Gestion des Ressources humaines dans les PM* », éd Economisa, paris, 1988, p89 - 106.

²³ Torres.O, « *Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité* », éd Pearson, Paris, 2007, p.27.

tant en niveau fonctionnel où l'on observe le plus souvent une difficulté à différencier les tâches, différenciation qui ne va s'affirmer qu'avec l'accroissement de la taille ».²⁴

2.2.1.2 Les caractéristiques de la gestion des PME.

Contrairement aux grandes entreprises, qui disposent de direction pour chaque fonction (commerciale, comptabilité, marketing, etc.) et de plusieurs services au sein de chaque direction, dans les PME, notamment les TPE, le propriétaire gère toutes ces fonctions. En fait, la gestion de ce type d'entreprise est centralisée sur le propriétaire-dirigeant, qui prend des décisions individuellement et établit des plans stratégiques en fonction de son intuition.

A. Une gestion centralisée.

La centralisation de la gestion confère aux PME l'avantage d'intégrer les buts individuels du patron et des salariés aux buts de l'entreprise, du fait qu'au sein de la PME « le patron connaît généralement tous ses salariés individuellement et peut, ainsi en apprécier leurs qualités et leurs faiblesses »²⁵. De nombreux chercheurs considèrent que la centralisation de la gestion de la PME est liée à la personnalité de son propriétaire. Pour ces propriétaire, leur PME « est un (chez soi), la gestion est avant tout une affaire personnelle ; le capital de leur entreprise constitue leur propre fortune et les bien de cette dernière sont leurs objets personnels».²⁶

B. Une stratégie intuitive et à court terme.

La stratégie de la PME est souvent intuitive, implicite et à court terme, elle est informelle et élaborée dans la tête du patron, contrairement aux stratégies élaborées par les grandes entreprises qui utilisent des techniques de gestion prévisionnelles, l'analyse stratégique et financière. Le patron de la PME élabore, à lui seul, des stratégies objectives et exécutables mais implicite set informelles ; tout cela reste dans sa tête et ne fait que rarement l'objet de communication.

La stratégie des PME est non seulement informelle et implicite mais, aussi, limitée dans le temps et dans l'espace, elle est réactive à l'environnement. L'entrepreneur réagit en fonction

²⁴ Marchsnay.M, « les stratégies de spécialisation » cité in Torrès.O, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME » 5ème Congrès International Francophone PME, Lille, octobre 2000, p.6

²⁵ Torrès.Olivier, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME », op.cit., p.25.

²⁶ Gharsalli.Mazen, « le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME : une étude exploratoire », thèse de doctorat, université de BRETAGNE OCCIDENTALE, France, 2013, P.96.

du contexte et ne planifie qu'à un horizon et une étendue géographique proches. Selon Julien et Marchsnay « la décision stratégique pour les PME se caractérise par les particularités suivantes : les PME ont une stratégie qui s'avère implicite et non formalisée, l'horizon temporel est limité (deux ans), le partage de la discussion de la stratégie avec d'autres membres de l'entreprise se réalise lorsque l'entreprise grandit, la stratégie se réalise en fonction du contexte, se sera l'environnement qui conditionnera la stratégie »²⁷

2.2.2 Spécificités financières des PME.

En termes de gestion et d'organisation, les PME présentent des caractéristiques financières différentes de celles des grandes entreprises. Les théories financières élaborées pour les grandes entreprises présentent des limites dans le contexte des PME, qui ont des besoins et des structures financières spécifiques.

A. La structure financière des PME.

La structure financière d'une entreprise fait généralement référence à la combinaison de dettes et de fonds propres d'une institution financière ou d'une banque. Il permet de calculer différents ratios financiers d'une entreprise, tels que la solvabilité, la capacité d'endettement, la rentabilité et la capacité d'autofinancement. Ces ratios fournissent des informations financières sur la situation financière de l'entreprise, sa capacité à rembourser ses dettes et à respecter ses obligations envers ses créanciers, ses fournisseurs et ses actionnaires.

La structure financière des PME diffère de celle des grandes entreprises et est déterminée par plusieurs facteurs, tels que les objectifs des propriétaires et des dirigeants, l'âge, la taille, le secteur et la forme juridique de l'entreprise.

- **Les déterminants de la structure financière des PME.**

Plusieurs facteurs influencent la structure financière de la PME, les plus importants sont : le profil du propriétaire-dirigeant, la taille de la PME, son âge et sa rentabilité.

²⁷ Geguen.Gael, « *PME et stratégie : quelles spécificités ?* », économie et management N° 31, avril 2009. P.17.

i. Les objectifs du propriétaire-dirigeant et son attitude face au risque:

Des études antérieures ont montré que les propriétaires de petites entreprises ne souhaitent pas développer leurs activités, mais veulent garder le contrôle et éviter la dilution de leur patrimoine personnel ou familial. Les entrepreneurs évitent au maximum l'ouverture du capital et n'investissent pas dans des activités à haut risque, ce qui est non sans conséquences sur la structure financière des PME.

ii. La taille et l'âge de la PME :

La taille d'une entreprise affecte sa structure financière, comme l'explique la théorie du cycle de vie. Les activités des PME ne sont pas très diversifiées, contrairement aux grandes entreprises qui ont un portefeuille d'activités varié. Cela signifie que les PME sont plus susceptibles de faire faillite, ce qui réduit leurs chances d'obtenir un financement bancaire plus particulièrement une dette à long terme.

L'âge des PME est également un facteur déterminant pour leur structure financière. La réputation de l'entreprise grandit avec le temps et le propriétaire établit des relations avec les fournisseurs, les clients et les banques, ce qui facilite l'accès au financement. Plus une entreprise est en activité depuis longtemps, plus ses conditions de financement sont souples et favorables, car les banquiers sont peu enclins à accepter une demande de prêt émanant d'une entreprise sans antécédents de crédit et sans réputation.

iii. La rentabilité :

La rentabilité affecte la structure d'une entreprise de deux manières. D'une part, elle augmente les fonds propres, ce qui permet à l'entreprise de se financer et d'éviter les coûts de la dette et la dilution du capital. D'autre part, la rentabilité offre des garanties aux bailleurs de fonds et facilite l'accès de l'entreprise au crédit.

iv. La forme juridique de la PME :

La présence d'un ou plusieurs propriétaires affecte la politique de distribution et de réinvestissement des dividendes des PME. Cela affecte la

structure financière de l'entreprise dans le sens où le fait de ne pas verser de dividendes renforce les fonds propres.

v. Le secteur d'activité.

Les PME industrielles demandent plus de fonds pour financer leurs investissements, par contre les activités de technologie comportent plus de risque et plus de fonds pour le financement de la recherche et de l'innovation. Selon André Julien « miser sur une technologie de pointe augmente les besoins en fonds externes »²⁸. A l'inverse, les PME du secteur commerce n'ont pas d'énormes besoins d'investissement et leur structure financière est caractérisée par la prédominance des dettes à court terme, plus particulièrement les dettes fournisseurs.

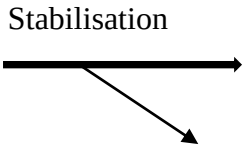
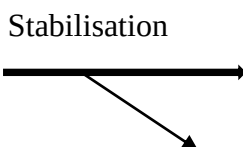
- **Les différentes structures financières des PME.**

Comme nous venons de l'expliquer, la structure financière des PME est déterminée par plusieurs facteurs. Julien et Marchesnay ont présenté l'évolution de la structure financière des PME en se basant sur les stades d'évolution de celles-ci comme le montre le tableau ci-dessous. En partant du principe que l'entreprise s'accroît suivant son cycle de vie, les deux auteurs montrent que la taille de celle-ci influence considérablement sa structure financière.

Cependant, les PME ne démarrent pas nécessairement petites et ne passent pas par les différentes catégories (TPE, PE, ME), certaines d'entre elles sont de taille moyenne dès leur démarrage.

²⁸ GREPME, « *PME : bilan et perspectives* », Les Presses Inter Universitaire, 1997, p.192

Tableau 2 : Evolution de la structure financière des PME.

Stade de développement de la firme		Structure
1. Démarrage.		Dettes court terme : surtout les fournisseurs Dettes longue terme : quasi inexistante Fond propres : économies du dirigeant (80%)
2. Très petites Entreprises.		Dettes court terme : fournisseurs, emprunt bancaire Dettes longue terme : Lessing, liens spécifiques (3-5 ans) Fond propres : apport initial et bénéfices accumulés.
3. Petite Entreprise.		Dettes court terme : emprunt bancaire Dettes longue terme : Lessing, liens spécifiques, Financement global Fond propres : apport initial et bénéfices accumulés.
4. Moyennes Entreprise.		Dettes court terme : emprunt bancaire fournisseurs Dettes longue terme : liens spécifiques, Financement global Fond propres : apport des actionnaires et bénéfices accumulés.
5. Grandes Entreprises.		Dettes court terme : emprunt bancaire fournisseurs Dettes longue terme : liens spécifiques, Financement global Fond propres : apport des actionnaires et bénéfices accumulés.

Source: M.MARCHESNAY, P.A. Julian. La petite entreprise, principe de l'économie et de gestion. P.190.

Le tableau montre que la structure financière évolue en fonction du développement des PME. Au départ, les fonds propres d'une PME sont principalement constitués des apports des propriétaires exploitants et des dettes des fournisseurs. Cette contribution n'est pas significative par rapport à la contribution des autres actionnaires et à l'accumulation des bénéfices. Au stade de la maturité, une PME utilise ses relations pour obtenir des prêts bancaires et d'autres relations liées à la dette. La structure financière des PME évolue au cours de leur cycle de vie ; les fonds propres augmentent avec la taille de l'entreprise.

2.3 Les objectifs des PME.

Les objectifs dans une PME sont principalement ceux du dirigeant. Ils mettent en enjeux différentes combinaisons de buts fondamentaux²⁹:

- **La pérennité** : c'est le souci de durée, notamment dans l'espoir de la transmettre à un repreneur ou à un membre de la famille.
- **L'indépendance et l'autonomie** : est la volonté d'être indépendant en termes de propriété de capital, ou autonome en termes de prise de décision.
- **La croissance** : c'est la volonté de puissance et le désir de pouvoir.

Afin d'atteindre ces objectifs, l'Etat et les collectivités locales Algérienne doit assurer les conditions suivantes :

- L'impulsion de la croissance économique ;
- L'amélioration de l'environnement de la PME ;
- L'encouragement de l'émergence des PME, notamment innovantes, et leur pérennisation ;
- L'amélioration de la compétitivité et de la capacité d'exportation des PME ;
- La promotion de la culture entrepreneuriale ;
- L'amélioration du taux d'intégration nationale et la promotion de la sous-traitance³⁰.

Les objectifs des PME sont les raisons pour lesquelles elles sont créées. Nous pouvons les classer en deux catégories :

- **Objectifs techno-économique** : tels que la rentabilité, la croissance, la sécurité. Ces objectifs sont mesurables et résultent d'une approche interne à l'entreprise.
- **Objectifs de citoyenneté** : tel que la satisfaction de l'intérêt général, la protection désintérets d'un groupe d'individus et la recherche d'un bon climat social.

²⁹MEKBEL M., YOUSFI A., « *Le financement des PME en Algérie : contraintes et respectives, cas de la wilaya. de Bejaïa* », Mémoire de Master, Option Finance d'entreprise, Université de Bejaïa, 2013/2014, P7

³⁰Journal Officiel de la république Algérienne N°2, du 11/01/2017, Chapitre 1, Article 2, P4.

2.4 Les atouts et faiblesses de PME.

2.4.1 Les atouts des PME.

Parmi ses atouts, il y'en a les suivants :

- La flexibilité est l'atout majeur ; la PME a une vitesse de création élevée par rapport à la grande entreprise.
- Elle possède une meilleure flexibilité organisationnelle lorsque l'entreprise est bien insérée dans une région, elle a plus de facilité à recueillir l'information et s'adapter à tout changement contrairement à la grande entreprise qui ne possède pas des visions beaucoup plus larges.

2.4.2 Faiblesses de la PME.

- Capacité de financement plus faible, accès limité au marché financier, coût du crédit plus élevé, volonté de préserver l'autonomie de gestion des entreprises familiales, relations de crédit défavorables entre les entreprises.
- Les pratiques de gestion et l'accès aux informations environnementales sont souvent plus limités que dans les grandes entreprises, en raison du manque de ressources et de gestionnaires parfois entièrement occupés par les opérations quotidiennes.

2.5 Les difficultés des PME.

Les PME jouent un rôle très important dans le contexte économique, politique et social des pays du monde entier. Ils constituent une source importante d'emplois, de revenus et de recettes d'exportation. C'est pourquoi les gouvernements veulent soutenir les PME pour assurer la paix sociale.

Malgré son rôle, elles se heurtent à des difficultés importantes particulièrement les pays développés et les pays en transition à cause de la piètre qualité des capacités humaines et institutionnelles mises à leurs dispositions; tardent à recueillir tous les bénéfices qu'ils ont droit d'attendre de la mondialisation. Les difficultés sont comme suit³¹:

- Leur faible capacité de faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé.

³¹Revue de l'OCDE sur le développement, 2004/2 no 5, p. 39

- Des préjugés défavorables à propos du secteur privé et une défiance réciproque entre les secteurs public et privé.
- L'absence de législation adéquate sur les droits de propriété et de moyens pour la faire respecter, qui compromet l'accès au crédit, en particulier pour les femmes.
- Le manque d'informations (sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie et les obstacles interdisant l'accès aux marchés), des données statistiques pertinentes et d'institutions de soutien.
- Le pourcentage élevé des PME sur le poids du secteur informel et la complexité des réglementations sur l'absence d'incitations pour les entreprises du secteur informel à rejoindre le secteur formel.

2.6 La contribution des PME au développement économique.

Les petites et moyennes entreprises (PME) représentent la majorité des entreprises dans le monde et contribuent de manière significative à la création de richesses et d'emplois dans leur région. Leur contribution semble augmenter à mesure que les pays se développent et que les économies se diversifient.

L'OCDE confirme par ses statistiques que la forme d'entreprise la plus dominante est la PME à hauteur de 95% et 99% sont des PME ; ces dernières se partagent de manière variable entre les pays du monde par exemple, 99.8% de entreprises européennes sont des PME, mais aux Etats-Unis elles jouent un rôle moins prépondérant car elles constituent qu'environ 80% des entreprises manufacturières³². En Asie, les PME représentent plus de 99% des entreprises au Japon, en Corée du Sud et en Chine³³. En Amérique latine, les PME constituent plus de 99% des entreprises dans des pays comme le Brésil, le Chili ou le Pérou, la proportion des PME n'est que de 92.1% en Colombie et 93.2% au Venezuela, donc les PME constituent en général plus de 90% des entreprises, cependant avec une forte disparité entre les pays, enfin en Afrique, les PME représentent 90% des entreprises dont la majeure partie sont des micro entreprises à caractère artisanal.

2.7 L'état des lieux des PME au nord de l'Afrique.

Les données des pays en développement, notamment en Afrique, sont incomplètes et peu fiables. La faiblesse des systèmes statistiques et la nature répandue de l'économie informelle

³²Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat, Editions de l'OCDE, Paris 2005.

³³Rapport du secrétariat de la CNUCED « *Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives* », Genève ; 2003.

rendent difficile la compréhension de la situation des PME et la conception et le suivi de politiques qui leur sont spécifiquement destinées. Malgré ces difficultés, les PME sont fortes dans certains pays d'Afrique du Nord, mais presque inexistantes dans des pays comme le Soudan et la Mauritanie. Par conséquent, pour examiner la situation en Algérie, nous nous pencherons sur les pays qui comptent des PME et nous les comparerons aux pays voisins.

2.7.1 La Tunisie.

La définition des PME se limite au critère du nombre de salariés (moins de 200) et elles représentent 98,9% des entreprises du secteur privé, avec une prédominance des micro entreprises de 1 à 5 salariés (77,5%), suivies des petites entreprises (17,93%) et des moyennes entreprises, qui ne représentent que 3,52% du nombre total d'entreprises et sont concentrées dans des secteurs traditionnels à faible niveau de qualification et à bas salaires ; plus de 93% des micro entreprises créées ou disparues entre 1994 et 2000 emploient moins de 10 personnes.

2.7.2 L'Egypte.

En 2003, on estimait que 93,5% des PME égyptiennes étaient des micro-entreprises (1-5 employés), 4,97% des petites entreprises (5-9 employés) et 1,56% des PME (10-200 employés). La majorité (90 %) des PME égyptiennes employaient moins de quatre personnes, 61,8 % dans le commerce, 19,5 % dans les services et les 17,7 % restants dans l'industrie et les autres secteurs, qui représentaient, selon les estimations, 80 % de la valeur ajoutée et 7,5 % de la valeur des exportations.

2.7.3 La Libye.

Le secteur privé en Libye est principalement dominé par les micro-entreprises (98,6 %), bien qu'une enquête menée en 2003 ait révélé qu'un tiers des entreprises enregistrées n'étaient plus opérationnelles. Le secteur du commerce représente 72,9% des entreprises encore actives, suivi par les secteurs des services et de l'industrie avec 13,1% chacun.

2.7.4 Le Maroc.

Les PME au Maroc représentent 95% du nombre total d'entreprises, dont les trois quarts sont des micro-entreprises avec un chiffre d'affaires de 40%, employant 50% de la population active et concentrées dans des secteurs tels que Elles représentent 40 % de la production du secteur privé et 24 % de l'augmentation des investissements (de 36 % en 2004 à 50 % en 2009) et 9 % de la diminution de la valeur ajoutée (de 29 % en 2004 à 20 % en 2009) ; bien que les

exportations représentent 30 %, cette part est principalement assurée par l'industrie du textile et du cuir avec 46 % et l'industrie alimentaire avec 40 %.³⁴

Nous avons remarqué la dominance de la PME dans les pays de l'Afrique du nord par rapport aux autres formes des entreprises.

Section 3 : L'évolution historique de la PME en Algérie.

L'évolution de secteur de la PME en Algérie a connu à l'adoption de deux grands systèmes économiques qui sont : l'économie administrée (économie dirigiste) et l'économie de marché.

3.1 La PME dans l'économie dirigiste.

Deux phases caractérisent le développement des PME dans la période postindépendance de l'économie planifiée : la première phase 1963-1982 et la seconde phase 1982-1988.

3.1.1 La PME et la stratégie de l'économie algérienne durant (1963-1982).

Depuis l'indépendance, l'Algérie compte quelque 1 139 PME dans 13 secteurs de l'économie, et le nombre d'entrepreneurs algériens ne dépasse pas 40. Le secteur des PME est dans une situation désespérée suite au départ des étrangers qui laissent leurs avoirs. Afin de résoudre le problème des sites abandonnés, l'État les transfère à des comités de gestion. Depuis 1967, ils sont inclus dans le patrimoine culturel des sociétés nationales.

Cette évolution a été suivie d'un changement significatif vers une économie planifiée, un pouvoir d'État dominant et une industrialisation basée sur une industrie lourde spécialisée dans la production de biens d'équipement et de biens intermédiaires.

En 1963 le premier code d'investissement a été promulgué, et malgré les avantages et les garanties proposés aux investisseurs, ce code n'a pas abouti aux résultats attendus pour développer le secteur des PME.

En 1966 suite à l'échec du premier code d'investissements, un autre a été promulgué celui-ci a essayé de donner un rôle plus important au secteur privé dans le développement économique algérien tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur public sur les secteurs stratégiques de l'économie. Ce code a donné également naissance à la Commission Nationale

³⁴ HAMIDOUCHE N, RAHMOUNI R : « *Le financement bancaires des micro-entreprises dans les cadre des dispositifs ANSEJ, ANGEM et CNAC* », Université Abderrahmane MIRA, Bejaia, 2013, P.9-10.

des Investissements (CNI) un organisme qui délivre des agréments pour tout investisseur et entrepreneur privé³⁵.

Cependant, la véritable naissance des PME en Algérie a été annoncée par le premier plan quadriennal (1970-1973), qui comprenait un programme spécifique pour le développement de l'industrie locale, suivi d'un deuxième plan quadriennal (1974-1978). Durant cette période, le développement des PME/PMI a été initié exclusivement par le secteur public afin d'atteindre un équilibre régional. Au cours de cette période, 594 PME/PMI ont été créées.

Les dispositions de 1966, apporté plus de complexité et de lourdeur administrative et bureaucratique, chose qui a fait dissoudre la (CNI) en 1981³⁶. En réalité la PME a été considérées comme complémentaires du secteur public et comme des moteurs de la politique économique nationale. L'Algérie n'avait actuellement aucune politique claire concernant le secteur privé, au-delà des développements envisagés dans les plans nationaux lorsqu'ils sont publiés. Afin de limiter l'expansion des entreprises privées, l'Algérie a même une politique fiscale très stricte, qui, entre autres, ne permet pas l'autofinancement, contraire aux plans nationaux.

Cela affecte la reproduction des petites et moyennes entreprises et le commerce extérieur est fermé.

3.1.2 La période 1982-1988.

Durant cette période et selon des objectifs fixés par deux plans quinquennaux (1980-1984 et 1985-1989) en faveur du secteur privé on observe une évolution marquée par beaucoup de réticences, mais toujours avec le système de l'économie administrée un ensemble de mesures a été dicté telles que :

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières ;
- L'accès aux autorisations globales d'importations (AGI) ;
- Un système d'importations sans paiement ;
- L'obligation d'obtention d'agrément à tout investisseur.

³⁵ Samia GHARBI, un document de travail sous l'intitulé « *les PME/PMI en Algérie état des lieux* », laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation, mars 2011, N°238.

³⁶ Rapport de la conjoncture réalisé par la CNES sous l'intitulé « *pour une politique de développement en Algérie* » 2002.

Ces mesures d'aide ont abouti à la réalisation de plus de 775 projets de PME/PMI, quoique cette période se caractérisait par certains obstacles aux secteurs, a signalé :

- Le financement par les banques ne doit pas dépasser 30% du montant total de l'investissement;
- Les montants investis ne doivent pas dépasser les 30 millions de dinars pour une société de responsabilité limitée (SARL) ;
- L'interdiction de posséder plusieurs investissements par un seul entrepreneur.

3.2 La PME à l'ère de l'économie de marché.

Après la crise de 1988, l'Etat a vu la nécessité de faire des changements au niveau de son système économique administré qui a fait preuve de faiblesses face aux problèmes qui ont émergé suite aux changements que l'économie mondiale a subi après l'adoption des grandes nations économiques au système de l'économie qui offre plus de liberté aux activités de l'entreprise en profitant de l'expérience des pays étrangers, dans ce contexte on distingue deux phases : la première s'étale de 1988 à 2000, la seconde s'étale de 2000 à 2010.

3.2.1 La période de 1988 à 2000.

Le passage à l'économie de marché et l'intensité de la crise que l'Algérie a traversée a fait que le cadre législatif est devenu de plus en plus souple à partir de 1988 par la mise en place des réformes structurelles qui ont fixé des objectifs généraux :

- Libérer le plafond de l'investissement privé et l'ouverture à d'autres créneaux dicté par loi 88-25 du 19/07/1988 (le nombre des PME/PMI privées est passé à 19 843 entreprises) ;
- L'autorisation aux investissements étrangers a été mise en place à partir de 1990 par la loi 90-10 du 14/04/1990 (relative à la monnaie et au crédit) ;
- Libération du commerce extérieur a été dictée par le décret n° 91-37 de la 19/02/1991.

En 1988 pour l'économie algérienne, est la période de transition vers une économie de marché, ce changement a conduit à établir des relations avec des institutions internationales tel que le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de sa dette et pour pouvoir appliquer un régime de politique monétaire, financière et commerciale, le passage à l'économie de marché lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, une procédure qui a contribué au lancement et au développement des PME/PMI. L'Etat a mis en place un nouveau cadre législatif et des réformes de redressement économique,

tel le nouveau code de la promotion de l'investissement promulgué le 05/10/1993, ce code a eu pour but³⁷:

- Le droit d'investir librement ;
- L'égalité devant la loi des promoteurs nationaux privés ou étrangers ;
- Réduction des délais d'études des dossiers à 60 jours ;
- Remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir ;
- L'accélération des transferts et de renforcement des garanties, associé au capital acquis au double plan fiscal ;
- La simplicité des formalités relatives à la réalisation d'un acte d'investissement en Algérie.

3.2.2 La période de 2000 à 2010 :

Pour encourager les PME et élargir sa carte d'implantation, l'Etat a proposé aux entrepreneurs des opportunités d'investissement dans les domaines d'industrie et de l'artisanat surtout l'agriculture. Afin d'améliorer la situation des entreprises par la création des PME innovantes ; la mise en œuvre d'un programme national de la mise à niveau des PME disposant d'un potentiel d'exploitation, la réhabilitation et la sauvegarde d'un patrimoine artisanal à travers des actions de formation et des mesures de soutien d'ordre fiscale et douanier adossées à des nouveaux instruments financiers mieux adaptés à la spécification, de la PME et de l'artisanat.

Les résultats obtenu suite à la mise en place d'une stratégie qui définit les objectifs pour réaliser le développement de la PME et de l'artisanat avec la participation des institutions économiques leur financement, la promulgation en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI (Loi N° 01/18 du 12/12/2001) ont fixé des mesures qui permettent aux PME d'évoluer :

- Souplesse administratives dans la phase de création de l'entreprise ;
- Faciliter l'obtention d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME/PMI ;
- La création du Conseil National de l'Investissement (CNI) ;
- La suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.

³⁷ Le journal officiel de la république Algérienne n°26 de 06-10-2003

Dans cette période l'évolution de la population de la PME a nettement augmenté. Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME/PMI ont été créés entre 2001/2010 suite à la loi d'orientation sur les PME de 2001 :

Tableau 3 : Evolution des PME/PMI en Algérie de 2003 à 2010.

Entreprise	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Privées	207 949	225 449	245 842	269 806	293 946	392 013	408 155	606 737
Publiques	788	778	874	739	666	626	598	560
Artisanales	79 850	86 732	96 072	106 222	116 347	126 887	162 085	---
TOTAL	288 587	312 959	342 788	376 767	410 959	519 526	570 838	607 297

Source : Ministère de l'Industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement (2010)

Le nombre des entreprises privées a triplé pendant la période de 2003 à 2010 et les entreprises artisanales a plus que doublé cependant les entreprises publiques enregistrent une baisse en 2010 de 228 entreprises par rapport à 2003.

Les PME du secteur privé détiennent la part du lion ; connaissent une croissance remarquable de plus en plus forte, mais les PME artisanales augmentent moins rapidement par rapport à la précédente cependant l'entreprise publique perd de terrain.

3.3 La place et le rôle de la PME dans l'économie nationale.

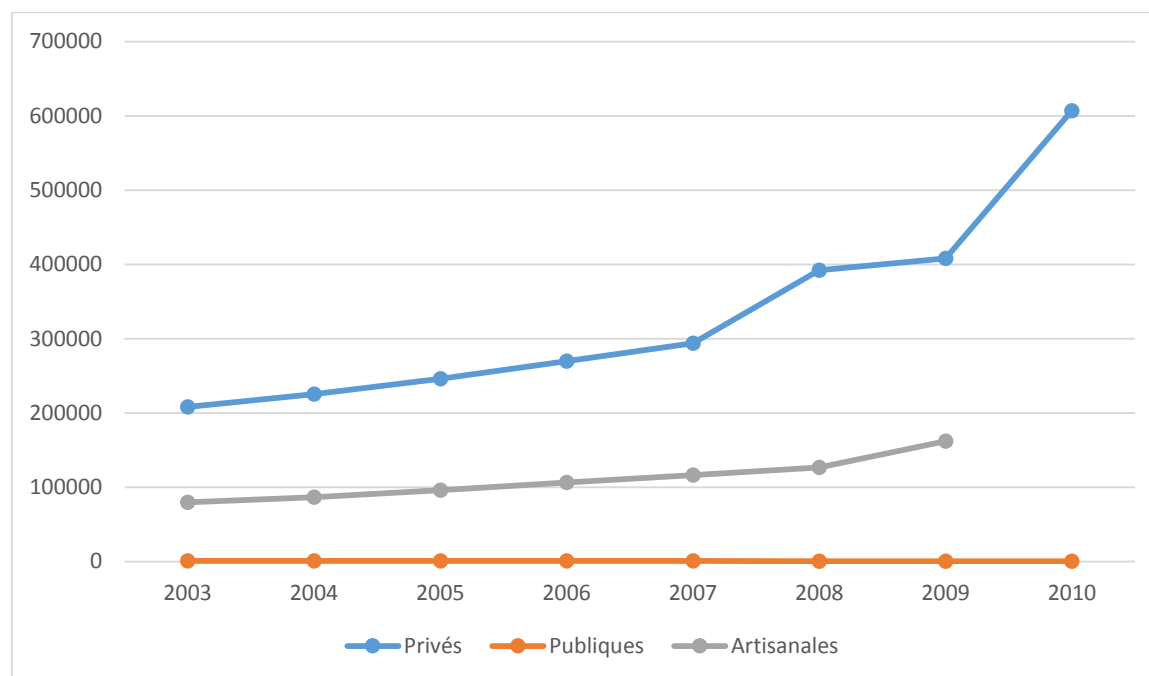
L'évolution des PME en Algérie est indispensable, car elle contribue à la croissance et au développement économique et modernise le tissu productif local et réduit les importations. Elles permettent la libéralisation de l'économie algérienne de sa soumission aux fluctuations des cours de l'hydrocarbure et de la demande européenne.

3.3.1 L'évolution démographique de la PME en Algérie

La PME algérienne profite d'une place importante dans l'économie puisque la population des entreprises algériennes compte environ 700 000 PME en 2012, qui emploient plus de 1,7 million de personnes. Environ 95 % d'entre elles sont des micro entreprises, avec un effectif inférieur à 10 personnes, un chiffre d'affaires inférieur à 20 MDZD et un bilan inférieur à 10 MDZD. Durant la dernière décennie, les PME ont connu une évolution importante passant de 288 587 en 2003 à 607 297 en 2010 ; les PME privées sont plus dynamiques, elles passent de 207 949 en 2003 à 606 737 en 2010, contrairement aux PME publiques dont le nombre a chuté de 788 en 2003 à 560 en 2010. Cette chute s'explique par le fait que l'Etat poursuit un processus de

privatisation depuis 1990 et exprime la volonté de passer à l'économie de marché ainsi le retrait de l'Etat de la sphère de production en laissant celle-ci à l'initiative privée.

Figure 1 : Evolution de la population de la PME durant 2003-2010



Source : Elaboré par nous-mêmes d'après le Tableau 3.

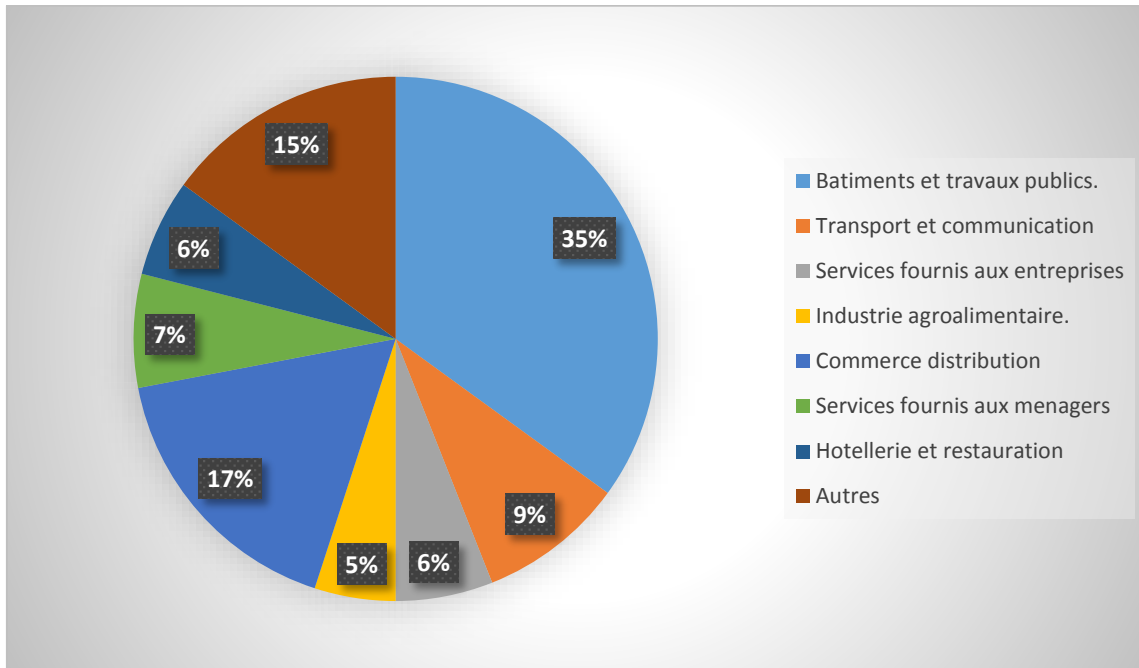
En matière de densité, les PME enregistrent 10/1000 par habitants ce qui reste très loin des normes internationales où le taux le plus faible est 45/1000 par habitants, Le gouvernement s'est fixé pour objectif, à l'horizon 2014, d'atteindre 30 PME pour 1 000 habitants, de ramener le taux de chômage sous 10% ; pour y parvenir les autorités, favoriser en particulier le développement d'activités liées aux énergies renouvelables, à l'agriculture, aux biotechnologies.³⁸

³⁸ Rapport officiel de l'ambassade de français en Algérie- service économique régional « *Les PME en les politiques de soutien à leur développement* », 2012

3.3.2 L'évolution sectorielle de la PME en Algérie.

L'activité de ces PME se concentre dans des secteurs d'activités économiques différents qui se présente comme suit :

Figure 2 : Répartition des PME par branche d'activité.



Source : Ministère de l'Industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement.

On remarque le nombre des PME à plus que doublés dans les dernières années ; elle constitue environ 95% du tissu nationale des entreprises et généreraient 52 % de la production total du secteur privé hors hydrocarbures et près de 35 % de la valeur ajoutée de l'économie³⁹.

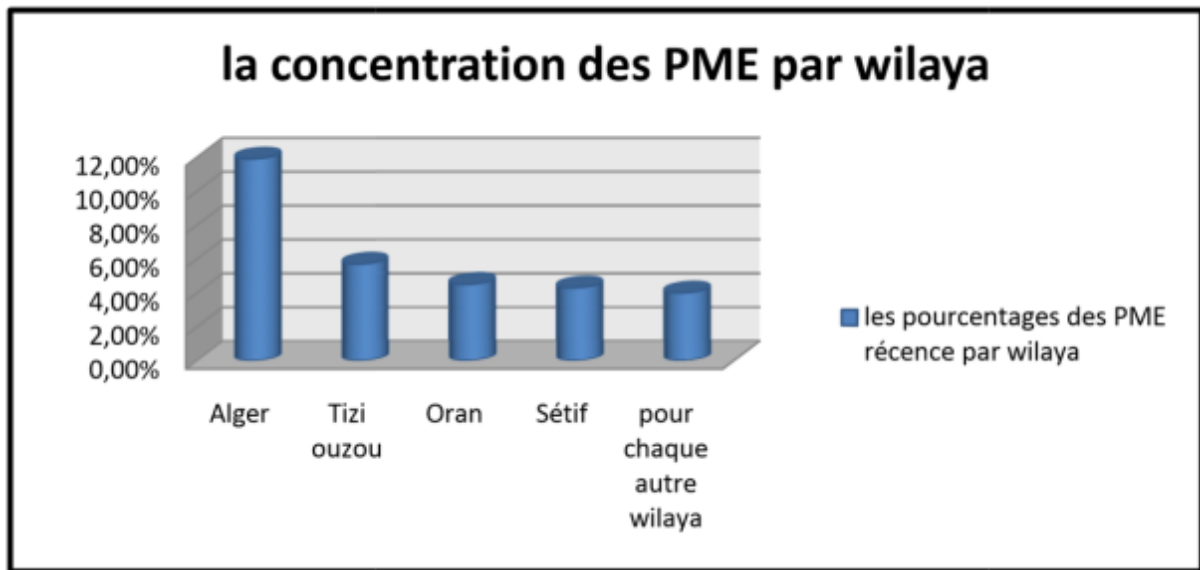
3.3.3 L'évolution géographique de la PME en Algérie.

En 2010, les PME se concentrent dans une dizaine de wilayas du nord du pays ; 11.9 % des PME recensées se situent à Alger, 5.7 % à Tizi Ouzou, 5 % à Oran, 4.5 % à Bejaia et 4.3 % à Sétif. Les autres wilayas comptent moins de 4 % des PME recensées chacune⁴⁰.

³⁹ Selon le ministère de l'Industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement

⁴⁰ Ministère de l'Industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement.

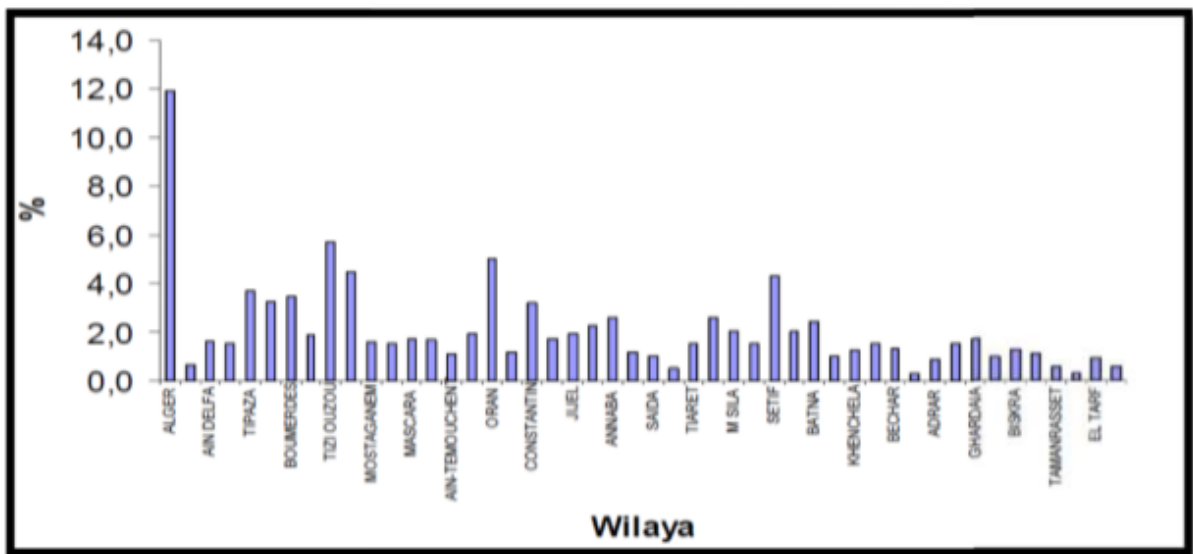
Figure 3 : la concentration des PME par wilaya.



Source : Elabore par nous-mêmes.

La répartition géographique des PME par wilaya est représentée par le graphe suivant :

Figure 4 : Répartition géographique des PME par wilaya.



Source : Ministère de l'Industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement.

La population des PME se concentre plus dans les wilayas du nord que celles de sud suite à des multiples raisons tel que le niveau de l'éducation et les technologies ; les infrastructures économiques etc. Ce qui donne l'avantage aux wilayas du nord du pays de récentes plus de PME que celles du sud.

3.4 L'évolution annuelle des PME privées.

L'appui consacré à la promotion de l'entrepreneuriat, pendant plus d'une vingtaine d'années, s'est traduit par une évolution des PME permettant de totaliser à la fin du 1er semestre 2021, le nombre de 1 267 220 PME contribuant à la création de plus de 3 083 503 emplois, où plus de 55,99% de ces entreprises sont constituées de personnes morales (soit 709 571 PME) et 557 424 représentent des personnes physiques soit (43,99%).⁴¹

Du point de vue géographique, la répartition des PME sur le territoire national fait ressortir une forte concentration de cette catégorie d'entreprises dans le Nord et à un degré moindre, dans les Hauts-Plateaux et le Sud et Grand sud. La région du Nord regroupe, 493 691 PME, soit 69,58 % des PME du pays, suivie par la région des Hauts-Plateaux avec 156 207 PME soit 22%, et les régions du Sud et du Grand Sud accueillent 59 673 PME soit 8,41% du total.

L'analyse de la répartition par tranche d'effectifs des PME privées fait apparaître la prépondérance des TPE (les très petites entreprises, employant moins de 10 salariés), qui représentent une part de 97,57% des PME soit 35 267 TPE, suivie par la Petite Entreprise (PE) avec 2,19% et la Moyenne Entreprise (ME) avec 0,24%.

Ces données indiquent que l'Algérie présente un réel déficit en termes d'entreprises à taille intermédiaire, malgré une politique d'encouragement à l'investissement et à l'entrepreneuriat menée depuis plusieurs années par les Pouvoirs Publics, Les PME (personnes morales) tous statuts confondus sont présentes en force dans le secteur des services qui en concentre plus de la moitié (55,23%), suivi par le secteur du BTPH (27,89%), et en troisième position il y a le secteur de l'industrie avec 15,32%.

En sus, en termes de densité le nombre des PME algériennes répertoriées à travers le pays équivaut à 28 PME/1000 habitants, dont 15 PME privées (Personnes morales) /1000 habitants (cette moyenne est en dessous des normes internationales qui affichent 45 PME/1000 habitants).

Dans le même cadre, selon les dernières statistiques de l'ONS sur la démographie (44,7 Millions d'habitants en 2021), la moyenne nationale des PME privé (personnes morales) est de l'ordre de 16 PME pour 1.000 habitants et présente un écart important d'une région à l'autre du pays:

⁴¹PME : personnes physiques (43,99%), dont 20,46% représentent des professions libérales et 23,53% relèvent des activités artisanales.

- 18 PME privées pour 1000 habitants au Nord du pays;
- 12 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux ;
- 14 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau 4 : Chiffres clés sur les PME.

CHIFFRES CLES SUR LES PME AU 30/06/2021		
Population totale des PME (tous statuts confondus)		1 267 220
PME créées		33 758
Cessations d'activités (PME privés)		7 103
PMI		108 762
PME publiques		225
Densité des PME (Nombre de PME pour 1000 Habitants)	Tous statuts juridiques confondus/Moyenne internationale	28/45
	Personnes morales privées/Moyenne internationale	16/45
Emplois (agents)		3 083 503
Importations (Millions de \$)		18 779,75
Exportations (Millions de \$)		16 358,05

Source : Bulletin de la PME/Ministère de l'Industrie.

Sur la base d'une étude comparative du nombre des PME créés entre 2010 et au 1er semestre 2021, il est à relever que les PME privées ont connu une augmentation remarquable durant la période considérée. Leur nombre est en constante évolution. ***Il est passé de 618 515 entreprises en 2010 à 1 266 995 entreprises au 1er semestre 2021.***

3.5 Rôle des PME dans le développement économique algérien.

Nul ne peut nier le rôle et l'importance de la PME/PMI dans toutes les économies, car elle permet et contribue à la croissance et au développement économique, par:

- La création d'emplois ;
- La création de la valeur ajoutée ;
- La participation à la distribution des revenus.

3.5.1 La création d'emploi.

Le taux de chômage continu à baisser depuis 2008 en raison de la contribution du secteur des PME à la création de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et l'artisanale. Ainsi les données du taux de chômage en Algérie ont connu un déclin durant les deux années successives 2005/2006 de 15.3% à 12.3%, par contre ce taux a enregistré une légère augmentation de 1.5% en 2007⁴² et en 2010 a baissé de 10%⁴³.

En termes d'effectif employé en 2008, le secteur de la PME enregistre 1 540 209 salariés contre 1 355 399 salariés en 2007, soit une augmentation de 13.63% effectif employés.

3.5.2 La création de la valeur ajoutée.

La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes.

⁴²Nations Unies, Commission Economique pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique du Nord, XXIIIème réunion du Comité Intergouvernemental d'experts (CIE), Rabat (Maroc), 10-13 mars 2008

⁴³Ons, emplois-chômage, 2010.

Tableau 5 : Contribution de la PME à la création de la valeur (valeurs en milliards de Dollars), (la période 2004 à 2015).

	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%
Publique	335.89	14.44	369.03	13.83	376.82	12.51	420.86	12.35	406.84	10.73	432.05	9.85	340.56	7.11	528.51	9.74	588.44	9.58	641.44	9.25	699.17	8.92	762.1	8.61
Privée	2038.84	85.86	2299.89	86.17	2634.46	87.49	2986.07	87.65	3383.57	89.27	3954.50	90.15	4450.76	92.89	4895.64	90.26	5553.31	90.42	6295.23	90.75	7136.27	91.08	8089.67	91.39

Source : (Bulletins d'informations statistiques de la PME n°06 au n°24 de 2004 jusqu'à 2015)

A partir de ce tableau, on note :

- La valeur ajoutée en Algérie a passée de 2374.73 millions de Dollars en 2004 à 8851.77millions de Dollars en 2015 avec un taux d'évolution de 272.75%.
- Cette évolution est divisée entre le secteur public qui a connu une augmentation de 126.89% entre 2004 et 2015 où la valeur ajoutée est passée de 335.89 millions de Dollars enregistrée en 2004, à 762.10 millions de Dollars enregistrée en 2015. Et le secteur privé où la valeur ajoutée a été doublé entre 2004 et 2015 avec un taux de 296.78%.
- Ce qui montre l'importante contribution du secteur privé dans la valeur ajoutée qui a atteint 90% du total, pendant que la contribution du secteur public ne dépasse pas 10% du total.

Ces chiffres montrent l'évolution du rôle des entreprises privées dans la création de valeur ajoutée, ce qui indique la possibilité de renforcer ce secteur dans le but de combler les vides laissés par le secteur public dû soit à la privatisation de ce dernier ou à sa restructuration.

3.5.3 La participation à la distribution des revenus.

Chaque PME crée une valeur ajoutée afin de recouvrir les rémunérations et des services qui ont remis en comptes du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée servira à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts) ;
- Rémunérer les services rendus par les institutions financières, tel que le prêt (la rémunération consistera à verser des intérêts) ;
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.

3.6 Entraves aux PME/PMI en Algérie.

Les difficultés inhérentes aux PME/PMI (financement, innovation, productivité et compétitivité) sont plus pénalisantes dans une économie émergente et en développement où l'initiative privée n'a pas été suffisamment valorisée et accompagnée.

Les multiples entraves à l'investissement peuvent être rencontrées, nous citerons particulièrement :

- La gouvernance locale, le foncier, la lourdeur des procédures administratives.
- La lenteur des financements bancaires ; les banques ne connaissent pas suffisamment leurs clients, ainsi elles apprécient mal la solvabilité des entreprises.
- La maîtrise de l'ingénierie bancaire est inexistante.
- Insuffisances des infrastructures de base, du réseau bancaire, des structures hôtelières, des restaurants et lieux de détente, des parkings, etc.

Conclusion

En conclusion, dans ce chapitre, nous avons essayé de faire une revue de la littérature concernant la notion de l'entreprise et plus précisément la PME. Puisque cette dernière est considérée comme un élément essentiel dans l'économie d'un pays.

Nous avons vu que les petites et moyennes entreprises n'ont pas une définition universelle, il existe une multitude de définitions de cette catégorie d'entreprise à travers le monde. Cependant, l'intérêt que suscite les PME, est le même dans toutes les économies ; leur poids dans les économies est considérable, elles représentent la plus grande part des entreprises et participent à la création des richesses et de l'emploi.

Les petites et moyennes entreprises sont caractérisées par leur gestion de proximité due à leur petite taille et leur simplicité organisationnelle. L'organisation des PME est caractérisée par une structure simple et un système d'information peu formalisé. Quant à sa gestion, elle est centrée autour du propriétaire-dirigeant qui, celui-ci, occupe toutes les fonctions de l'entreprise.

Les PME sont caractérisées aussi par la fragilité financière due à l'insuffisance des ressources de leurs propriétaires-dirigeants ; ces ressources sont souvent constituées de patrimoine personnel ou familial du propriétaire. Cette insuffisance endurecît les conditions d'accès des PME aux sources externes et particulièrement les crédits bancaires.

Vu que nous avons parlé sur les généralités des entreprises et des petites et moyennes entreprises en particulier, dans le prochain chapitre nous parlerons de la création et du financement des entreprises et aussi des structures de financement et d'accompagnement des PME en Algérie qui sont là pour faire face aux difficultés financiers des PME.

CHAPITRE II :

Processus de Création et de Financement des Entreprises en Algérie.

Introduction

La création d'entreprises est un sujet très important afin de multiplier le développement de ces dernières. Alors le succès d'une création d'entreprise sera largement conditionné par la capacité à identifier les facteurs clé de succès dans le domaine d'activité choisi qui est la combinaison parfaite de matériaux, financement et de main-d'œuvre humaine permettant de minimiser les coûts (efficacité) et d'accroître la rentabilité de l'entreprise.

Le financement est l'ensemble des techniques et des moyens de règlement mis en œuvre pour la réalisation d'un projet économique et les moyens financiers nécessaires à la création, ou au développement d'une entreprise. Ainsi, le financement des entreprises est une technique de financement à court terme, moyen terme ou à long terme. Pour les entreprises qui facturent des prestations de services ou des ventes de marchandises à d'autres entreprises le financement se fait à court terme.

L'entrepreneur doit donc connaître ce qu'il a des différentes formes de financement, évaluer ses besoins et contrôler l'accès aux sources de financement les plus appropriées. Les modes de financement des entreprises sont les problèmes principaux de la plupart des entreprises notamment en Algérie, ce qui a poussé certains jeunes entrepreneurs à rechercher des financements pour leurs projets en se tournant vers des sociétés de financement, qui accompagnent le financement de particuliers ou de petits grands projets afin de réaliser un profit.

Dans ce chapitre, nous avons essayé d'étudier les étapes de création et de financement des entreprises et aussi les structures de financement et d'accompagnement de la PME en Algérie.

Section 1 : Etapes de création d'une entreprise

Avant d'approfondir la question de la création d'une entreprise, il est bon d'avoir une idée générale de ce qu'est une entreprise et de ce que signifie la création d'une entreprise. Différents chercheurs ont défini l'entreprise de manière différente, mais en ayant la même idée. Dans cette recherche, nous allons considérer la définition de F.PERROUX : « l'entreprise est une organisation de la production dans laquelle on combine les prix des divers facteurs de la production apportés des agents distincts du propriétaire de l'entreprise en vue de vendre un bien

ou des services sur le marché pour obtenir par différence entre deux prix (prix de revient et prix de vente) le plus grands gain monétaire possible »⁴⁴

Par conséquent, La création d'entreprises est l'activité qui consiste à rassembler divers facteurs de production, produisant pour la vente de biens ou services et distribuant des revenus en contrepartie de l'utilisation des facteurs.

La réussite de la création d'une entreprise nécessite la mise en œuvre d'une stratégie très stricte et délibérée, ainsi qu'un plan bien pensé. Par conséquent, pour mener à bien les procédures de création d'une entreprise, le créateur doit posséder et activer certains talents ainsi qu'un certain état d'esprit.

La création d'entreprise recouvre trois situations différentes :

- La création ex nihilo

Il s'agit de la création d'une nouvelle société par un individu ou un groupe.

- La reprise d'une entreprise :

C'est la formation d'une entreprise qui reprend en partie ou en totalité les activités et les actifs d'une entreprise précédente.

- La réactivation d'entreprise

Redémarrage des activités d'une entreprise en sommeil (Alain Fayolle, 2005, p 18)⁴⁵. La création d'une société nécessite une approche prudente de la part du créateur, et il est essentiel de suivre les étapes ci-dessous.⁴⁶

1.1 La formulation de l'idée de projet

Toute entreprise commence par un concept, et toute initiative de création d'entreprise commence par une idée. Cette idée devra correspondre aux « attentes, motivations et valeurs du futur créateur, ainsi qu'aux contraintes économiques, financières et familiales liées aux objectifs fixés »⁴⁷.

Par conséquent, cette étape va de l'émergence d'une idée à son développement, et elle est divisée en deux sous-étapes :

⁴⁴ C. Crutzen, C. Dehalle « *cours d'économie politique* », Vuibert, 2004, P75, 77.

⁴⁵ FAYOLLE Alain, « *Introduction à l'entrepreneuriat* », Edition Dunod, Paris, 2005, p.18.

⁴⁶ F.BOUYAKOUB, « *l'entreprise et le financement bancaire* », Edition CASBAH, Alger, p43-61

⁴⁷ DUHAMEL J., STUDER-LAURENS J., « *Création d'entreprise* », éd Vuibert, France, 2014, P8.

1.1.1 Période de gestation

C'est le moment où une idée de projet émerge, se développe et s'exprime. La mise en œuvre d'une idée de projet se traduit par une idée qui répond à de véritables opportunités d'investissement, c'est-à-dire qu'elle fait l'objet d'une analyse approfondie de faisabilité, de viabilité et de rentabilité, et ses partisans s'investissent corps et âme dans sa réalisation.

1.1.2 Pré-étude de faisabilité

L'étude de préfaisabilité est une analyse écrite et chiffrée du projet ; c'est la sous-étape qui tente de faire passer le projet du stade conceptuel à la réalité. Elle consiste à :

- Collecte d'informations sommaires sur le secteur et le marché pour évaluer si la proposition de projet est techniquement, fiscalement et économiquement viable ;
- D'assurer que l'on peut raisonnablement continuer à consacrer d'autres ressources ;
- Il est donc essentiel de déterminer rapidement les méthodes de fabrication et les équipements nécessaires.
- Donnez une estimation des demandes financières requises, c'est-à-dire une estimation du montant approximatif des dépenses à engager et des revenus attendus.

L'objectif de l'étude de préfaisabilité est de se faire une idée du marché pour l'opportunité d'investissement, de l'équipement, du coût global du projet et de sa rentabilité.

1.2 Étude technico-économique

Pour mettre en œuvre sa vision, le futur entrepreneur doit d'abord comprendre le contexte économique et social dans lequel sa future entreprise évoluera. Pour ce faire, une analyse technico-économique est nécessaire.

L'analyse technico-économique consiste à examiner les nombreux aspects de la faisabilité du projet d'investissement, tels que le marché, les données techniques et organisationnelles, les considérations commerciales, afin de calculer les coûts.

1.2.1 Etude de marché

Une bonne idée n'est pas toujours une bonne opportunité, car une idée qui ne répond pas à un besoin ou qui n'a pas de marché ne suscitera l'intérêt de personne. Avoir une idée, même en sachant qu'un marché existe, ne suffit pas. Il s'agit d'étudier les éléments clés du succès ainsi que le marché en question. Un bon concept n'est pas toujours une bonne opportunité, car une

idée qui ne répond pas à un besoin ou qui n'a pas de marché ne suscitera l'intérêt de personne. Avoir une idée, même en sachant qu'un marché existe, ne suffit pas. La tâche à accomplir est de rechercher les éléments clés du succès ainsi que le marché en question.

Le marché est « l'environnement dans lequel va évoluer l'entreprise et où se rencontrent l'offre et la demande d'un bien ou d'un service, c'est-à-dire principalement les clients potentiels et la concurrence. Un marché peut-être national, régional, saisonnier, concentré, diffus, captif, fermé, ambulant...Chaque caractéristique du marché entraîne des contraintes et des clefs de succès spécifiques qu'il est important d'identifier »⁴⁸

Une étude de marché s'agit : « d'une démarche systématique et scientifique de collecte, traitement et interprétation des informations, qui a pour objectif principal de réduire les incertitudes et de minimiser les risques. Elle permet de vérifier qu'il existe un marché et une demande potentielle, à partir du plus grand nombre possible de sources. Elle contribue, de ce fait, à diminuer les risques de démarrage en apportant la preuve de la validité du projet »⁴⁹

La réalisation d'une étude de marché a pour objet⁵⁰ :

- D'acquérir une connaissance approfondie du secteur dans lequel évoluera l'entreprise et des besoins réels de ce marché ;
- De définir, d'une manière plus précise, la nature et la consistance du bien et/ou du service que l'entreprise se propose de produire et d'écouler ;
- De déterminer la place que l'entreprise entend occuper dans ce secteur d'activité.

1.2.1.1 Connaissance de marché

L'étude du marché nécessite un examen méthodique et approfondi des documents actuels, des projections relatives au domaine d'activité en question, ainsi que des enquêtes et sondages auprès des consommateurs.

⁴⁸ <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/letude-marche/letude-marche-generalites/letude-marche-definition> consulté le 07/07/2022.

⁴⁹ LEGER-JARNIOU C., « *Etude de marché : Comment la réussir pour construire son business model* » Ed DUNOD, 4ème éd, Paris, 2011, P7

⁵⁰ BOUYAKOUB. F : « *L'entreprise & le financement bancaire* », éd CASBAH, Alger, 2000, P45.

1.2.1.2 Définition de la nature et des caractéristiques du bien à produire

Cette section permet à l'entreprise d'identifier et de déterminer les aspects techniques et qualitatifs du produit qu'elle entend commercialiser. Il est ainsi possible de mettre l'accent sur son application, voire sur ses performances et son caractère innovant, ainsi que sur les utilisations secondaires qui pourraient être produites, ce qui renforcerait l'intérêt et élargirait le marché, ainsi que sur les sous-produits qui pourraient en résulter. En fait, le rapport qualité/prix est un facteur décisif dans l'objectif de toute entreprise, car il permet de prendre en compte l'influence et le poids des producteurs existants ainsi que des futurs acheteurs.

1.2.2 Étude technique

L'entreprise décide des techniques de production et des équipements à acheter en fonction de l'importance du marché et du poids qu'elle entend lui accorder.

- Le processus de production ;
- Les caractéristiques de moyens de production ;
- Les besoins de l'entreprise ;
- La localisation de l'unité de production.

1.2.2.1 Processus de production

. Les techniciens peuvent généralement choisir parmi une variété de techniques pour obtenir un résultat spécifique. Afin de pouvoir comparer les procédés de fabrication et mesurer les performances technologiques des équipements proposés, une entreprise doit disposer d'une description des procédés de fabrication et des spécificités de chaque étape de production. Cependant, le choix d'une technologie ne dépend pas uniquement de préoccupations techniques; il est également fortement influencé par la capacité à acquérir, assimiler, voire modifier des innovations étrangères.

Pour éviter d'interférer avec le processus de production, le promoteur doit s'assurer de la disponibilité d'un personnel possédant les compétences et les connaissances nécessaires tant pour la gestion de l'entreprise que pour la maintenance des équipements, ce qui constitue un élément déterminant dans le contexte socio-économique. Il doit également tenir compte des progrès techniques réalisés dans des secteurs spécifiques. Compte tenu de l'importance de cette étape dans le développement d'une entreprise, il est essentiel de lui prêter attention et de lui

accorder un soin particulier, car une mauvaise analyse pourrait conduire à une mauvaise décision, entraînant la "mort programmée" du projet.

1.2.2.2 Caractéristiques des moyens de production

Cette décision est influencée par la quantité de production et le processus choisi.

En conséquence, le promoteur peut être confronté à un véritable dilemme : doit-il acheter une ligne dont la capacité de production est conforme à la décision prise, mais qui devra être remplacée plus tard s'il veut produire davantage, ou doit-il acheter dès le départ un équipement dont la capacité de production est plus élevée en prévision de l'évolution future des activités de l'entreprise, mais qui coûte plus cher ?

Mais quelle activité est la plus coûteuse ?

On voit donc que l'équipement à acheter (et ses qualités) pose certains défis.

1.2.2.3 Besoin de l'entreprise

Après avoir opté pour un mode de fabrication et défini les caractéristiques des moyens de production, il faut déterminer les besoins de l'entreprise, tant pour la phase d'investissement (bâtiment, matériaux divers) que pour la période d'exploitation (matières premières, eau, énergie, main-d'œuvre ?).

1.2.2.4 Localisation de l'unité de production⁵¹

Le placement de l'unité de production est un problème qui se pose de multiples façons d'une activité à l'autre, et qui est imposé dans certaines circonstances, comme l'exploitation d'un gisement. Par conséquent, au moins six facteurs sont susceptibles d'influencer le lieu d'implantation d'une unité de production :

- L'existence d'une partie importante des matières premières nécessaires à la production;
- La proximité des marchés à satisfaire;
- La disponibilité d'un terrain d'assiette, suffisamment grand pour contenir l'unité et les extensions éventuelles;
- L'existence des commodités énergie, eau, combustibles;
- L'existence des moyens de communication et de transport des personnes et des marchandises ;
- La disponibilité d'une main-d'œuvre.

⁵¹ F. BOUYAKOUB, Op.cit., P51.

Les dépenses liées aux intrants du site, tels que le transport, la main-d'œuvre, les matières premières, l'eau et l'électricité, les connexions de communication, la construction des terrains et des bâtiments, etc. sont également prises en compte.

Après avoir comparé les coûts de chaque possibilité, la décision finale concernant le site à utiliser est prise.

1.2.3 Etude organisationnelle

L'organisation structurelle est une phase cruciale du développement des entreprises. Elle concerne l'interaction entre les fonctions, l'élément humain et la technologie de gestion. Les éléments suivants sont les composantes de l'étude de l'organisation :

- Préfigurer les différentes de gestion et de production de l'entreprise, en tenant compte les fonctions de base;
- Déterminer et évaluer les moyens humains et matériels à mettre en places;
- Évaluer les surfaces nécessaires à chaque atelier et magasin (production, maintenance, stockage), ainsi qu'au bloc, administratif et autres aménagements nécessaires ;
- Estimer les besoins en équipements de gestion et de transport.

L'organisation structurelle de l'entreprise est structurée de manière à ce que toutes les actions des fonctions convergent vers un objectif commun, à savoir l'accomplissement continu de la mission de l'entreprise.

Les prérogatives et obligations de chaque structure doivent être clairement établies et délimitées pour éviter les risques de chevauchement (désordres).

1.2.4 Estimation des coûts

Cette étape consiste à effectuer des recherches sur les coûts d'investissement et d'exploitation du projet, dans le but de trouver le coût de production le plus bas tout en tenant compte de l'inflation.

Ce processus implique le calcul du coût total du projet, qui sera justifié et manifesté à l'aide de fonctions et d'estimations pro-forma.

1.2.4.1 Principales ressources pour les données sur les coûts d'investissement

Les différentes méthodes de communication des coûts de certains matériaux et équipements, tels que les véhicules de transport et les équipements de manutention, incluent les catalogues,

la presse et la publicité sportive. Le promoteur doit se tourner vers d'autres sources d'information pour estimer le coût de son projet car les ventes sur les chaînes de production se font généralement par le biais de commandes particulières.

Il peut utiliser comme guide les coûts de réalisation d'une entreprise similaire. Il devra cependant actualiser ces informations en fonction des décisions prises et des circonstances économiques et sociales de la région d'implantation, en tenant compte des dates variables d'acquisition des équipements, de réalisation du projet et d'organisation du travail, auxquelles il est possible d'ajouter des conditions économiques variables.

1.2.4.2 Sources d'information sur les coûts d'exploitation

La majorité des prix des matières premières ou des consommables peuvent être obtenus par l'entreprise auprès de fournisseurs nationaux ou internationaux tout en tenant compte de l'évolution de ces prix dans le temps.

En général, des enquêtes portant sur des entreprises similaires ou des entreprises ayant des emplois similaires sont utilisées pour déterminer les dépenses salariales.

1.2.4.3 Coûts fixes et coûts variables

Les coûts fixes et variables sont inclus dans les coûts de production. Tout d'abord, les Coûts fixes ou charges de structure sont indépendants de la production et concernent la structure de l'entreprise. Il s'agit du coût total d'une exploitation qui n'est pas lié à la fourniture, à la fabrication ou à la vente des produits ; ces coûts sont constants quel que soit le volume de production. Ces dépenses concernent généralement l'administration, la comptabilité, la sécurité et l'amortissement des équipements. Etant donné que ces coûts varient en fonction du niveau de concurrence, du climat économique dans lequel évolue l'entreprise, des avancées technologiques, etc., l'expression "coûts structurels" est plus précise que celle de "dépenses fixes". En fait, on peut affirmer que ces dépenses ne sont pas constantes à jamais.

Les coûts variables sont également appelés coûts opérationnels. Ce sont les coûts liés à la production, ou la partie du coût global qui varie en fonction de la quantité du produit. Ils couvrent tous les coûts d'exploitation qui sont directement liés à la fourniture, à la création et à la vente d'un produit, tels que le coût des fournitures pour les travailleurs individuels, etc.

1.2.4.4 Coûts total et coût unitaire

Le prix d'un produit est égal à l'ensemble de ses coûts de fabrication et de distribution. Le coût total des quantités produites divisé par la quantité produite donne le coût unitaire ou le coût moyen.

1.2.4.5 Coûts fixes unitaires et les coûts variables unitaires

La proportion du total des coûts fixes par rapport aux quantités produites est appelée le coût fixe unitaire. Rapporté aux quantités produites, le coût variable unitaire est le rapport de tous les coûts variables.

1.2.4.6 Coûts de production, les coûts de distribution et les prix de ventes

-Coût de production: Prix d'achat (de produits finis ou de matières premières) plus les coûts fixes et variables supplémentaires encourus avant la vente.

-Coût de distribution: se composent des dépenses variables et constantes associées à l'acte de vente (publicité, promotion, etc.).

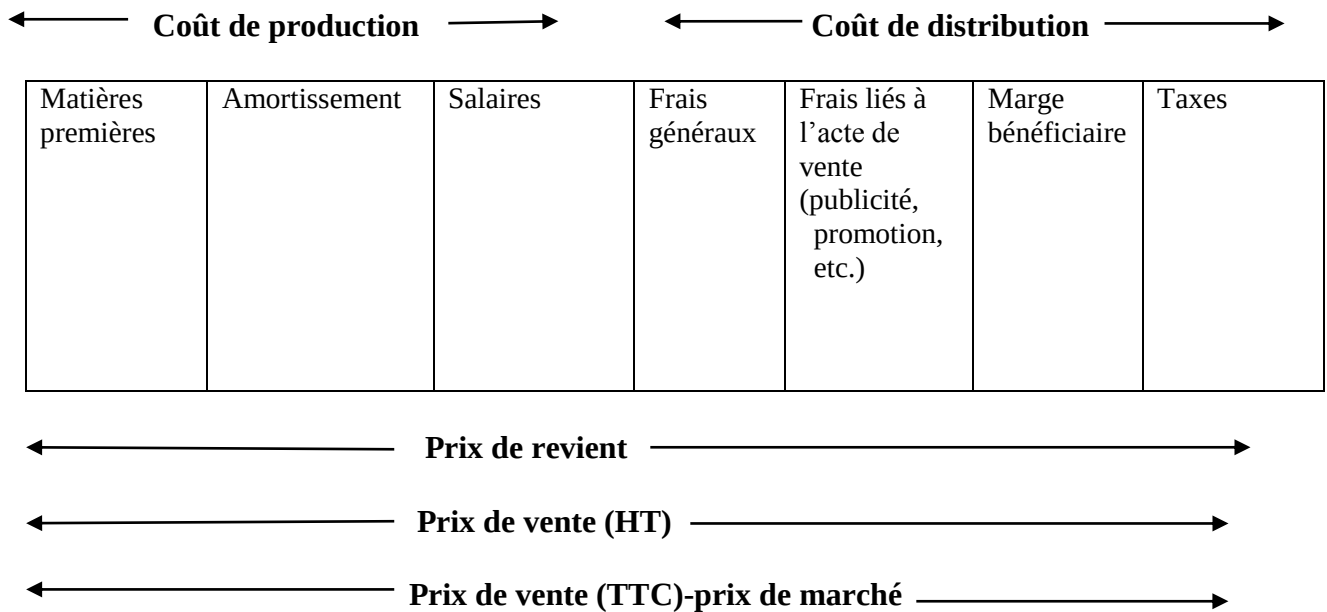
- Prix de revient: Il est obtenu en combinant les coûts de production et de distribution.

-Prix de vente hors taxes: Sa valeur est le prix de revient plus la marge bénéficiaire.

-Prix de vente (TTC): prix de revient + marge bénéficiaire + taxes.

Les concepts expliqués ci-dessus pour le coût d'un produit peuvent être représentés dans un schéma comme illustré ci-dessous :

Figure 5 : La construction des prix d'un produit



Source : F.BOUYAKOUB, « *l'entreprise et le financement bancaire* », Edition CASBAH, Alger, P59.

1.2.4.7 Les problèmes causés par les changements de prix

L'évolution des prix est cruciale pour le développement d'un projet car la réalisation effective du projet peut prendre plusieurs mois, voire plusieurs années, selon le type d'activité. Par conséquent, il est nécessaire de réserver des fonds pour le projet.

Provision pour les imprévus physiques et les augmentations de prix :

Le promoteur doit agir de manière logique et prudente, en tenant compte des risques d'erreur et/ou d'omission, pour effectuer une double provision après avoir analysé soigneusement toutes les composantes du projet et en basant toutes les estimations de coûts sur les prix effectifs actuels. La première disposition vise à protéger contre les "aléas physiques".

Son montant varie en fonction des caractéristiques du projet et des risques associés. En tout état de cause, elle ne devrait pas dépasser 20 % du coût total du projet.

-La seconde, qui est utilisée pour augmenter les prix, tient compte des retards de réalisation des investissements.

1.2.5 Etude commerciale

Cette étude est centrée sur l'analyse des actions commerciales ; elle est conseillée pour savoir "comment vendre le produit". Cette étude permet à l'entreprise d'atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés en termes de chiffre d'affaires et de part de marché cible. En effet, le chef d'entreprise peut facilement déterminer ses objectifs et choisir les actions commerciales qui en découlent.

1.2.5.1 Actions relatives au prix

Nous pouvons évaluer la qualité présumée du produit et le comparer à des produits similaires sur la base du prix. Les méthodes suivantes sont utilisées pour déterminer le prix :

- L'approche basée sur la demande ;
- L'approche basée sur la concurrence;
- L'approche en fonction des coûts.

1.2.5.2 Actions relatives au produit / service

Cette phase de l'étude de marché permet à l'entreprise qui va développer le produit ou le service de le valider. Et le lancement de ce produit coïncide, en général, avec le lancement de l'entreprise.

1.2.5.3 Actions relatives à la distribution

Ils sont conçus pour permettre aux clients d'accéder au bien ou au service. Les biens sont soit distribués en libre-service, soit conservés en service, soit mis à la disposition des clients dans les magasins. Chaque magasin a une disposition, une structure, un décor, des options de personnel, etc. qui lui sont propres. L'étude de marché sert de base au choix de notre stratégie de distribution car elle nous permet d'examiner et d'analyser notre clientèle actuelle. L'un des éléments clés des activités de distribution est la force de vente. Une définition traditionnelle développée par les grandes entreprises se lit comme suit : « la force de vente est composée d'hommes spécialement formés aux produits et aux clientèles. Elle est chargée de faire en sorte que les objectifs de vente fixés par l'entreprise soit atteints »⁵².

Il est essentiel de bien exécuter la distribution et pour être un vendeur compétent, vous devez posséder certaines des qualités suivantes⁵³ :

⁵² IDIR.S, et LARBI .S, « la création et le financement des PME/PMI », UMMTO, P24.

⁵³ AZOUANLI.W et AIT MOULOUD.Y, « Création des PME », UMMTO, FSEG, 2001, P44.

- La méthode et l'organisation : - Le vendeur passera plus de temps avec les clients et moins de temps à conduire ;
- La communication: c'est avoir le plaisir de communiquer avec les autres ;
- L'adaptabilité: Elle doit être appréciée dans tous les scénarios ;
- La motivation : Le vendeur veut que son entreprise et son initiative soient couronnées de succès ;
- L'énergie et persévérance : Il devra tirer les leçons de ses erreurs et les appliquer pour réussir.
- L'empathie : Elle consiste à se préoccuper des autres, à faire un effort pour les comprendre et à identifier leurs espoirs, leurs inquiétudes et leurs désirs ;

Bien qu'ils ne soient pas toujours présents chez le vendeur, ces attributs sont importants pour lui.

1.2.6 L'étude financière de projet

Cette analyse consiste à traduire les informations reçues en termes financiers et à évaluer la rentabilité du projet. L'étude financière est une procédure qui permet de révéler progressivement les besoins financiers résultant de l'activité de l'entreprise et les sources potentielles de ressources pouvant répondre à ces besoins.

Pour mener une bonne étude financière de projet, le créateur adopte la démarche suivante :

- Construction du plan de financement
- Compte de résultat prévisionnel

1.2.6.1 Construction du plan de financement

Il est indispensable de répertorier l'ensemble des besoins et des ressources financières disponibles afin de déterminer le coût du projet ou son coût final afin d'identifier des solutions pour les capitaux manquants. C'est ce que l'on appelle "le plan financier initial", et il se présente sous la forme d'un tableau en deux parties :

Tableau 6 : Le plan de financement initial

Besoin durable	Ressource durable
-Frais d'établissement. -Investissement (HT). -Besoin en fond de roulement (BFR).	-Capital social (ou apport personnel). -Compte courant d'associés. -Subvention ou prime d'équipement. -Emprunt à moyen ou court terme.
Total	Total

Source : F.BOUYAKOUB, « *l'entreprise et le financement bancaire* », Edition CASBAH, Alger 2001.

La première partie - besoins durable :**i. Les frais d'établissement**

Sont une composante des coûts à long terme encourus pour le bénéfice du projet, et les coûts de ces éléments seront amortis au fil du temps dans le compte de résultat.

ii. Investissement (HT).

Il s'agit des outils et des équipements de production de l'entreprise, et l'investissement de l'entreprise comprend donc ;

- Équipements, brevet, licence, droit au bail, fonds de commerce ;
- Achat de terrain, matériels, machines, mobiliers, véhicules, installations et construction;
- Versement de dépôts et cautionnements, on peut citer par exemple : Versement de loyer en garantie des trois mois de la location d'un local commerciale.

iii. Le Besoin de Fond de Roulement (BFR)

C'est un indicateur de l'équilibre financier à court terme. Le **BFR** est calculé comme suit :

BFR= stocks moyen + en cours moyens créances client TTC- en cours moyens dettes fournisseurs TTC

Deuxième partie – Ressource Durable

La deuxième section du tableau porte sur l'identification des ressources durables. Elle le fait en examinant spécifiquement les deux catégories d'investissements nécessaires au projet, à savoir les investissements et les immobilisations ainsi que les investissements correspondant aux besoins en fonds de roulement.

1.2.6.2 Compte de résultat prévisionnel

Permet d'avoir une vue générale de la vie de l'entreprise pendant une période déterminé.

Tableau 7 : Compte de résultat prévisionnel

[illegible]

Source: F.BOUYAKOUB, « *l'entreprise et le financement bancaire* », Edition CASBAH, Alger, 2001

Étant donné que la situation de la trésorerie au cours des premiers mois peut nécessiter le recours à des prêts bancaires à court terme, le compte de résultat ne peut être terminé.

Le tableau suivant présente le plan de trésorerie et comprend toutes les entrées et sorties d'argent prévues pour la première année. « Un plan de trésorerie est un tableau permettant de mettre en évidence les décalages entre tous les encaissements et tous les décaissements de l'entreprise au cours d'une période donnée. Pour une création d'entreprise, on l'établit généralement sur un an en retenant une périodicité mensuelle »⁵⁴

Tableau 8: Plan de trésorerie

	Janvier	Février	Mars	Etc.
Solde en début de mois (+ou-)				
<u>Encaissement (TTC)</u> -Exploitation - CA réalisé comptant 60 jours à 90 jours -Hors exploitation -Apport en capital -Décalage emprunts LMT contractés -Prévus / subvention d'équipement				
Total (1)				
<u>Décaissements (TTC)</u> D'exploitation -Achats effectués -Autre charges externes -Impôt et taxes -Charges sociales -TVA réservée -Chargés financières Hors exploitation -Remboursement d'immobilisations				
Total (2)				
Solde en fin de mois (2-1)				

Source : F.BOUYAKOUB, « *l'entreprise et le financement bancaire* », Edition CASBAH, Alger 2001.

⁵⁴GREVET A., « *Créer ou reprendre une entreprise* », EYROLLES, 26ème éd, PARIS, 2013, P118.

Il faut noter que le solde trésorerie du mois est un solde cumulé d'un mois sur l'autre, de manière à savoir, par rapport aux prévisions d'activité, ce que l'entreprise a pour disponibilité du moment, la plupart des dispositions d'entreprise nouvelles intervenant la première année sont le fait de problème de trésorerie, et pour éviter ce problème il faudrait prévoir des crédits bancaires de fonctionnement et tenir compte de leur coût dans le compte de résultat.

1.2.7 Le choix de statut juridique

Cette étape consiste à donner à votre initiative de création d'entreprise le fondement juridique dont elle a besoin pour fonctionner dans le cadre de la loi. Le créateur doit prendre en compte la nature de l'activité, la volonté de s'associer, la gestion de l'entreprise, le régime fiscal et social avant de décider du statut juridique. Le choix de structure juridique est important car il conditionne le mode de financement de l'entreprise, mais aussi la responsabilité personnelle de son créateur, son imposition, sa couverture sociale, la possibilité pour son conjoint de travailler dans l'entreprise en étant rémunéré, ainsi que le montant des droits et taxes qui seront acquittés par ceux qui, plus tard, reprendront cette entreprise⁵⁵.

Section 2 : Modes de financement

Le financement de l'entreprise permet de disposer de ressources qui lui sont nécessaires sur le plan pécuniaire, ainsi le financement conditionne la survie de l'entreprise. En général, l'entreprise doit inévitablement accumuler les ressources ou moyens financiers nécessaires à sa création, puis ceux nécessaires à son fonctionnement et à son expansion. Les besoins financiers d'une entreprise sont d'abord déterminés par la composition de son fonds de roulement et les liquidités nécessaires à ses transactions. Ensuite, ses activités et les mesures qu'elle prend pour maintenir ou augmenter son capital de production. Il convient de noter que les principales sources de financement sont les suivantes :

- Des capitaux propres.
- Des marchés de capitaux.
- Des capitaux d'emprunts

⁵⁵ PAPIN. R, « *Création d'entreprise : comment trouver le meilleur financement* », Ed DUNOD, 2018, Paris, P35.

2.1 Analyse des Besoins de Financement

Une société passe par différentes étapes dans sa vie, à savoir :

- phase de démarrage ;
- phase d'exploitation ;
- phase d'extension de l'activité.

Chacune de ces étapes nécessite un financement suffisant. La nature de l'activité détermine le montant qui doit être adapté.⁵⁶

2.1.1 Besoins de financement pour les premières étapes (phase de démarrage)

Cette première étape peut être appelée le cycle d'investissement. Le cycle d'investissement est défini comme « l'ensemble des opérations relatives à l'acquisition ou à la création des moyens de production incorporels (brevets, licence, logiciel), corporels (terrain, construction, matériel de transport), ou financiers (titres de participation). Il englobe également la partie immobilisée de l'actif de roulement (stock, créances) »⁵⁷

2.1.2 Besoins liés au cycle d'exploitation

Cette phase se caractérise par la nécessité pour l'entreprise de faire face à sa situation financière immédiate. Le cycle d'exploitation correspond à « l'ensemble des opérations successives qui vont de l'acquisition des éléments de départ (matières premières, marchandises...) jusqu'à l'encaissement du prix de vente des produits (ou services) vendus »⁵⁸. Il est en général un cycle qui correspond au processus cyclique :



La durée du cycle d'exploitation varie d'une entreprise à l'autre dépendamment de son activité et le besoin de financement dépend de la longueur du cycle d'exploitation, la durée des crédits obtenus des fournisseurs, et l'évolution de certains éléments d'exploitation.

⁵⁶ KHEBBACHE.M, « La lutte contre le chômage : création de micro-entreprises au niveau de l'ANSEJ : Cas de la wilaya de Bejaia » Master II en management économique du territoire et entrepreneuriat

⁵⁷ ANAIRI F., RADIS., « Sources De Financement Des Petites Et Moyennes Entreprises (PME) Et Contraintes De Survie », Maroc, P319

⁵⁸ ANAIRI F., RADIS., Op.cit., P320.

2.1.3 Besoin de financement pour la phase d'extension de l'activité

L'objectif d'accroître l'efficacité et d'améliorer la qualité de la production en remplaçant les équipements de production (achat de nouveaux matériaux) et en embauchant de nouveaux employés a conduit à la nécessité d'un financement pour cette phase. Les dépenses nécessaires pour mener à bien ces initiatives sont plus importantes que celles des étapes précédentes. Or, si l'entreprise ne dispose pas de ressources suffisantes, elle risque de ne pas être en mesure de couvrir ces dépenses et de manquer des perspectives de croissance.

2.2 Sources de financement de l'entreprise

Le dirigeant de l'entreprise doit choisir parmi une variété de sources financières pour répondre aux besoins de financement que l'entreprise exprime à chaque étape de sa vie, en tenant compte des besoins exprimés ainsi que de l'impact de chaque type de financement sur la rentabilité de l'entreprise et d'autres facteurs, tels que la structure de la dette de l'entreprise et la répartition des coûts entre charges variables et charges fixes.

2.2.1 Le financement par fonds propres

« Les fonds propres de l'entreprise sont constitués par l'agrégat des capitaux propres (capital social + réserve + bénéfices de l'exercice). »⁵⁹. Le financement est réalisé à travers de l'autofinancement & la mise en réserve du Résultat de l'exercice et/ ou l'augmentation du capital.

2.2.1.1 l'autofinancement

L'autofinancement est le financement interne de l'entreprise généré par son activité. « L'Autofinancement apparaît comme un surplus monétaire que l'entreprise peut librement affecter. L'Autofinancement est le fait de financer 100% d'un investissement avec des ressources propres à l'entreprise ». ⁶⁰ Le mode de financement idéal pour les entreprises est l'autofinancement, qui est aussi le plus simple à adopter car il ne nécessite pas l'approbation de personnes extérieures à l'entreprise et n'entraîne aucune dépense.

⁵⁹ VIZZAVONA.P, « *pratique de gestion* », Edition BERTI, Paris, 1995, p393.

⁶⁰ OUKHALED L., SADEK S., « *Evaluation de la politique d'autofinancement au sein d'une PME Cas : Pharmacie officine A.D de A.E.H* », Mémoire de master option finance d'entreprise, UMMTO, 10/10/2017.

Après le versement des dividendes, il reste l'autofinancement de l'entreprise. Il a l'avantage de garantir l'indépendance et la stabilité financière de l'entreprise et de limiter le recours à l'endettement.

2.2.1.2 l'augmentation de capital

L'augmentation de capital permet à l'entreprise de lever des fonds autrement que par un crédit bancaire où un emprunt obligataire⁶¹. On distingue l'augmentation du capital en numéraire et l'augmentation du capital par incorporation de réserves.

Augmentation du capital en numéraire

« L'augmentation du capital en numéraire est le procédé idéal pour consolider les capitaux permanents de l'entreprise. »⁶² Une augmentation de capital en numéraire est une augmentation de capital rendue possible par un apport frais, qui nécessite l'émission de nouvelles actions avec un dividende. L'émetteur faisant appel à l'épargne publique, le but de l'opération est évidemment de renforcer ses capacités financières. Ce type de pratique commerciale est avantageux tant pour l'entreprise, qui profitera de l'argent collecté pour développer ses activités, que pour l'actionnaire, qui bénéficiera éventuellement de dividendes.

Augmentation du capital par incorporation de réserves

Lorsqu'une société procède à une augmentation de capital par incorporation de réserves, l'opération se traduit par une distribution d'actions gratuites aux anciens actionnaires ou par une augmentation de la valeur nominale des actions. L'objectif n'est donc pas de lever des fonds, contrairement à une augmentation de capital en numéraire, mais plutôt de renforcer la confiance des anciens actionnaires. Cette opération est neutre sur un plan financier puisqu'il s'agit d'un simple transfert, du compte de « Réserves » vers le compte « Capital social » au passif.

Les avantages de l'augmentation du capital

- L'augmentation du capital est une source durable au vrai sens du mot, puisqu'elle ne contraint pas l'entreprise à des échéances fixes de remboursement ;

⁶¹ CHARLES A., MAURICE S., REDOR E. : « *Le financement des entreprises* », Ed ECONOMICA, 2ème Ed, Paris, 2014, p197.

⁶² VIZZAVONA.P, « *pratique de gestion* », Edition BERTI, Paris, 1995, p393.

- Il peut également être employé pour aider une situation financière difficile et financer des projets très importants ;
- Elle renforce la solvabilité de l'entreprise ;
- Représenter le partage originaire du pouvoir dans l'organisation ;
- Assurer la sécurité financière de l'entreprise ;

Les limites de l'augmentation du capital

- Le retour sur investissement anticipé par les actionnaires pourrait être supérieur au taux d'intérêt de l'emprunt. Par conséquent, la politique de dividendes de l'entreprise pourrait entraîner un coût supérieur au coût de l'emprunt.
- L'augmentation de capital, si elle n'est pas suivie par les actionnaires initiaux, peut se traduire par l'entrée au capital de nouveaux actionnaires pas forcément favorables à l'équipe de direction et peut même dans le pire des cas se traduire par une perte de contrôle de l'entreprise au profit d'un nouvel actionnaire.

2.2.2 Financement à partir des marchés de capitaux

Les marchés monétaires et financiers ont pour fonction principale de faciliter les interactions entre les agents économiques afin d'établir un équilibre entre l'offre de capitaux provenant de certaines sources et la demande de capitaux provenant d'autres sources.

2.2.2.1 Marché monétaire

Ce marché, qui concerne les institutions financières bancaires, facilite l'échange de titres de trésorerie, notamment les billets de trésorerie, les bons du Trésor et les obligations à moyen terme, ainsi que l'offre et la demande de liquidités à l'intérieur du système bancaire, simplement par l'intermédiaire de leur banque.

2.2.2.2 Marché financière

Ce marché assure l'équilibre entre les capacités et les besoins de financement⁶³ des agents économiques financière. Elle concerne l'achat et la vente de titres (tels que des obligations et des actions) émis par des sociétés. Ainsi, les entreprises ayant besoin de financement achèteront des actions. À l'inverse, celles qui ont la capacité de se financer vont émettre des titres.

⁶³ Besoins de financement : sont des capitaux nécessaires au financement d'un projet d'investissement au démarrage ou phase d'exploitation.

2.2.3 Le financement par endettement

La dette peut prendre la forme d'emprunts obligataires obtenus par la vente d'obligations sur le marché financier, de crédits à long terme, de crédits à court terme, ou de crédits à long et moyen terme.

2.2.3.1 Crédit à court terme

Le crédit à court terme, dont la durée est inférieure à deux ans, permet de financer les opérations et les demandes actuelles de l'entreprise. Il existe plusieurs façons de se financer en utilisant le crédit à court terme :

A. Crédits de trésorerie

Il s'agit d'une avance financière accordée par la banque pour financer un manque de liquidités. Elles se présentent sous plusieurs formes et sont destinées à faire face aux problèmes de trésorerie :

- **La facilité de caisse :** La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier de courts décalages entre ses dépenses et ses recettes, elle est caractérisée par sa courte durée (quelques jours par mois).
- **Le découvert :** C'est le type de crédit le plus recherché et le plus souvent utilisé car il permet à une entreprise de répondre temporairement à des besoins en fonds de roulement supérieurs à son fonds de roulement disponible.⁶⁴
- **Le crédit de compagne:** prévu dans le cas où le cycle d'exploitation de la société, le cycle de vente, ou les deux séquentiellement sont saisonniers
- **Le crédit relais :** C'est un type de découvert qui permet d'anticiper une rentrée d'argent qui doit se produire dans un délai et pour un montant précis ,cette rentrée peut provenir d'une vente d'actifs ou d'une augmentation de capital.

B. Mobilisation de créances

L'entreprise qui a fixé des délais de paiement peut obtenir des liquidités en mobilisant ses créances avant leur date d'échéance de plusieurs manières, notamment :

⁶⁴ BOUYACOU B. : « *L'entreprise et le financement bancaire* », éd CASBAH, Alger, 2000, P 234-235.

- **L'affacturage** : Un contrat appelé "accord d'affacturage" prévoit le transfert de la propriété de créances commerciales à une entreprise spécialisée qui sera chargée de recouvrer et de payer les créances pour le compte du titulaire du contrat.
- **La cession de créance professionnelle** : Il permet de céder des créances inscrites sur un bordereau à titre d'escompte ou de garantie. Cette dernière permet à la banque d'acquérir la propriété des créances après leur livraison. Le cédant reste le garant solidaire du paiement des créances cédées.
- **L'escompte des effets de commerce** : Une banque achète des effets de commerce, tels que des traites, des billets à ordre et des lettres de change, à une société avant l'échéance des effets en échange du paiement d'agios. Ce processus est connu sous le nom d'escompte. Le cédant, qui est le bénéficiaire du crédit, continue de garantir le paiement⁶⁵. La cession de la créance au profit d'un tiers s'effectue par endossement.

2.2.3.2 Crédit à moyen et long terme

Le crédit à moyen terme est destiné à financer des investissements variés. Il s'agit d'un prêt d'une durée de 2 à 7 ans, tandis que le crédit à long terme a une durée de 7 à 20 ans et est destiné à financer des investissements à long terme.

In reality, the medium-term credit allows for the financing of not only the necessary tools and materials for the industrial firms, but also some low-cost buildings. Furthermore, long-term credit is typically provided to borrowers in the form of loans made in full available to them by specialized organizations. The long term is mostly financed through borrowing resources, mainly through bond issuance.⁶⁶

Il est accordé aux entreprises après une analyse minutieuse de la rentabilité du projet d'investissement, ainsi que d'autres éléments comme le niveau d'activité et la situation financière de l'entreprise. Le crédit est donc accordé en fonction de la capacité de l'entreprise à

⁶⁵ CHARLES A., MAURICE S., REDOR E. : « *Le financement des entreprises* », Ed ECONOMICA, 2ème Ed, Paris, 2014, p81.

⁶⁶ BOUYAKOUB F., Op.cit., P252.

rembourser ses dettes et à faire face à ses autres obligations. Il dépend également du risque du prêteur, qui est évalué par les agences de notation.

2.2.3.3 Le crédit-bail (ou leasing) ⁶⁷

Est un mode de financement des investissements. Permet à tous les catégories de l'entreprise des finances leur investissement et l'extension de leur activité. Une d'autre terme c'est une technique qui permet à l'entreprise d'utilisé un bien sans avoir l'obligation de l'acheter, que soit avec ses propres fonds ou en s'endettant.

Les avantages du financement par le leasing

- Le crédit-bail permet aux entreprises de s'équiper sans avoir besoin de réaliser un investissement. La capacité de l'entreprise à lever des fonds est accrue par cette stratégie de financement ;
- Les entreprises ayant une faible capacité d'endettement peuvent financer leur développement par le biais du leasing ;
- Elle est simple à obtenir car les garanties demandées sont faibles par rapport à celles de la banque ;
- Comme l'entreprise garantit et finance l'investissement à 100%, le leasing n'implique aucun effort d'autofinancement préalable.

Les restrictions du financement par leasing

- La société ne peut pas fournir de garanties aux créanciers potentiels car elle ne contrôle pas ses actifs ;
- Le leasing est toujours plus cher qu'un prêt bancaire ;
- Toute valeur résiduelle qui pourrait exister à la fin du contrat de location appartiendra au bailleur.

2.2.4 Aides de l'État

Les pouvoirs publics s'attaquent de plus en plus activement aux problèmes du système bancaire en matière de financement de ce type d'activité, afin de remédier aux carences du marché financier en général et des PME en particulier.

Les autorités publiques en Algérie ont mis en œuvre une variété de programmes de soutien aux PME. Les changements institutionnels, l'élimination du plafond d'investissement, les exigences

⁶⁷ BOUYAKOUB F., Op.cit., P253.

réglementaires pour les banques de financer et de promouvoir les entrepreneurs qui créent des petites entreprises grâce à l'implication du secteur bancaire, ainsi que des groupes qui soutiennent cette action (ANADE, CNAC, ANGEM, ANDI).

Les avantages des aides de l'Etat

- Veiller à ce que les promoteurs reçoivent gratuitement une formation, un soutien, une orientation, une assistance technique et un accompagnement dans le cadre de leurs activités ;
- Une exonération totale des impôts pendant une période déterminée ;
- Exonération des taxes douanières pour les produits et services importés qui sont utilisés directement pour réaliser l'investissement ;
- Les prêts non rémunérés à titre de la création d'activité ;
- Les crédits bancaires sont bonifiés à 100%.

Les limites des aides de l'Etat.

Ces modes de financement ne présentent pas d'inconvénients majeurs, hormis l'investissement nécessaire (donc moins de temps pour faire avancer le projet).

L'entrepreneur doit investir beaucoup de temps dans le processus de constitution du dossier afin de pouvoir utiliser ces dispositifs. De plus, il est difficile d'avoir une connaissance complète de toutes les aides auxquelles on a droit, et la recherche des aides déjà en place prend un temps considérable. Nous pouvons donc conclure que l'un des principaux obstacles à ce type de financement est la lenteur des processus administratifs, l'absence de coordination et de transparence, ou encore le manque d'information et son échange entre les différents partenaires impliqués dans la constitution des sociétés, tels que le promoteur, le dispositif, le Trésor public, la banque, le fonds, ou le fonds de garantie.

Section 3 : Structure de financement et d'accompagnement de la PME en Algérie

Les dispositifs d'aide à la création d'entreprises (ANDI, ANGEM, ANSEJ, et CNAC), les systèmes d'incitation à l'investissement, l'aide à l'accès au financement à travers les fonds de garantie des crédits bancaires, et les structures de soutien et de stimulation économique locale ne sont que quelques-unes des manières dont s'exprime l'aide à la création d'entreprises en Algérie. Dans cette section, nous allons aborder les quatre outils que les entrepreneurs algériens peuvent utiliser pour créer des petites et moyennes entreprises.

3.1 Agence Nationale pour le Développement des Investissements (ANDI)

Suite aux diverses réformes engagées en Algérie durant la décennie 1990, L'ANDI a été créée en 1993 sous le nom de l'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement APSI, puis en 2001 sous le nom de l'Agence nationale de Développement des investissements (ANDI).

L'Agence nationale pour le développement des investissements est un organisme public autonome doté de la personnalité juridique. Son objectif principal est de faciliter les formalités administratives liées au démarrage des projets de création d'entreprise par le biais d'un guichet opérationnel unique afin de développer et de suivre les investissements.

3.1.1 Missions de l'Agence

L'ANDI a pour objectif de promouvoir et de développer les investissements. Pour ce faire, elle accueille chaleureusement les investisseurs potentiels algériens ou étrangers et leur offre un soutien informationnel pour la réalisation de leurs projets.

L'ANDI assure pour les jeunes promoteurs les missions suivantes⁶⁸ :

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

Ces investissements bénéficieront donc de l'exonération de l'IBS et de la TAP pendant trois ans, ainsi que de l'exonération de la TVA, des droits de mutation à titre onéreux pour toute acquisition immobilière réalisée dans le cadre de l'investissement en question, et des droits de douane pour les équipements. Ces investissements bénéficient de divers avantages, tels que des prêts sans intérêt et des taux d'intérêt bancaires bonifiés sur les équipements, en plus des exonérations fiscales. Ce dispositif encourage les investissements nationaux et étrangers, dans

⁶⁸ <https://www.industrie.gov.dz/?L-Agence-nationale-du> consulté le 07/07/2022

le but de dynamiser l'économie locale. Il s'inscrit également dans la logique de l'attractivité de la région.⁶⁹

3.2 Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE)

L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat, a été créée le deuxième semestre de 1996 sous le nom de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), puis en Novembre 2020 sous le nom de l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE).

L'ANADE met en place un dispositif de Soutien à l'Emploi des Jeunes afin de traiter le problème du chômage et de l'insertion des jeunes algériens dans le monde du travail. En effet, grâce à ce dispositif, le jeune algérien âgé entre 19 et 40 ans peut créer sa propre entreprise.

3.2.1 Objectifs et Activités de l'ANADE

L'efficacité de ce système dépend de deux objectifs clés⁷⁰ :

- Favoriser la création et l'extension d'activité de biens et de services par les porteurs de projets.
- Encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'entrepreneuriat.

Afin de mettre en pratique leurs idées et de reconnaître leur potentiel entrepreneurial, un ou plusieurs jeunes Algériens peuvent utiliser ce dispositif pour lancer leur propre entreprise.

Après avoir évoqué les objectifs d'ANADE, nous pouvons passer aux activités de ce dispositif. L'ANADE assure le soutien et le suivi de la création d'une pme ou micro entreprise créée par le jeune promoteur et aussi finance l'extension qui concerne les investissements réalisés par une petite et moyenne entreprise en situation d'expansion. Le ou les jeunes promoteurs peuvent créer leur petite et moyenne entreprise à condition qu'elle concerne une activité de production des biens et services car les activités commerciales sont exclues.

D'un autre côté, l'ANADE assure aussi le financement de cette PME selon plusieurs plafonds tout dépend du montant de l'investissement.

⁶⁹ AKNINE SOUIDI R. ET FERFERRA Y., « *Entrepreneuriat et création d'entreprise en Algérie : une lecture à partir des dispositifs de soutien et d'aide à la création des entreprises* », Revue des sciences économiques et de gestion, N°14, 2014, p70.

⁷⁰ <http://www.ansej.org.dz/> consulté le 07/07/2022

3.2.2 Mission of de l'ANADE

L'ANADE a pour missions⁷¹ :

- Soutenir, conseiller et accompagner les porteurs de projets à la création d'activités.
- Mettre à la disposition des porteurs de projets toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités.
- Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS et CASNOS, etc.).
- Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement – divers secteurs.
- Assurer une formation sur la technique de gestion de la micro-entreprise au profit des porteurs de projets.
- Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création et l'extension d'activité.

3.2.3 Mode de financement de l'ANADE

Depuis Janvier 2021, l'ANADE offre trois modes de financement avec un plafond d'investissement de 10 000 000 DA⁷² :

I. L'Autofinancement

Le promoteur contribue 100% du montant d'investissement

II. Financement mixte (PROMOTEUR ET ANADE)

PROMOTEUR	ANADE
50%	50%

III. Financement triangulaire (ANADE, Banque et Promoteur)

Si le promoteur est salarié :

PROMOTEUR	ANADE	BANQUE
-----------	-------	--------

⁷¹ <http://www.ansej.org.dz/index.php/fr/presentation-de-l-ansej/presentation-du-l-ansej> Consulté le 07/07/2022

⁷² Document de l'ANADE, « Présentation du dispositif ANADE ».

15%	15%	70%
-----	-----	-----

Si le promoteur est un chômeur ou étudiant :

PROMOTEUR	ANADE	BANQUE
5%	25%	70%

3.3 Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La caisse nationale d'assurance chômage créé en 1994 sous la tutelle du Ministère du Travail et de l'Emploi et de la Sécurité Sociale. Dans le cadre de la lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC initialement créée pour prendre en charge les chômeurs licenciés des entreprises publiques, se transforma en 2004 en dispositif œuvrant à soutenir les chômeurs porteurs de projet d'investissement⁷³.

Ce dispositif est destiné aux chômeurs qui satisfont les conditions d'âge entre 30 et 50 ans, notamment pour les personnes ayant perdu leur poste d'emploi et inscrits auprès de l'Agence Nationale de l'Emploi (ANEM) depuis au moins 06 mois⁷⁴.

- Disposer d'un diplôme ou attestation professionnelle en rapport avec l'activité projetée ;
- Disposer de capacités financières pour contribuer au financement de son projet ;
- Ne pas avoir déjà bénéficié d'une mesure d'aide de l'Etat au titre de la création d'activité : ANADE, ANGEM, ANDI...etc.

Alors la CNAC à trois missions, l'indemnisation du chômage des salariés qui perdent leur emploi pour raisons économiques, et la mise en place de mesure actives d'aide à la recherche d'emploi ou à la reconversion, ainsi le financement de la création d'activités par des demandeurs d'emploi.

3.3.1 Aides accordées

Le montant de l'investissement est fixé à dix (10) Millions de DA. Le mode de financement est triangulaire et se présente selon deux niveaux⁷⁵ :

⁷³ AKNINE SOUIDI R. ET FERFERRA Y., « *Entrepreneuriat et création d'entreprise en Algérie : une lecture à partir des dispositifs de soutien et d'aide à la création des entreprises* », Revue des sciences économiques et de gestion, N°14, 2014, p71-72.

⁷⁴ <https://www.cnac.dz> consulté le 07/07/2022.

⁷⁵ <https://www.cnac.dz> consulté le 07/07/2022.

- **Seuil d'investissement inférieur ou égal à cinq (05) millions de dinars :**
 - Apport personne 1 %;
 - Prêt sans intérêt CNAC 29% (Prêt Non Rémunéré PNR);
 - Crédit bancaire 70% au maximum.
- **Seuil d'investissement supérieur à cinq (05) millions de dinars et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars :**
 - Apport personnel 2%.
 - Prêt sans intérêt CNAC 28% (Prêt Non Rémunéré PNR).
 - Crédit bancaire 70% au maximum.

3.4 Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit(ANGEM)

L'Agence Nationale de gestion du Micro crédit « ANGEM » a été créée par le décret exécutif N° 04-14 du 22 Janvier 2004, modifié. L'Agence est dotée d'une structure dénommée « Fonds de Garantie Mutuelle des Micros Crédits – F.G.M.MC », qui a pour mission de garantir les micros crédits accordés, par les banques et établissements financiers adhérents au Fonds, aux promoteurs ayant obtenu une notification des aides de l'Agence⁷⁶.

Aussi, et à l'effet d'assurer les missions qui lui sont confiées, l'Agence a adopté un modèle d'organisation décentralisée : 49 Agences de wilaya couvrant l'ensemble du territoire du pays, soutenues par des cellules d'accompagnement au niveau de chaque Daïra. Le Fonds de garantie F.G.M.M.C est représenté au niveau de chaque agence de wilaya par un cadre chargé d'études.

Les objectifs globaux de l'ANGEM sont :

- la promotion du travail indépendant, du travail à domicile et de l'artisanat, en particulier chez les femmes, afin de lutter contre le chômage et l'instabilité dans les régions urbaines et rurales ;
- Sensibiliser et stabiliser les populations rurales dans leurs zones d'origines par l'émergence d'activités économiques, de production de biens et services, génératrices de revenus ;
- Le développement de l'esprit d'entrepreneuriat qui remplacerait celui d'assistanat, et aiderait ainsi à l'intégration sociale et à l'épanouissement individuel des personnes ;
- Assister, conseiller et accompagner les bénéficiaires dans la réalisation de leurs activités, notamment en ce qui concerne l'organisation financière de leurs initiatives.

⁷⁶ www.angem.dz consulté le 07/07/2022.

- Former les porteurs de projets et les bénéficiaires de micro crédits aux techniques de montage et de gestion d'activités génératrices de revenus.
- Soutenir la commercialisation des produits issus du micro crédit par l'organisation des salons d'exposition/vente.

Le Micro Crédit est un prêt remboursable dans un délai de 36 à 96 mois (3 à 8 ans), permettant l'achat d'un petit équipement et matières premières de démarrage pour exercer une activité ou un métier. Il est destiné pour les citoyens sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers et les femmes au foyer. Il vise l'intégration économique et sociale des citoyens ciblés à travers la création d'activités de production de biens et services.

3.4.1 Conditions d'éligibilités

- Sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers
- Avoir une résidence fixe
- Posséder un savoir-faire ou une qualification avérée en relation avec l'activité projetée
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activités
- Mobiliser un apport personnel de 1% du coût global de l'activité
- Être âgé de 18 ans et plus

3.4.2 Formes de financement

L'ANGEM permet deux formules de financement⁷⁷ :

Formule 01 : Prêts pour achats des matières premières (ANGEM et Promoteur)

Il s'agit de microcrédits non rémunérés octroyés directement par l'ANGEM au titre de l'achat de matières premières. Ils ne dépassent pas les 100 000 DA. Ils sont destinés à financer ceux ou celles disposant d'un petit équipement et outillage mais qui sont dépourvus de moyens financiers pour l'achat de matières premières pour entreprendre et/ou relancer une activité. Ce montant est élevé à 250 000 DA au niveau de dix wilayas du Sud.

Le délai de remboursement peut aller jusqu'à 36 mois en ce qui concerne le prêt de 100 000 DA, et jusqu'à 54 mois pour le prêt de 250 000 DA.

Formule 02 : Financement Triangulaire (ANGEM, Banque et Promoteur)

Concerne des crédits octroyés par la banque et l'ANGEM au titre de création d'activité par l'acquisition de petits matériels, matières premières de démarrage et au paiement des frais

⁷⁷ <https://www.angem.dz/> consulté le 07/07/2022

nécessaires au lancement de l'activité. Le montant du projet est plafonné à 1 000 000 DA. Le financement se présente comme suit :

- Un prêt bancaire de 70%, bonifié à 100% ;
- Un prêt ANGEM non rémunéré de 29% ;
- Un apport personnel de 1%.

Conclusion

En conclusion de ce chapitre, nous avons appris que l'entrepreneuriat est une réalité diverse et complexe et une idée ambiguë qui peut être utilisée pour générer des revenus et de la valeur. L'acteur de base de l'entrepreneuriat est l'entrepreneur, un individu motivé et indépendant d'esprit qui doit posséder un certain nombre de qualités pour assurer la fonction entrepreneuriale.

Un terme courant dans le domaine de l'entrepreneuriat est "création d'entreprise", qui donne au porteur de projet les compétences et les techniques nécessaires pour transformer son idée commerciale en une entreprise viable en suivant un certain nombre de processus.

En outre, nous pouvons affirmer que l'entreprise dispose de plusieurs sources de financement qui lui permettent de répondre à ses divers besoins, et que l'Etat algérien a mis à la disposition des porteurs de projets un certain nombre de structures pour accompagner et financer leurs projets.

Dans le troisième chapitre, nous allons essayer de rechercher et d'analyser une situation réelle après avoir vu les étapes de la création et du financement de l'entreprise dans ce chapitre.

CHAPTER III :

***Création et le Financement
des Entreprises au niveau de
l'ANADE de Tizi Ouzou.***

Introduction.

Pour encourager la création des PME en Algérie, et les aider à faire face aux contraintes qu'elles connaissent, pour le besoin de leur survie et de la pérennité de quelques-uns. Les Pouvoirs Publics, en tant que régulateur de l'économie, ont mis en place un ensemble de mesures en faveur de leur promotion et à leur croissance. Parmi eux, nous trouvons l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE) dont nous allons étudier dans ce chapitre.

Nous avons consacré ce chapitre, à sa présentation, d'une façon détaillée, à savoir les objectifs, les missions, ainsi que, son organisation. Ensuite nous allons parler sur les étapes de création et de financement des entreprises par ce dispositif. Enfin nous allons essayer, d'utiliser les différentes bases statistiques disponibles, pour ressortir les principaux résultats de ce dispositif en termes de création d'entreprises.

Section 1 : Présentation de l'ANADE.

Cette première section porte sur la présentation de l'ANADE comme dispositif d'aide à la création des entreprises.

ANADE est l'une de structures plus active que l'État Algérien à créer pour soutenir les jeunes porteurs de projets et leur fournir le capital et l'accompagnement pour la création de leurs propres entreprises.

1.1 Présentation générale de l'ANADE.

L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat, par abréviation ANADE, créée en 1996, est un organisme public à caractère spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du Ministre de la micro entreprise, des start-up et de l'économie de la connaissance. L'ANADE vise à encourager toutes les formules menant à la reprise de l'emploi des jeunes à travers la création des entreprises. Elle est représentée à l'échelle régionale à travers des agences des wilayas et elle a pour plusieurs missions.

1.1.1 Définition de l'ANADE.

L'ANADE est un organisme placé sous la tutelle du ministère délégué auprès du premier ministre chargé des micros entreprises, il est doté d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, il a été créé le 08 Septembre 1996 comme l'ANSEJ (l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes) dans le but de soutenir toute action d'activité et de production par des jeunes promoteurs sous forme d'une entreprise et de lutter contre le chômage par la création d'emploi. Son siège est localisé à Alger et possède des agences régionales et locales dans toutes les wilayas, dont dans on trouve une agence dans la wilaya de Tizi-Ouzou qui a été créée le 16 Mai 1998. Il y a une agence par Wilaya (51 wilaya) et beaucoup des antennes dans ces wilaya.

Le dispositif de soutien à l'emploi de jeune (comme nous l'appelions à ce moment-là) constitue une des solutions au traitement de la question de chômage durant cette phase de transition vers l'économie de marché.

Ce dispositif qui s'inscrit en rupture avec les approches antérieures et qui traite le chômage par l'économie, s'est fixé deux objectifs principaux:

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

L'ANADE est avant tout une banque de données, qui met à la disposition des jeunes promoteurs toutes les informations de nature économique, législative et réglementaires relatives à l'exercice de leurs activités. Au sein de l'agence, les jeunes promoteurs peuvent trouver une assistance dans le processus du montage et de mobilisation de crédit.

L'agence est placée sous la tutelle de ministère délégué auprès du premier ministre chargé des micros entreprises. Le suivi opérationnel de l'ensemble de l'ANADE des activités est exercé par le ministre chargé des micros entreprises.

L'objectif étant la relance de l'investissement productif, seul garant de l'emploi. Pour cela, il est nécessaire de développer les entreprises normalement les microentreprises pour prendre en charge les besoins nés des mutations économiques et sociales.

L'ANADE intervient dans le soutien à la création et le financement des entreprises par des jeunes de 18 à 55ans (avant 18-40), pour des montants d'investissements qui peuvent atteindre 10 millions DA.

1.1.2 Les missions de l'ANADE.

L'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) a pour missions:

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs à la création d'activités ;
- Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités ;
- Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS et CASNOS, etc.) ;
- Assurer une formation sur la technique de gestion de l'entreprise au profit des jeunes promoteurs ;
- Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement – divers secteurs ;
- Conseiller et assister les jeunes promoteurs dans le processus de montage financier et de mobilisation de crédit ;
- Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création et l'extension d'activité.

Pour mener à bien sa mission, l'agence peut faire réaliser par le biais des bureaux d'études spécialisés et pour le compte des jeunes promoteurs d'investissements, des études de faisabilité, ainsi organiser sur la base des programmes spécifiques établis avec les structures de l'information, des stages d'initiation, de recyclage et de formation aux techniques de gestion et de management en direction des jeunes promoteurs.

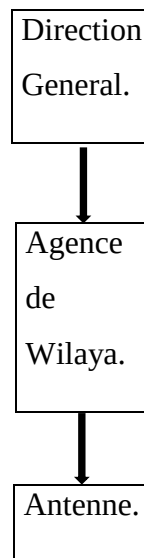
Aussi l'agence fait appel à des experts chargés de l'étude et de traitement des projets et mettre en œuvre un programme de nature à permettre la mobilisation et l'utilisation dans des délais impartis de ressources externes en faveur des jeunes conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.

1.2 Structure et organisation de l'ANADE.

L'ANADE a adopté un mode d'organisation adapté à sa mission d'accompagnement des jeunes porteurs de projets en relation avec leur environnement économique et social. L'organisation mise en place est centrée sur l'accompagnement et favorise l'initiative locale. La Direction Générale s'attache à développer des activités en matière d'engineering des processus et des méthodes d'accompagnement et de formation.

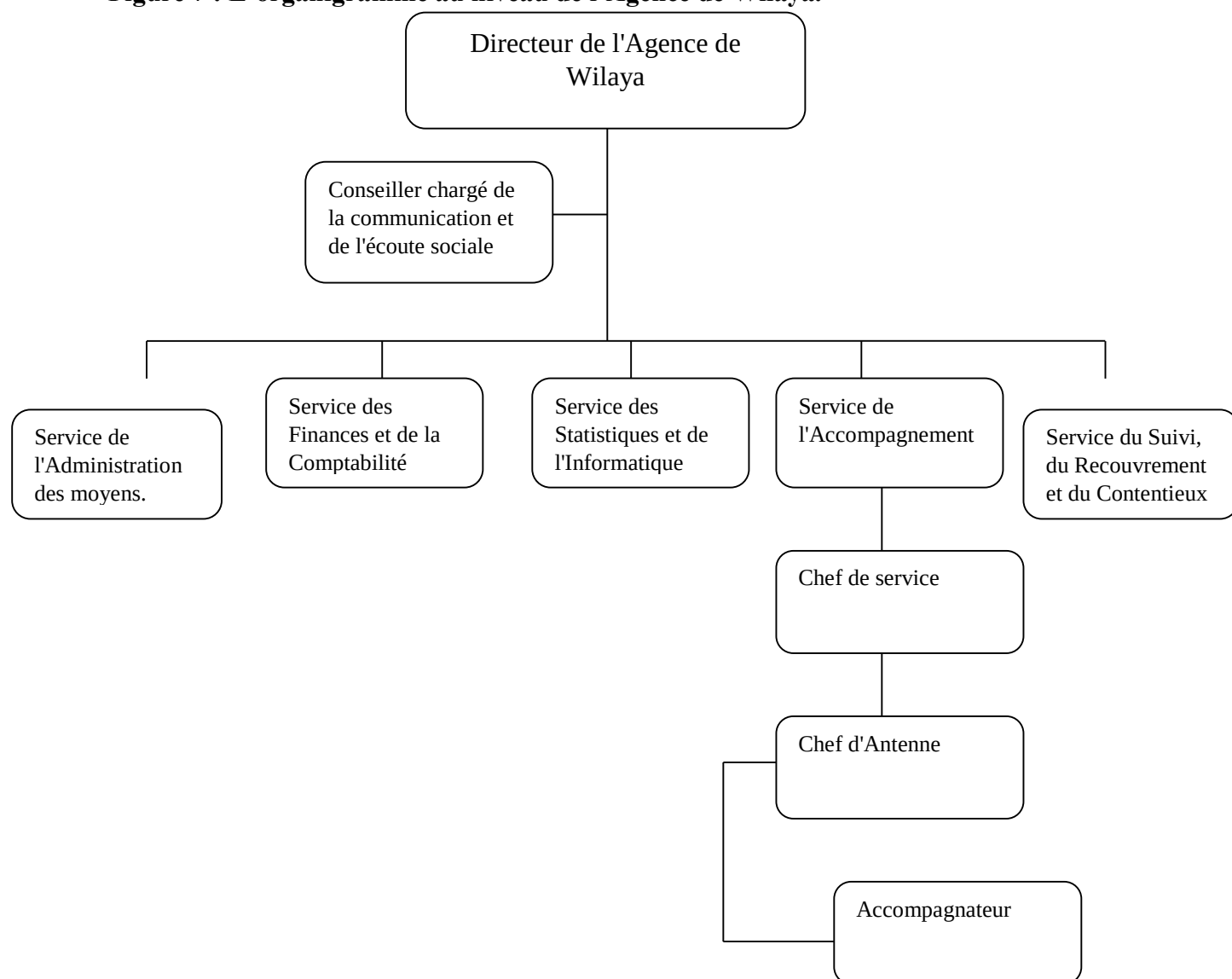
Au niveau local, la mise en œuvre du dispositif est assurée par les agences installées au niveau de chaque wilaya, auxquelles sont rattachées des antennes implantées dans certaines localités.

Figure 6 : L'organigramme de l'ANADE.



Source : site d'ANADE : www.anade.dz.

Figure 7 : L'organigramme au niveau de l'Agence de Wilaya.



Source : Document interne de l'ANADE, 2021

1.3 Relations de l'ANADE avec les différents partenaires.

1.3.1 ANADE-Trésor.

Les activités d'investissements éligibles exercées par les jeunes promoteurs à l'aide du « ANSEJ », bénéficient d'une exonération totale pour une période de trois ans, à compter à partir de la date de mise en exploitation. A noter que la durée de cette exonération est de six années lorsque les activités sont exercées dans une zone à promouvoir, dont la liste est fixée par voie réglementaire. Ces exonérations sont les suivantes :

L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), l'impôt sur le revenu global (IRG) et la taxe foncière.

1.3.2 ANADE-Douane.

Les droits de douanes relatifs aux équipements importés pour les entreprises ou unités nouvellement créées, exerçant les activités réalisées par les promoteurs à l'aide du fonds sont déterminés avec l'application d'un taux de 5%. Ne bénéficient de cet avantage que les équipements non fabriqués en Algérie.

1.3.3 ANADE-Banques.

La banque est un organisme financier qui offre des services et réalise plusieurs opérations dont aura besoin le jeune promoteur tout au long de son parcours.

Elle évalue tout projet soumis en vue d'octroi d'un crédit. Les banquiers sont des membres au niveau du CSVF. La bonification de taux d'intérêt du crédit bancaire est de 100% pour tous les secteurs d'activités (taux d'intérêt 0%).

L'ANADE a signée des conventions avec cinq banques commerciales dans le cadre du financement des entreprises. Ces banques sont : la BNA (Banque Nationale D'Algérie), la BADR (Banque Algérienne de développement rural), la BDL (Banque de développement local), le CPA (Crédit populaire d'Algérie) et la BEA (Banque Extérieur d'Algérie).

Section2 : Les étapes de création et de financement des entreprises par l'ANADE.

Le processus de création d'entreprise nécessite plusieurs étapes que les porteurs de projet doivent accomplir avec l'aide de l'ANADE. Les services de l'ANADE vérifient l'éligibilité du promoteur, tandis que le CSVF se charge de déterminer l'éligibilité du projet. Les porteurs de projet doivent ensuite choisir l'une des trois options de financement. Cet élément sera examiné en détail dans cette section.

2.1 Procédures de la création de l'entreprise dans le cadre de dispositif ANADE

2.1.1 Caractéristiques de l'entreprise dans le cadre de l'ANADE

L'entreprise peut être créée par un ou plusieurs jeunes promoteurs, dans un environnement économique et social particulière. Seules les activités de production de biens et de services sont éligibles, les activités commerciales sont exclues. Le montant maximum de l'investissement est de dix (10) millions de dinars. Les jeunes promoteurs doivent contribuer financièrement à l'investissement de création ou d'extension, par un apport personnel qui varie selon le niveau de l'investissement.

2.1.2 Procédures de création de l'entreprise

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

- l'investissement de création ;
- l'investissement d'extension.

2.1.2.1 Investissement de création.

Il concerne la création d'entreprises par un ou plusieurs jeunes promoteurs qui peuvent bénéficier du dispositif ANADE dans toutes les activités, à l'exclusion de l'activité commerciale.

A- Conditions d'éligibilité

- Le promoteur doit être âgé de 18 à 55ans.
- Il doit avoir des qualifications (diplôme, expérience, savoir-faire), tout documents qui montrent qu'il maîtrise.
- La contribution au financement de ces propres projets (l'apport personnel est obliges).

B- Les types de financement.

Trois formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANADE (Le cout de l'investissement ne peut dépasser 10millions de DA pour les trois formules).

1. L'Autofinancement

Dans ce type de financement, le jeune promoteur s'engage à financer son projet a 100%. L'ANADE aide à la création de cette entreprise et l'avantage fiscaux, parafiscaux et non-financier.

2. Le financement triangulaire.

C'est une formule dont l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE (PNR) et par un crédit bancaire dont les intérêts bonifiés à 100%. Ce type de financement est structuré comme suite :

Si le promoteur est un chômeur ou étudiant :

PROMOTEUR	ANADE	BANQUE
5%	25%	70%

Si le promoteur est salarié dans une zone normale :

PROMOTEUR	ANADE	BANQUE
15%	15%	70%

Si le promoteur est salarié dans une zone promouvoir (difficile pour faire le commerce) :

PROMOTEUR	ANADE	BANQUE
12%	18%	70%

Si le promoteur est salarié mais l'activité sera créée au sud :

PROMOTEUR	ANADE	BANQUE
10%	20%	70%

3. Le financement mixte

Dans ce type de financement l'apport personnel financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE. La structure financière de ce type de financement est répartie comme suivant :

PROMOTEUR	ANADE
50%	50%

2.1.3 Les avantages de l'ANADE.

1. Les avantages non-financiers.

- Accompagnement à la création de l'entreprise.
- Formation de porteur de projet sur le plan d'affaire (business plan) en les montrant comment créer les entreprises.
- Le suivi du projet chaque 6 mois.

2. Les avantages financiers.

- Le prêt non-rémunéré (PNR) classique qui est la part de l'ANADE dans le financement.
- Le PNR supplémentaire qui est accordé au plus de PNR classique par exemple **Un prêt non rémunéré de 500.000DA**, remboursable, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activités secondaires de production de bien et des services. Ce dernier est avec les conditions suivantes :
 - L'entreprise doit être en phase création.
 - Le financement doit être triangulaire.
 - L'activité doit être sédentaire (nécessitant un locale).
- La bonification de taux d'intérêt du crédit bancaire est de 100% pour tous les secteurs d'activités (taux d'intérêt 0%).
- Les crédits à l'exploitation/ un PNR pour l'exploitation.
 - Un maximum de 1 000 000DA pour le paiement des mains d'œuvre.
 - Remboursable en 2 tranche chaque 6 mois (500 000DA).

3. Les avantages parafiscaux.

- Franchise TVA sur les acquisitions des équipements pour certaines activités, pour les activités de BTPH, de l'industrie, d'Hôtellerie, salles des fêtes, grossistes, pour automobiles.

4. Les avantages fiscaux.

Les entreprises créées dans le cadre du plan ANADE bénéficient des avantages fiscaux en deux étapes. Il concerne :

Dans la phase réalisation :

- Application d'un taux réduit de 5% de droits de douane sur les importations des équipements/machines de l'entreprise.
- Exemption des titres onéreux/ droits de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobiliers.
- Exonération de droit d'enregistrement sur la création juridique de l'entreprise (surtout pour la personne morale).

Dans la phase exploitation :

- Exonération des impôts (impôt forfaitaire unique, IBS, IRG, la taxe foncier, TAP) pendant 3, 6 ou 10 ans.
 - 3 ans pour les zones normales.
 - 6 ans pour zones promouvoir.
 - 10 ans pour les zones de sud.

Ils peuvent être prorogée de de 2 ans supplémentaires à l'issue de la création de 3 place d'emplois permanents a un durée indéterminée. Même pendant l'exonération il faut signer à l'administration la situation financière ou comptable pour pouvoir bénéficier à ces avantages. Il y a un minimum d'imposition que l'entreprise doit payer à l'administration publique quel que soit le chiffre d'affaire réalisé pendant l'année d'exonération chaque année de 10 000DA.

2.2 Les étapes de création des micros entreprises.

La création des entreprises dans le cadre du dispositif ANADE comporte plusieurs étapes à savoir :

2.2.1 Naissance de l'idée et la recherche de l'information

Dans cette étape, on confrontera ce qui suit.

- La naissance de l'idée

Les jeunes promoteurs doivent d'abord décider de l'idée dans laquelle ils veulent s'investir avant d'entamer les procédures de création d'une entreprise au sein du dispositif ANADE. Ils doivent également apprendre à mieux se connaître afin de pouvoir mesurer leurs capacités à entreprendre tout en évaluant leur capacité.

1^{re} étape.

La recherche de l'information

Une fois que le(s) jeune(s) promoteur(s) est (sont) certain(s) de vouloir créer son (leur) entreprise, il(s) passe(nt) à la collecte des données. Cette dernière permet aux jeunes promoteurs de disposer des informations nécessaires sur leur activité ainsi que du système afin de pouvoir entamer le processus de création d'une entreprise.

Ces informations peuvent être procurées à partir de divers supports de communications, à savoir:

- L'enregistrement en ligne sur le site web de l'Agence et de l'antenne et etc.
- Les séances de renseignements collective chaque jour anime par des conseillers pour expliquer les objectives et pour répondre en maximum des questions posées par des participants.
- Les journées d'information animées au niveau des universités et des grandes écoles, des collectivités locales, des centre et instituts de formations professionnelle et de tissu associatif.

2^{eme} inscription en ligne :

2.2.2 Dépôt de dossier

Le ou les promoteurs de l'entreprise doivent faire l'inscription en ligne sur le site d'ANADE www.promoteur.anade.dz ou il peut lancer ses informations personnelles et les informations de sa micro entreprise pour la création de son compte.

- Une fois lancé, un message doit apparaitre au niveau de l'ANADE.
- Une invitation au porteur au niveau de l'ANADE avec sa photo, son diplôme. Ce dossier permet à l'accompagnateur de vérifier le respect des conditions d'éligibilité par le(s) promoteur(s).
- Après la vérification et validation des informations par l'accompagnateur, il va basculer ces informations vers la base des données internes.

- Une fois basculé, le porteur possède un dossier à l'ANADE.

2.2.3 Étude de projet/formation

Après le dépôt de dossier par le promoteur et la vérification de sa conformité, le promoteur procède à la formation, obligatoirement, sur l'établissement du business plan. C'est l'ANADE qui mène cette formation gratuite appelée CREE (Start And Improve Your Business).

*Si le porteur ne participe pas, son dossier ne va pas avance.

Le travail de l'accompagnateur à ce stade consiste à aider le promoteur à améliorer la manière dont il présente son projet au comité chargé de la sélection, de la validation et du financement des projets (CSVF).

2.2.4 Présentation du projet au niveau du CSVF.

Au cours de cette phase, le promoteur est tenu de présenter son projet aux membres du comité pour que le projet soit approuvé. Le comité est composé des personnes suivantes :

- Le président de comité (le directeur de l'ANADE) ;
- Le secrétaire de comite (chef de service accompagnement de l'ANADE) ;
- 5 représentants des banques étatiques (BDL, BNA, BEA, BADR, CPA) ;
- Le représentant du Wali ;
- Le représentant des impôts;
- Le représentant de la formation professionnelle ;
- Le représentant de registre de commerce ;
- Le représentant de la chambre de l'agriculture.

A l'issue de cette présentation, les membres du comité vont prononcer leurs décisions concernant l'éligibilité du projet. Cette décision peut être la validation, le l'ajournement ou le rejet.

1. En cas de rejet de dossier, le porteur peut introduire un recours pendant une période de 15 jours auprès de secrétariat du comité local, ce dernier va présenter le recours pour réexamen.
- Si le porteur dépose un recours pendant ce délai, le siège peut revoir la première décision.

- Si le CSVF maintient sa position, le porteur ayant fait l'objet d'un rejet après recours au niveau du comité local, peut introduire un recours au niveau de la commission nationale des recours.
- Si la comite nationale le rejette aussi, sa décision est irrévocable.
- La décision de rejet est sanctionnée par une attestation de rejet.

2. En cas de l'ajournement de projet, cela signifie que le porteur de projet lève les réserves. Une fois il a levé les réserves, l'attestation d'ajournement doit être délivrée au porteur de projet en soulignant les motifs d'ajournement.

3. En cas de validation de projet,
Si le projet répond aux critères d'éligibilité relatifs à l'âge, à la qualification et à l'éligibilité du projet tels qu'énoncés dans l'avis du CSVF, un certificat d'éligibilité doit être établi par l'accompagnateur en 3 exemplaires :

- Un exemplaire pour le porteur de projet ;
- Un exemplaire pour la banque;
- Un exemplaire qui reste dans un dossier physique.

2.2.5 Accord bancaire (pour le financement triangulaire).

Le choix de la banque se fait le jour de passage au niveau de la commission. Une fois l'attestation d'éligibilité est établi, un dossier banque doit se constitue au niveau de la banque qui va financer le projet à la hauteur de 70%de cout d'investissement.

Ce dossier est constitué de:

- L'attestation d'éligibilité ;
- Une demande d'un crédit bancaire signe par le porteur de projet ;
- Une structure d'investissement (Business Plan).
- La facture pro-forma avec d'assurances.
- Dossier physique compose de l'extrait de naissance, résidence et une copie de pièce d'identité.

La banque a un délai maximum de 2 mois à répondre à cette demande.

2.2.6 Réalisation du projet. (La Phase Réalisation)

Dans cette phase, juridiquement, l'entreprise existe mais elle n'a pas encore commencée l'activité.

Une fois le porteur a eu l'accord bancaire, il doit le déposer au niveau de l'ANADE.

Le porteur de projet aura la notification de l'accord bancaire ou la banque accepte de financer son projet. Au même temps il doit ouvrir un compte commercial au niveau de sa banque, il doit verser son apport personnel (15%). Il doit ramener à l'ANADE le reçu de versement de cet apport personnel et de RIB (numéro de compte commercial).

Le promoteur doit élaborer un registre de commerce s'il s'agit d'une activité commerciale, à base d'un contrat de location s'il s'agit d'une activité sédentaire ou bien une carte d'artisans s'il s'agit d'une activité artisanale, un agrément s'il s'agit d'une activité libérale ou même une carte d'agriculteur s'il s'agit d'une activité agricole.

Dans cette phase aussi, il y aura un document qui prouve qu'il est en phase réalisation qui doit être élaboré au niveau des impôts (direction fiscale), la DEPR (Déclaration d'existence phase réalisation). C'est un document qui doit être élaboré au niveau des administrations des impôts.

Il y a aussi l'établissement d'un numéro d'identification fiscale, le NIF, et aussi le numéro d'identification statistique (NIS).

Par la suite, le porteur de projet doit ramener les documents suivants à l'ANADE :

- Que de charge ;
- Le contrat d'adhésion au fonds de garanties ;
- La convention de prêt non rémunéré ;
- La décision d'octroi d'avantage liée à la phase réalisation (DOAR).

Une fois ces documents sont préparés, le porteur de projet va les signer et le dossier sera transféré au service finance et comptabilité pour le virement de prêt non rémunéré (PNR), 15% ou 25% de projet versé sur son compte commerciale.

2.2.7 Le financement de projet.

Consiste à verser le PNR sur le compte de porteur de projet. Une fois ces documents sont signés, le dossier va être transféré au service finance et comptabilité.

La banque va alimenter le compte de porteur de projet à partir de compte de l'ANADE. Une fois le dossier est fiancé, l'accompagnateur va préparer des documents pour permettre le porteur de projet de récupérer les chèques et payer son Equipment.

En effet, l'accompagnateur va préparer les documents suivants :

- Ordre d'enlèvement pour le fond de garantie. : qui doit être déposé au niveau de la banque de porteur de projet pour que ce dernier lui remette un chèque libellé au nom de fond de garantie.
- Ordre d'enlèvement de 10% pour les matériels : la banque va libeller un chèque au nom de fournisseurs. Le porteur remet un chèque de 10% à son fournisseur et il va lui livrer directement l'intégralité des équipements.

L'huissier justice et un agent de l'ANADE constate l'existence de matériel au niveau de locale de porteur de projet. Il va élaborer un procès-verbal (PV) de tous les équipements trouvés au niveau de locale.

Le porteur de projet doit élaborer un autre document au niveau de notaire, le nantissement des équipements (Pledge of Terms).

La Phase Exploitation.

C'est une phase de début activité, elle intervient après l'acquisition réelle et définitive des équipements.

Cette phase est sanctionnée par la décision d'octroi d'avantage liés à la phase exploitation (DOAE). Sa décision permet au porteur de bénéficier des exonérations fiscales.

Pour établir cette décision, le porteur doit présenter les documents suivants :

- Une demande de décision d'exploitation.
- Le nantissement des équipements (Pledge of Terms).
- Le constat de visite de huissier justice et celui de l'agent de l'ANADE.
- L'historique de comptes bancaires
- Le tableau d'échéancier de crédit bancaire
- Le tableau de la CASNOS.
- La déclaration d'existence phase exploitation.

Section 3 : Evaluation de la contribution de l'ANADE au financement des entreprises dans la wilaya de Tizi Ouzou

Nous allons tenter de présenter et d'analyser les nombreuses statistiques sur la wilaya de Tizi-Ouzou qui nous ont été fournies par l'ANADE, en raison d'une collecte d'informations qui a été effectuée au sein de cette agence, afin de mieux comprendre le mécanisme et le fonctionnement de cet organisme. Ces statistiques comprennent le nombre total de demandes reçues, le nombre total de projets qualifiés, le nombre total d'accords bancaires et le nombre total de projets nouvellement lancés, le tout ventilé par secteur d'activité.

Pour constater la contribution de financement de l'ANADE à la création des entreprises, nous allons analyser les données statistiques et faire une comparaison.

3.1 Analyse des dossiers déposés en création d'entreprises /année

3.1.1 Nombre des dossiers déposés par secteur d'activité durant 2018/2021.

Tableau 09: Nombre des dossiers déposés par secteur d'activité durant 2018/2021.

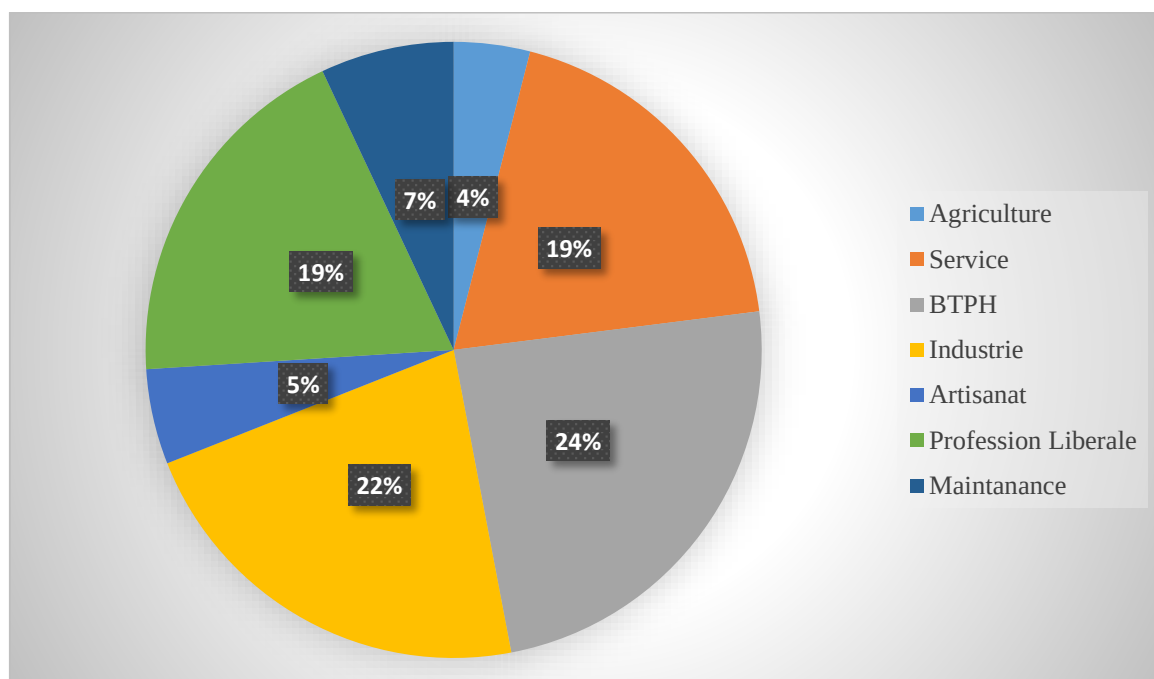
Année/Secteur	2018	2019	2020	2021	Total	Pourcentage
Agriculture	6	7	8	35	56	4%
Service	54	62	53	120	289	19%
BTPH	101	135	66	70	372	24%
Industrie	67	53	50	168	338	22%
Artisanat	11	21	11	27	70	5%
Profession libérale	113	71	41	67	292	19%
Maintenance	27	41	18	22	108	7%
Total	379	390	247	509	1525	100%

Source : Etabli à partir des données statistiques de l'ANADE de T.O.

D'après le tableau ci-dessus nous remarquons qu'il y'a un nombre important de dossiers déposés (particulièrement entre 2018, 2019 & 2021), l'agence a enregistré respectivement 379, 390 and 509 dossiers déposés à son niveau à cause de plus de connaissance sur l'importance de l'entrepreneuriat et les séminaires réalisés par l'ANADE dans les places comme les universités. Au cours des 4 dernières années, l'ANADE a enregistré en cumul 1525 dossiers. Les secteurs qui capitulent le plus nombre de création au niveau de wilaya Tizi-Ouzou sont : les services, BPTH, Industrie et Profession libérale.

Ceci s'explique par les besoins généraux de cette wilaya et par la spécificité de la région qui possède des espaces convenant à la construction des bâtiments ainsi qu'une large population diplômée qu'est en chômage.

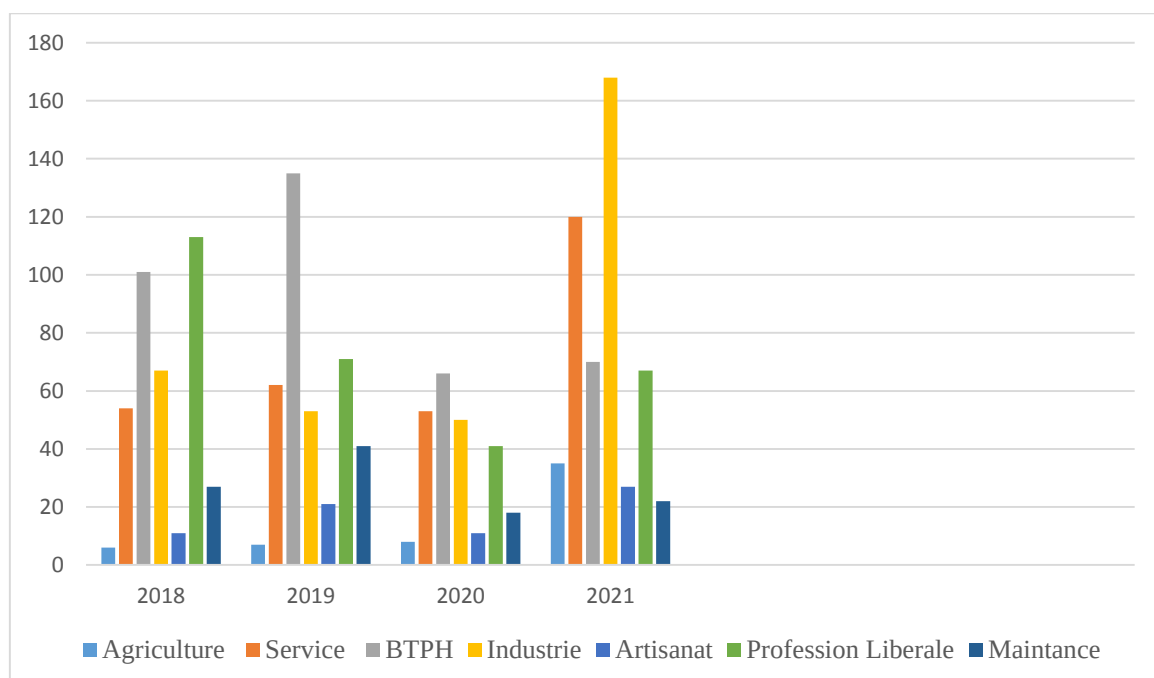
Figure 07 : Evolution des dossiers déposés.



Source : Réalisé par nos soins d'après le Tableau 09.

Il ressort clairement que le secteur du BTPH détient le plus grand nombre de dossiers déposés de 24%.

Figure 08: Répartition des dossiers déposés par secteur d'activité.



Source : Réalisé par nos soins d'après le Tableau 09.

L'agriculture est le secteur le moins attrayant pour les investisseurs car il s'agit d'une activité très risquée. En 2021 on a vu une hausse forte des dossiers déposés à cause de la pandémie en 2021, les jeunes voulaient créer de l'emploi.

Par ailleurs, ce sont les secteurs de la maintenance et de l'artisanat qui ont déposé le minimum de dossiers au cours de la période considérée.

3.1.2 Nombre des dossiers acceptés par rapport aux dossiers déposés

Tableau 10: Nombre des dossiers acceptés par rapport aux dossiers déposés.

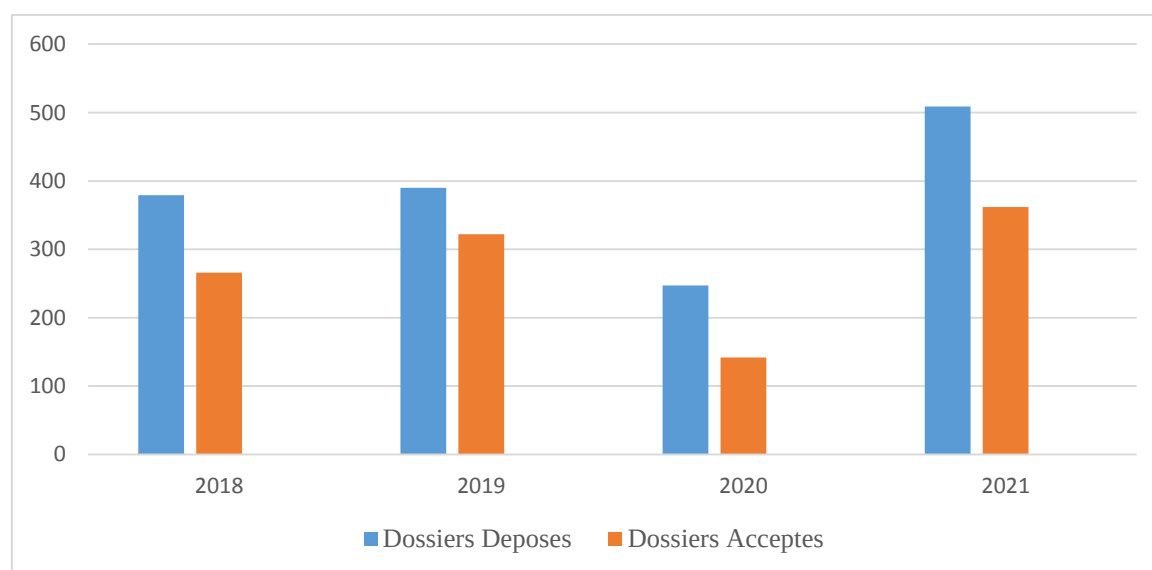
Années	Dossiers déposés	Dossiers Acceptés
2018	379	266
2019	390	322
2020	247	142
2021	509	362
TOTAL	1525	1092

Source : Etablie à partir des données statistiques de l'ANADE de T.O.

La croissance de l'activité dans les secteurs professionnels et BTHP peut être attribuée aux augmentations plus importantes des deux variables observées en 2018 et 2019 dans le tableau ci-dessus.

En comparant les dossiers acceptés et les dossiers déposés totaux on remarque un écart d'ordre de 433 dossiers. Nous constatons aussi après la comparaison que l'année 2020 est la plus faible en termes de dossiers acceptés.

Figure 09 : Evolution de dossiers déposés/aux dossiers acceptés.



Source : Réalisé par nos soins d'après le Tableau 10.

A la lecture de la Figure 09, nous constatons qu'en 2020, le nombre de dossiers déposés et acceptés est très faible par rapport aux autres années. La crise sanitaire et l'arrêt des opérations qui ont restreint l'activité du programme sont à l'origine de la forte baisse en 2020.

3.2 Analyse des accords bancaires pour les projets financés par l'ANADE.

3.2.1 Nombre des accords bancaires accordés.

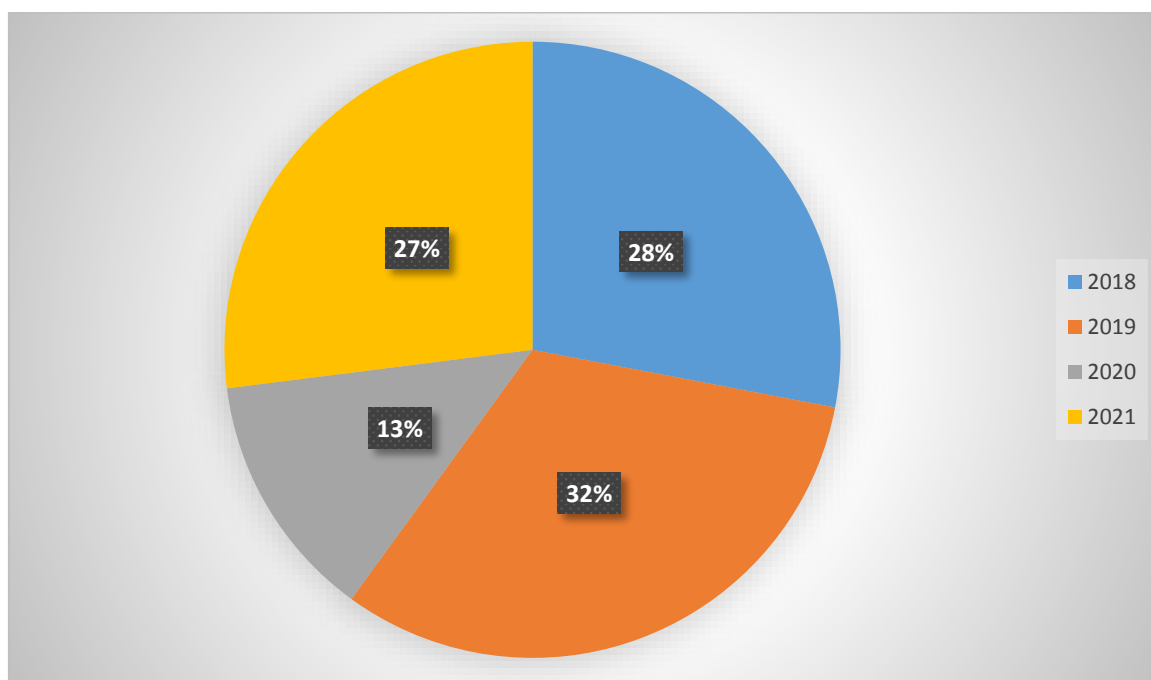
Tableau 11: Nombre des accords bancaires reçus.

Années	Accords Bancaires	Pourcentage
2018	293	28%
2019	329	32%
2020	132	13%
2021	280	27%
Total	1034	100%

Source : Etablie à partir des données statistiques de l'ANADE de T.O.

En 2020, nous avons eu le plus faible nombre d'accords bancaires. Il a diminué par rapport à l'année précédente, ce qui est très alarmant. Cette diminution est expliquée par la pandémie de COVID-19 qui a résulté aux gelés des activités pour les banques et ceux qui voulaient créer les entreprises. En 2021 quand le confinement était enlevé, on voit les accords augmente encore.

Figure 10: Répartition des accords bancaires par année



Source : Réalisé d'après le tableau 11.

3.2.2 Répartition des accords bancaires par secteur d'activités.

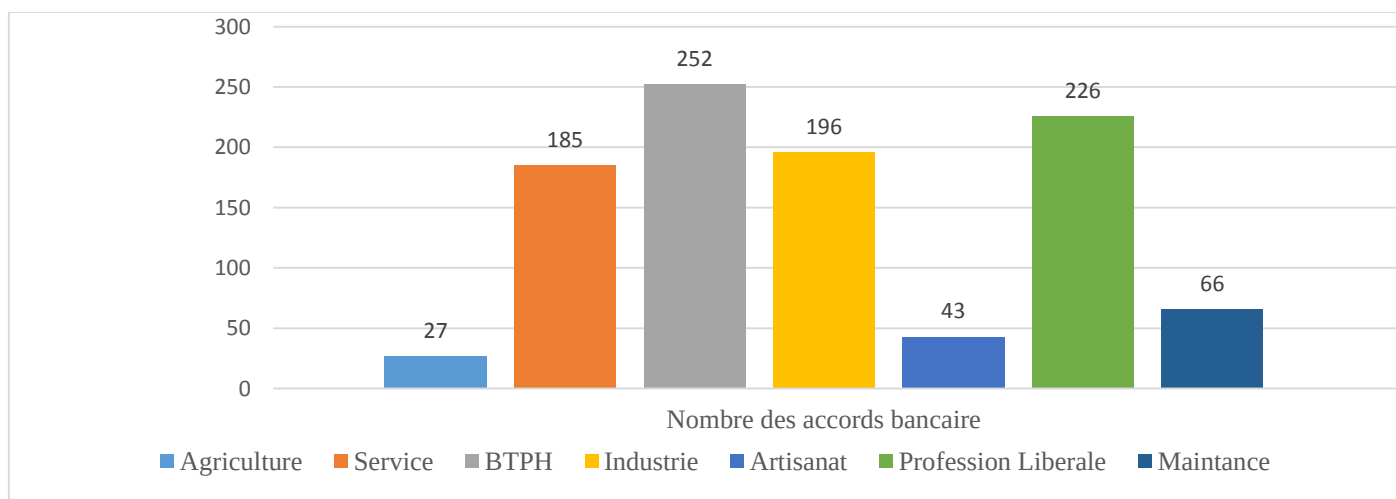
Tableau 12: Répartition des accords bancaires par secteur d'activité.

Secteur d'activité	Nombre des accords bancaires	Pourcentage %
Agriculture	27	3%
Service	185	19%
BTPH	252	25%
Industrie	196	20%
Artisanat	43	4%
Profession libérale	226	23%
Maintenance	66	7%
Total	995	100%

Source : Réalisé par nos soins d'après les données de l'ANADE.

A travers ce tableau, on constate que le secteur du BTPH est le plus financé, avec 252 accords bancaires, soit plus de 25% de l'ensemble des accords bancaires. Viennent ensuite les professions libérales, l'industrie et les services avec des taux respectifs de 23%, 20% et 19%. Par rapport aux autres secteurs, les secteurs de l'agriculture, de la maintenance et de l'artisanat affichent un faible pourcentage.

Figure 11 : Répartition des accords bancaires par secteur d'activité.



Source : Réalisé d'après le Tableau 12.

3.3 Analyse des entreprises créées.

3.3.1 Nombre des entreprises créées par rapport aux dossiers déposés.

Tableau 13: Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés

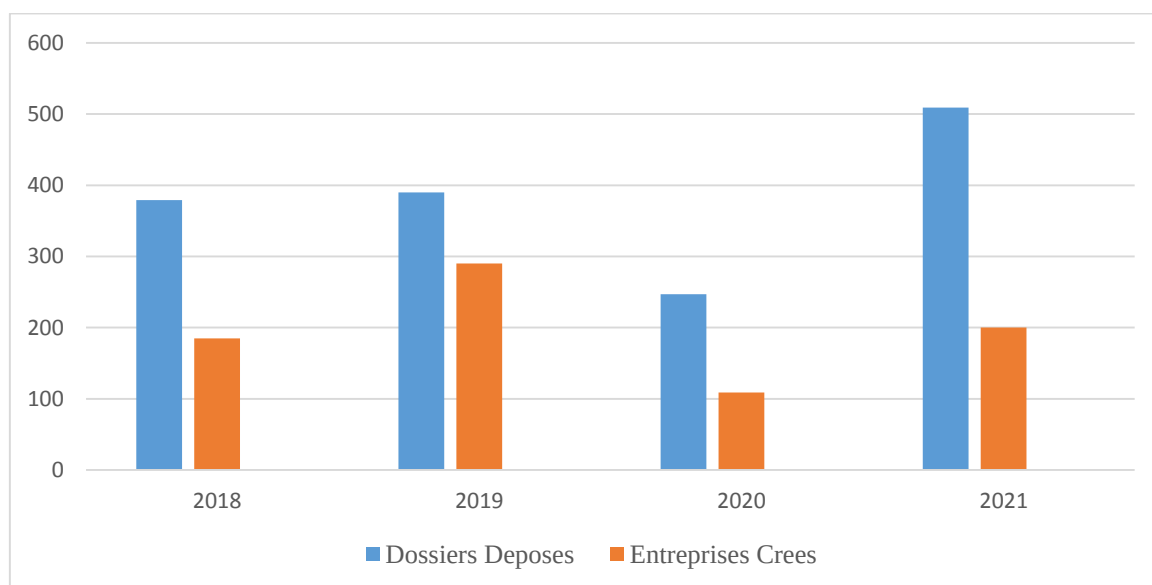
ANNEES	DOSSIERSDEPOSES	Part %	ENTREPRISESCREES	Part %
2018	379	25%	185	24%
2019	390	26%	290	37%
2020	247	16%	109	14%
2021	509	33%	200	26%
TOTAL	1525	100%	784	100%

Source : Etablie à partir des données statistiques de l'ANADE de T.O

En 2020, le nombre de dossiers déposés a diminué par rapport à 2019 et presque la moitié de ces dossiers ont permis la création d'entreprise. En 2021 on remarque aussi une hausse précédente des dossiers déposés cela est dû au fait que la crise sanitaire avait stabilisé. Au même temps on remarque presque 50% des dossiers n'étaient pas éligible pour la création d'une entreprise.

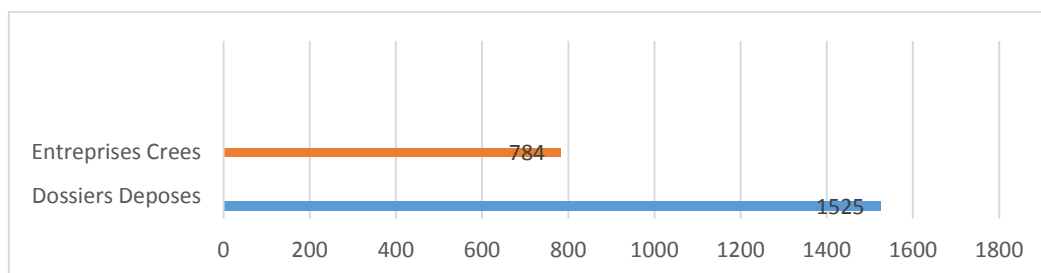
On constate aussi, un écart importante entre le nombre de dossiers déposés (1525) et le nombre des entreprises créées (784) parce que les entreprises créées sont des projets qui répondent aux conditions d'éligibilités.

Figure 12: Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés en création.



Source : Réalisé par nos soins d'après le Tableau 13.

Figure 13: Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés en création.



Source : Réalisé par nos soins d'après le Tableau 13.

La représentation graphique par secteur démontre que les entreprises créées représentent plus que 51% par rapport aux dossiers déposés sur la période (2018-2021) qui nous montre que le dispositif ANADE a beaucoup contribué/aide dans la création des entreprises.

3.3.2 Nombre des entreprises créées.

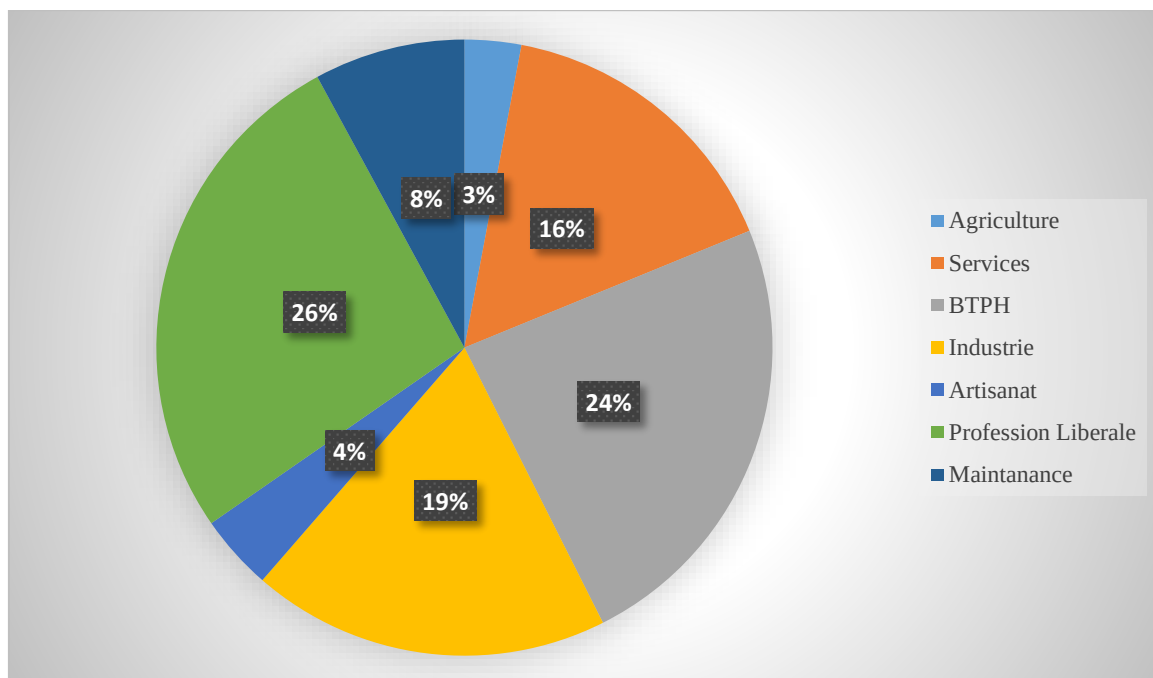
Tableau 14: Répartition des entreprises créées par le dispositif ANADE pour la période 2018/2021.

Année/Secteur	2018	2019	2020	2021	Total
Agriculture	10	6	3	3	22
Service	30	38	21	37	126
BTPH	48	89	20	33	190
Industrie	34	26	21	65	146
Artisanat	3	14	7	4	28
Profession libérale	48	88	29	44	209
Maintenance	12	29	8	14	63
Total	185	290	109	200	784

Source : Etablie à partir des données statistiques de l'ANADE de T.O

Il y a bien de relever que le secteur du Profession Libérale est le plus financé par ce dispositif.

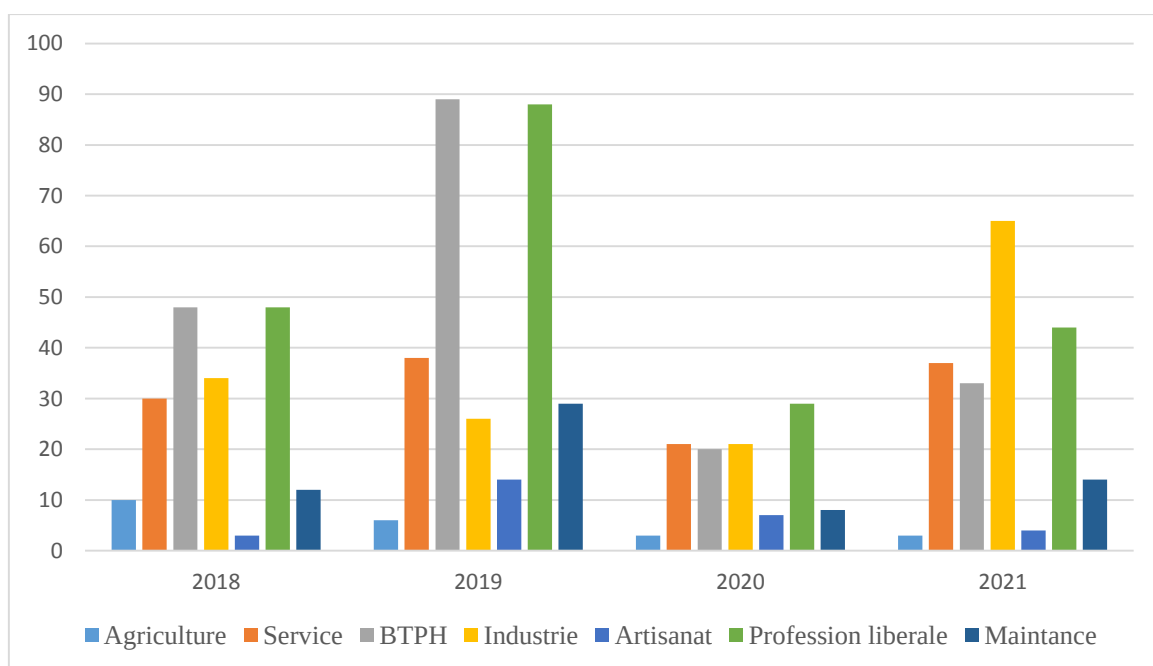
Figure 14 : Répartition des entreprises créées dans le cadre du dispositif ANADE par secteur d'activité durant 2018/2021.



Source : Etablie à partir des données de l'ANADE.

Il ressort clairement que le secteur du Profession libérale détient le plus grand nombre de projets financé avec le pourcentage 26%, suivi par le secteur de BTPH 24%, l'industrie 19%, service 16%, maintenance 8%, 4% pour le secteur de l'artisanat.et en fin l'agriculture 3%.

Figure 15: Evolution des projets financés par l'ANADE par secteur d'activité durant 2018/2021.



Source : Etablie à partir des données statistique ANADE de T.O.

La figure 15 démontre qu'un grand nombre de projets ont été financés par ce dispositif en 2019 au cours de la période 2018-2021. Après cette période, on constate une baisse du nombre de projets financés. Cela est dû aux difficultés rencontrées par les promoteurs à accéder ce dispositif à cause la pandémie et les confinements.

Aussi, durant toute la période considéré le secteur de la profession libérale se détient la part élevé dans le total des projets financés.

3.3.3 Répartition par sexe des entreprises créent durant 2018/2021.

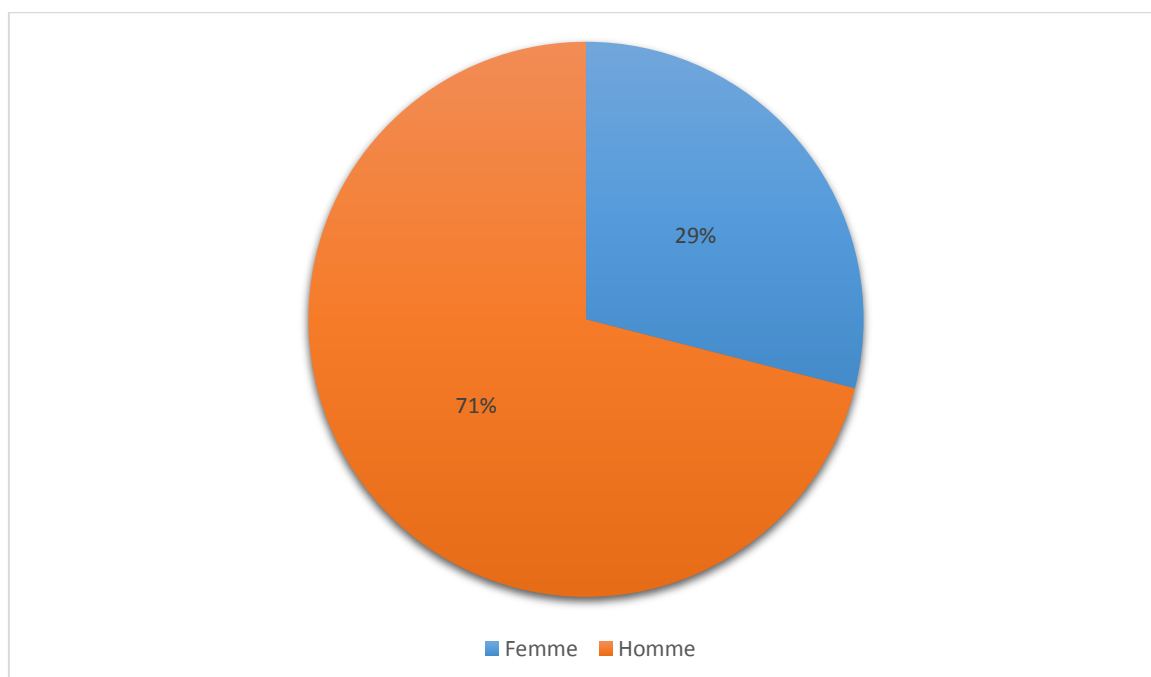
Tableau 15 : Répartition par sexe des projets créés.

SEXE	Entreprises Créées	Part %
HOMME	556	71%
FEMME	228	29%
TOTAL	784	100%

Source : Réalisé par nos soins d'après les données de l'ANADE.

L'ANADE a financé la création de 556 projets. Nous avons constaté la prédominance de sexe masculin qui représente 71% contre 29% pour le sexe féminine, cette situation revient de la mentalité des gens. A l'époque il n'y avait pas la participation des femmes donc nous voyons une amélioration.

Figure 16: Répartition par sexe des projets créés par l'ANADE.



Source : Réalisé d'après le Tableau 15.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons examiné les statistiques de ce dispositif en commençant par l'analyse des dossiers déposés et de ceux jugés éligibles, puis en passant à la répartition de ces dossiers par sexe ou par branche d'activité pour identifier d'éventuelles concentrations sectorielles, et en terminant par le nombre de dossiers financés automatiquement par la banque grâce à ce dispositif (en cas de financement triangulaire).

Nos données nous amènent à la conclusion que cet outil a considérablement aidée les jeunes entrepreneurs à créer leurs entreprises. La contribution de l'ANADE de Tizi Ouzou est soit une moyenne annuelle de 196 entreprises de 2018 à 2021. Nous observons que cet outil donne plus de crédit aux secteurs du BTPH et des professions libérales.

Lorsque l'on considère l'impact de l'ANADE depuis ses débuts, on constate qu'il a diminué au cours des dix dernières années. En raison de la crise financière en cours en Algérie, où les banques et l'État manquent cruellement de ressources financières suite à la chute des prix du pétrole.

En raison de la crise sanitaire mondiale qui a fait rage, l'année 2020 a été marquée par une baisse de la création d'entreprises. En raison de cette circonstance, toutes les opérations commerciales, y compris celles des banques et des programmes d'aide, ont été mises en attente. Les jeunes promoteurs ne sont plus en mesure de souscrire.

Conclusion

Générale.

Conclusion générale

Les PME jouent aujourd'hui un rôle important dans l'économie algérienne, et avec chaque nouvelle entreprise qu'elles créent, leur influence sur l'activité économique de la nation s'accroît. Cependant, leur influence sur la croissance économique doit être accrue par des méthodes innovantes d'encouragement et de soutien, ainsi que par des services tels que l'assistance technique et la formation.

Cette justification a conduit à la création d'ANADE, une organisation à but non lucratif dont la principale fonction est de fournir aux jeunes entrepreneurs le soutien dont ils ont besoin pour créer des entreprises qui absorbent et font baisser le taux de chômage. Elle s'efforce également de soutenir leur initiative individuelle et de leur inculquer l'esprit d'entreprise.

L'ANADE a ainsi donné de l'optimisme à certains groupes de jeunes, notamment ceux qui sont qualifiés et ont apporté une contribution personnelle, mais pas aux chômeurs qui n'ont pas de diplôme au niveau de l'enseignement.

Rappelons que l'objectif de notre recherche était de mettre en évidence le rôle que le dispositif d'aide à la création d'entreprise ANADE a joué dans l'implantation d'entreprises au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou. Nous sommes passés à des rappels théoriques sur les entreprises, notamment les PME, tout au long de notre étude. Enfin, l'examen des données recueillies autour de l'organisme ANADE suit la présentation des étapes de création et de financement des entreprises.

La contribution du dispositif ANADE est soit une création moyenne annuelle de 196 entreprises durant la période 2018/2021. L'analyse démontre que les entreprises créées représentent plus que 1/2(51%) par rapport aux dossiers déposés sur la période 2018/2021 qui nous montre que le dispositif ANADE a largement contribué dans la création des entreprises. Mais en tenant compte les années précédentes, cette contribution est reculée.

Pour le choix du secteur d'activité durant cette période, le secteur de l'industrie, Profession libérale, les services et le BTPH qui bénéficient d'un nombre important de création d'entreprise. L'artisanat ne représente qu'une faible création des entreprises.

Au terme de notre travail et de nos avancées au niveau de l'ANADE de Tizi-Ouzou, nous pouvons affirmer que l'ANADE ne peut à elle seule résoudre la question de l'emploi car elle est un outil d'accompagnement et d'aide au développement des idées d'investissement des jeunes promoteurs.

Bibliographie.

Bibliographie

Ouvrages

- ALBERTO T, COMBEMALE P « *Comprendre l'entreprise* », édition Nathan, Paris, 1993.
- ANIAC J M, BOUGANLT H « *économie d'entreprise* », techniplus édition N°3, Paris, 1994.
- BEITON Alain Et al, « *Dictionnaire des sciences économiques* » édition Armand colin, Paris, 2007.
- BIZGUET.A, « *les petites et moyens entreprises* », presses universitaires de France, 2emEdition, 1993.
- BOUYAKOUB F, « *l'entreprise et le financement bancaire* », Edition CASBAH, Alger, 2000.
- BRENNEMANN.R, SEPARI.S, « *Economie d'entreprise* », édition Dunod, Paris, 2001.
- BRESSY G, KONKUYT C « *économie d'entreprise* », Dalloz, Paris, 2000.
- DESSEIGNE G : « *La création d'entreprise* », Ed PUF, Paris, 1998.
- FAYOLLE.A, PERNOT.D, « *Comptabilité générale de l'entreprise* », Dunod, Paris, 2004.
- GAEL Geguen, « *PME et stratégie : quelles spécificités ?* », économie et management N°31, avril 2009.
- GREPME, « *PME : bilan et perspectives* », Les Presses Inter Universitaires, Québec, 1997.
- JOYAL André, SADEG Mohamed, TORRES Olivier, « *La PME algérienne et le défi de l'internationalisation* », Ed L'Harmattan, Paris, 2010.
- LEVRATTO Nadine : « *Les PME : Définition, rôle économique et politiques publiques* », De Boeck, Bruxelles, 2009.
- LORRIAUX.J. P « *Economie d'entreprise* », édition Dunod, Paris, 1991.
- Mahé de Boislandelle. H, « *Gestion des Ressources humaines dans les PM* », éd Economisa, Paris, 1988.
- MARCHESNAY M, JULIEN P A, « *La petite entreprise, principe de l'économie et de gestion* », Edition Vuibert, Paris, 1988.
- OECD, « *Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat* », Editions de l'OCDE,Paris, 2005.

- RICHET Xavier « *économie d'entreprise* », 2emeédition hachette supérieur, Paris, 2002.
- VIZZAVONA.P, « *Pratique de gestion* », Edition BERTI, Paris, 1995.
- WTTTERWULGHE.R, « *La PME : une entreprise humaine* », éd De Boeck, BRUXELLES, 1998

Articles et revues.

- BERCHICHE A, « Typologie des sociétés commerciale avantage et inconvénients », In mutation revue trimestrielle, Ed. CNCA, 1999.
- Extrait de l'article 2 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE de la commission, mai 2003, concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, journal officiel de l'union européenne, L124/39 du 20/05/2003, P35.
- L'OCDE « *caractéristique et importance des PME* » revue sur le développement, 2/2004 no 5.
- TORRES Olivier, « *Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité* », éd Pearson, Paris, 2007.
- TORRES Olivier, « *du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME* » 5ème Congrès International Francophone PME, Lille, octobre 2000.
- TORRES Olivier, « *PME : de nouvelles approches* », Edition Economica, Paris, 1998.

Thèses et mémoires.

- AISSANI. N, « *la politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie, cas de la branche des agroalimentaire* », mémoire de magister en Science Commerciale, Université d'Oran, 2006.
- AZOUANLI.W et AIT MOULOUD.Y, « *Création des PME* », FSEG, UMMTO, Tizi Ouzou, 2001.
- BRUYAT Christian, « *CREATION D'ENTREPRISE : Contributions épistémologiques et modélisation* », thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès-France, Grenoble II, 1993.
- DECHERA A, « *Stratégie de développement des PME et le développement local : essai d'analyse à partir du cas de la région nord-ouest de l'Algérie* » mémoire de magister en Sciences Economiques, Université d'Oran, 2013/2014.
- HADJAR, RAHOO, YUCEFI, « *L'évaluation de la Mise à Niveau des PME en Algérie, Les communications du colloque international* », Ecole Doctorale, Université Sétif 1, 2013

- HAMIDOUCHE N, RAHMOUNI R : « *Le financement bancaires des microentreprises dans les cadre des dispositifs ANSEJ, ANGEM et CNAC* », Université Abderrahmane MIRA, Bejaia, 2013.
- IDIR S, et LARBI S, « *La création et le financement des PME/PMI* », UMMTO, Tizi Ouzou.
- IGUER D, OUKARA K : « *Le financement de l'emploi à travers les dispositifs d'aide à la création des entreprises (ANSEJ, CNAC, ANGEM, ANDI)* », mémoire en Sciences Economiques, Université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2016/2017.
- KHEBBACHE M, « *La lutte contre le chômage : création de micro-entreprises au niveau de l'ANSEJ : Cas de la wilaya de Bejaia* » Master II en management économique du territoire et entrepreneuriat.
- MAZEN Gharsalli, « *Le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME : une étude exploratoire* », thèse de doctorat, université de BRETAGNE OCCIDENTALE, France, 2013.
- OUSSAID Aziz, « *Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME Algériennes* », mémoire de magister en Sciences Economiques, Université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2016.
- SAHNOUN Amel, « *La contribution de l'ANSEJ dans le développement local* », licence en sciences commerciales, UMMTO, Tizi-Ouzou, promotion 2010/2011.
- SEHIB Ferhat, « *La création des PME dans le cadre du dispositif ANSEJ* », Option Finance, UMMTO, Tizi Ouzou, 2012.

Rapports.

- Rapport de la conjoncture réalise par la CNES sous l'intitulé « *pour un politique de développement en Algérie* » 2002.
- Rapport du secrétariat de la CNUCED « *Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives* », Genève ; 2003.
- Rapport officiel de l'ambassade de français en Algérie- service économique régional « *Les PME en les politiques de soutien à leur développement* », 2012.

Textes réglementaires.

- La loi n°17-02 correspond au 10 janvier 2017 portant la loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).
- Le journal officiel de la république Algérienne n°26 de 06-10-2003.
- Recueil des textes législatifs et réglementaires, « *Dispositif de soutien à l'emploi des jeunes* », Novembre 2011.

Autres documents.

- Document ANSEJ, « *Guide de création de la micro-entreprise* », 2015.
- Document de l'ANADE, « *Présentation du dispositif ANADE* ».
- Document de l'ANGEM.
- GHARBI Samia, un document de travail sous l'intitulé « *les PME/PMI en Algérie état des lieux* », laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation, mars 2011, N°238.
- « *Guide de l'investisseur* », direction générale des impôts, Ministère de finance, Algérie, 2009.
- Les données de bulletin d'informations statistiques n°36, 2020.
- Ministère de l'Industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement.

Site internet.

- www.anade.dz
- www.angem.dz
- www.ansej.org.dz
- www.cnac.dz
- www.industrie.gov.dz/?L-Agence-nationale-du

Liste des Tableaux

Tableau 1 : La typologie des Entreprises par leur taille.....	15
Tableau 2 : Evolution de la structure financière des PME.....	21
Tableau 3 : Evolution des PME/PMI en Algérie de 2003 à 2010.....	30
Tableau 4 : Chiffres clés sur les PME.....	34
Tableau 5 : Contribution de la PME à la création de la valeur (valeurs en milliards de Dollars), (la période 2004 à 2015)	37
Tableau 6 : Le plan de financement initial.....	52
Tableau 7 : Compte de résultat prévisionnel.....	55
Tableau 8 : Plan de trésorerie.....	56
Tableau 9 : Nombre des dossiers déposés par secteur d'activité durant 2018/2021.....	90
Tableau 10 : Nombre des dossiers acceptés par rapport aux dossiers déposés.....	92
Tableau 11 : Nombre des accords bancaires reçus	93
Tableau 12 : Répartition des accords bancaires par secteur d'activité	94
Tableau 13 : Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés.....	95
Tableau 14 : Répartition des entreprises créées par le dispositif ANADE pour la période 2018/2021	96
Tableau 15 : Répartition par sexe des projets créés	98

Liste des figures.

Figure 1 : Evolution de la population de la PME durant 2003-2010	31
Figure 2 : Répartition des PME par branche d'activité.....	32
Figure 3 : la concentration des PME par wilaya	33
Figure 4 : Répartition géographique des PME par wilaya	33
Figure 5 : La construction des prix d'un produit	49
Figure 6 : L'organigramme de l'ANADE.....	77
Figure 7 : L'organigramme au niveau de l'Agence de Wilaya.....	78
Figure 8 : Evolution des dossiers déposés	91
Figure 9 : Répartition des dossiers déposés par secteur d'activité.....	91
Figure 10 : Evolution de dossiers déposés/aux dossiers acceptés.....	92
Figure 11 : Répartition des accords bancaires par année	93
Figure 12 : Répartition des accords bancaires par secteur d'activité	94
Figure 13 : Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés en création	95
Figure 14 : Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés en création	96
Figure 15 : Répartition des entreprises créées dans le cadre du dispositif ANADE par secteur d'activité durant 2018/2021	97
Figure 16 : Evolution des projets financés par l'ANADE par secteur d'activité durant 2018/2021	97
Figure 17 : Répartition par sexe des projets créés par l'ANADE.....	98

Table des matières.

Introduction générale	1
Chapitre I : Les Petites et Moyennes Entreprise en Algérie	6
Introduction.....	6
Section 1 : Les concepts liés à l'entreprise.....	8
1.1 Concept de l'entreprise	8
1.1.1 Définition.....	8
1.1.2 La classification des entreprises	8
1.1.2.1 Classification en fonction du critère économique	9
1.1.2.2 Classification en fonction du critère juridique	10
Section 2 : Les notions des PME	11
2.1 Définitions des PME	12
2.1.1 Définition des PME selon les européens et africain.....	13
2.1.2 Définition des PME aux USA	14
2.1.3 Les PME dans le contexte Algerien.....	14
2.1.3.1 Définitions des PME en Algérie.....	15
2.2 Les caractéristiques des PME.....	15
2.2.1 Caractéristiques d'organisation et de gestion des PME.....	15
2.2.1.1 Les caractéristiques organisationnelles des PME.....	15
2.2.1.2 Les caractéristiques de la gestion des PME.....	17
2.2.1.2 Les caractéristiques de la gestion des PME.....	17
2.2.2 Spécificités financières des PME	18
2.3 Les objectifs des PME.....	22
2.4 Les atouts et faiblesses de PME	23
2.4.1 Les atouts des PME	23
2.4.2 Faiblesses de la PME.....	23
2.5 Les difficultés des PME	23
2.6 La contribution des PME au développement économique.....	24
2.7 L'état des lieux des PME au nord de l'Afrique.....	24
2.7.1 La Tunisie.....	25
2.7.2 L'Egypte.....	25
2.7.3 La Libye.....	25
2.7.4 Le Maroc	25

Section 3 : L'évolution historique de la PME en Algérie	26
3.1 La PME dans l'économie dirigiste.....	26
3.1.1 La PME et la stratégie de l'économie algérienne durant (1963-1982).....	26
3.1.2 La période 1982-1988.....	27
3.2 La PME à l'ère de l'économie de marché	28
3.2.1 La période de 1988 à 2000	28
3.2.2 La période de 2000 à 2010	29
3.3 La place et le rôle de la PME dans l'économie nationale	29
3.3.1 L'évolution démographique de la PME en Algérie.....	29
3.3.2 L'évolution sectorielle de la PME en Algérie	32
3.3.3 L'évolution géographique de la PME en Algérie.....	32
3.4 L'évolution annuelle des PME privées durant les dix (10) dernières années	34
3.5 Rôle des PME dans le développement économique algérien.....	36
3.5.1 La création d'emploi.....	36
3.5.2 La création de la valeur ajoutée.....	36
3.5.3 La participation à la distribution des revenus.....	37
3.6 Entraves aux PME/PMI en Algérie.....	38
Conclusion	38
Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie.....	40
Introduction.....	41
Section 1 : Etapes de création d'une entreprise	41
1.1 La formulation de Idée de projet	42
1.1.1 Période de gestation.....	43
1.1.2 Pré-étude de faisabilité	43
1.2 Étude technico-économique	43
1.2.1 Etude de marché	43
1.2.1.1 Connaissance de marché.....	44
1.2.1.2 Définition de la nature et des caractéristiques du bien à produire.....	45
1.2.2 Étude technique	45
1.2.2.1 Processus de production	45
1.2.2.2 Caractéristiques des moyens de production	46
1.2.2.3 Besoin de l'entreprise	46
1.2.2.4 Localisation de l'unité de production	46

1.2.3 Etude organisationnelle	47
1.2.4 Estimation des coûts	48
1.2.4.1 principales sources d'information sur les coûts d'investissement.....	48
1.2.4.2 principales sources d'information sur les coûts d'exploitation	48
1.2.4.3 Coûts fixes et coûts variables	48
1.2.4.4 Coûts total et coût unitaire.....	49
1.2.4.5 Coûts fixes unitaires et les coûts variables unitaires	49
1.2.4.6 Coûts de production, les coûts de distribution et les prix de ventes.....	49
1.2.4.7 Problèmes posés par l'évolution des prix.....	50
1.2.5 Etude commerciale	51
1.2.5.1 Actions relatives au produit / service	51
1.2.5.2 Actions relatives au prix.....	51
1.2.5.3 Actions relatives à la distribution	51
1.2.6 Etude financière.....	52
1.2.6.1 Construction du plan de financement	52
1.2.6.2 Compte de résultat prévisionnel	54
1.2.7 Le choix de statut juridique	57
Section 2 : Modes de financement	57
2.1 Besoins de financement.....	58
2.1.1 Besoin de financement pour la phase démarrage	58
2.1.2 Besoin de financement pour la phase d'exploitation.....	58
2.1.3 Besoin de financement pour la phase d'extension de l'activité (financement à moyen terme)	59
2.2 Sources de financement de l'entreprise.....	59
2.2.1 Financement à partir des capitaux propres	59
2.2.1.1 L'autofinancement.....	59
2.2.1.2 L'augmentation du capital.....	60
2.2.2 Financement à partir des marchés de capitaux	61
2.2.2.1 Marché monétaire.....	61
2.2.2.2 Marché financière.....	61
2.2.3 Financement à partir des capitaux d'emprunts	61
2.2.3.1 Financement à partir des crédits bancaires	62
2.2.3.2 Crédit à moyen et long terme	63
2.2.4 Aides de l'État	64

Section 3 : Structure de financement et d'accompagnement de la PME en Algérie.....	65
3.1 Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE)	65
3.1.1 Objectifs et Activités de l'ANADE.....	67
3.1.2 Missions de l'ANADE.....	67
3.1.4 Mode de financement de l'ANADE	68
3.2 Agence nationale de Développement des investissements (ANDI).....	65
3.3 Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).....	69
3.3.1 Aides accordées	69
3.4 Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit(ANGEM).....	70
3.4.1 Conditions d'éligibilités	71
3.4.2 Formes de financement.....	71
Conclusion	72
Chapitre III : Création et le financement des entreprises au niveau de l'ANADE de Tizi Ouzou	74
Introduction.....	75
Section 1 : Présentation de l'ANADE.....	74
1.1 Présentation générale de l'ANADE	75
1.1.1 Définition de l'ANADE.....	76
1.1.2 Mission de l'ANADE	77
1.2 Structure et organisation de l'ANADE	78
1.3 Relations de l'ANADE avec les différents partenaires.....	80
1.3.1 ANADE-Trésor	80
1.3.2 ANADE-Douane	80
1.3.3 ANADE-Banques	80
Section 2 : Les étapes de création et de financement des entreprises par l'ANADE	81
2.1 Procédures de la création de l'entreprise dans le cadre de dispositif ANADE	81
2.1.1 Caractéristiques de l'entreprise dans le cadre de l'ANADE	81
2.1.2 Procédures de création de l'entreprise.....	81
2.1.3 Les avantages de l'ANADE.....	83
2.2 Étapes franchir pour la création d'entreprise	84
2.2.1 Naissance de l'idée et la recherche de l'information.....	84
2.2.2 Dépôt de dossier	85

2.2.3 Étude de projet/formation.....	86
2.2.4 Présentation du projet au niveau du CSVF.....	86
2.2.5 Accord bancaire (pour le financement triangulaire).....	87
2.2.6 Réalisation du projet.....	88
2.2.7 Le financement du projet	88
Section 3 : Evaluation de la contribution de l'ANADE au financement des entreprises dans la wilaya de Tizi Ouzou	89
3.1 Analyse des dossiers déposés en création d'entreprises /année	90
3.1.1 Nombre des dossiers déposés par secteur d'activité durant 2018/2021	90
3.1.2 Nombre des dossiers acceptés par rapport aux dossiers déposés.....	92
3.2 Analyse des accords bancaires pour les projets financés par l'ANADE	93
3.2.1 Nombre des accords bancaires accordés.....	93
3.2.2 Répartition des accords bancaires par secteur d'activités.....	94
3.3 Analyse des entreprises créées	95
3.3.1 Nombre des entreprises créées par rapport aux dossiers déposés.....	95
3.3.2 Nombre des entreprises créées.....	96
3.3.3 Répartition par sexe des entreprises créées durant 2018/2021	98
Conclusion	99
Conclusion générale.....	100
Bibliographie	102
Liste des tableaux.....	107
Liste des figures.....	108
Table des matières.....	109
Annexes	115

Annexes.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة
الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية

اتفاقية القرض غير المكافئ
الوكالة / المستثمر(ة)
(تمويل ثلاثي)
رقم:.....

الوكالة الولائية : تيزي وزو
الفرع المحلي: تيزبوزو

اتفاقية قرض غير مكافئ (تمويل ثلاثي)

بناء على المادة 10 من المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 1996/07/02 المعدل و المتمم، و المتعلق بدعم تشغيل الشباب،
يتم إبرام إتفاقية:

بين:

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية ANADE المنشأة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 بتاريخ 08 سبتمبر 1996 المعدل
و المتمم، الكائن مقرها الاجتماعي ب و الممثلة من طرف مدير(ة) الوكالة الولائية السيد(ة)..... بصفتها مقرضة.

من جهة

و

- صاحب أو أصحاب المشروع:

صاحب المشروع 1

اللقب : الاسم :

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الازدياد : مكان الازدياد -البلدية : الولاية :

العنوان : ، بلدية، الولاية

صاحب المشروع 2

اللقب : الاسم :

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الازدياد : مكان الازدياد -البلدية : الولاية :

العنوان : ، ،

صاحب المشروع 3

اللقب : الاسم :

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الازدياد : مكان الازدياد -البلدية : الولاية :

العنوان : ، ،

صاحب المشروع 4

اللقب : الاسم :

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الازدياد :

مكان الازدياد -البلدية :

الولاية :

العنوان : ، ،

- هوية صاحب المشروع (المسير)
 اللقب : الاسم :
 اللقب الأصلي للمرأة :
 تاريخ الازدياد : مكان الازدياد - البلدية : الولاية :
 العنوان : ، البلدية، الولاية

بصفته مقترض /أو مقترضين من جهة أخرى

تم الاتفاق على ما يلي :

موضوع الإتفاقية:

تهدف هذه الاتفاقية إلى منح قرض غير مكافئ للمقترض و /أو للمقترضين، وتحدد التزامات صاحب و /أو أصحاب المشروع المستفيد(ين) من جهاز الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 06 سبتمبر 2003 الذي يحدد شروط الإعانة المقدمة للشباب ذوي المشاريع و مستواها، المعدل و المتمم.

المادة الأولى: قيمة القرض غير مكافئ

بموجب الاتفاقية الحالية تمنح الوكالة للمقترض و/ أو المقترضين، قرض غير المكافئ بمبلغ: دج و بالأحرف دينار لإنشاء مؤسسة مصغرة متمثلة في:

- اسم أو التسمية الاجتماعية للمؤسسة:
- عنوان المقر الاجتماعي (المقر الضريبي):
- البلدية: الولاية :
- الشكل القانوني :
- النشاط:
- طلب منح الامتيازات رقم مؤرخ في
- شهادة التأهيل رقم صادرة في
- قرار منح الامتيازات في فترة الانجاز رقم صادرة في
- رقم الحساب البنكي
- بنك وكالة :
- رقم الانخراط في صندوق ضمان أخطار القروض الممنوحة للشباب ذوي المشاريع :
- رقم التسجيل (السجل التجاري/بطاقة فلاح/بطاقة حرفي/إعتماد):
- رقم التعريف الضريبي :
- رقم الاستدلال الإحصائي :
- الرقم الجبائي :

المادة 02: الشروط الخاصة بالقرض الغير مكافئ:

- مبلغ القرض : دج و بالأحرف
- فترة استعمال القرض الغير مكافئ لتوسيع المشروع: سنة واحدة + 30 يوما
- فترة التسديد : خمس (05) سنوات ابتداء من سنة (06) أشهر بعد آخر قسط بنكي.
- رقم حساب تسديد القرض بدون فائدة : ، بنك : ، وكالة :

المادة 03: موضوع القرض غير مكافئ

- يمنح القرض الغير مكافئ لتمويل المشروع المذكور أعلاه و ذلك وفقا لهيكل التمويل المحدد و المصادق عليه من طرف لجنة انتقاء و اعتماد و تمويل المشاريع.
- يمكن للوكالة استرجاع الباقي من قيمة القرض الغير مكافئ بعد تمويل المشروع في حالة انخفاض قيمة العتاد و التجهيزات.

المادة 04: تحويل القرض الغير مكافئ

- يتم تحويل القرض الغير مكافئ موضوع الاتفاقية في الحساب البنكي المفتوح من طرف المقترض المذكور في المادة الأولى أعلاه.
- يتم تحويل القرض الغير مكافئ موضوع الاتفاقية بعد صب المقترض للمساهمة الشخصية في حسابه البنكي المذكور في المادة الأولى أعلاه.
- تحتفظ الوكالة بحقها في استرجاع القرض الغير مكافئ و إلغاء الملف، في حالة ما إذا قام المقترض بسحب مساهمته الشخصية بدون موافقة مسبقة من طرف الوكالة.

المادة 05: طرق تسديد القرض الغير مكافئ

- يلتزم المقترض بتسديد القرض غير مكافئ في حساب الوكالة على شكل أقساط سداسية (10 أقساط) وفقا للاستحقاقات المحددة في جدول التسديد المبين أدناه،

الرقم	رقم السند لأمر	تاريخ التسديد	المبلغ دج
01		06/30/السنة	
02		12/31/السنة	
03		06/30/السنة	
04		12/31/السنة	
05		06/30/السنة	
06		12/31/السنة	
07		06/30/السنة	
08		12/31/السنة	
09		06/30/السنة	
10		12/31/السنة	

- يمكن للمقترض التسديد المسبق للقرض الغير مكافئ جزئيا أو كليا قبل حلول الآجال.
- كل الرسوم والأتعاب المتعلقة باستعمال القرض الغير مكافئ و أي مصاريف أخرى غير مدرجة في هيكل التمويل، تكون على عاتق المقترض وكذا الرسوم والأتعاب المحتمل ظهورها بمقتضى النصوص التشريعية و التنظيمية.

المادة 06: ضمانات القرض

من أجل ضمان استرجاع القرض غير مكافئ موضوع الاتفاقية الحالية، يلتزم المقترض بوضع لفائدة الوكالة الضمانات التالية:

- ✓ رهن للعتاد المنقول موضوع الإستثمار لصالح الوكالة من الدرجة الثانية بعد البنك،
- ✓ رهن للتجهيزات و المعدات موضوع الإستثمار لصالح الوكالة من الدرجة الثانية بعد البنك،
- ✓ السندات لأمر

تكون أتعاب التسجيل المتعلقة بجمع الضمانات المذكورة أعلاه على عاتق المقترض.

المادة 07: الإلتزامات العامة

- يلتزم المقترض بإنجاز المشروع طبقا لما هو محدد في المادة الأولى أعلاه.
- يلتزم المقترض بعدم التخلي، التصرف و التنازل عن المعدات المقتناة في إطار الاستثمار والمحددة في قائمة التجهيزات مهما كانت الظروف إلى غاية تسديد القرض.
- يلتزم المقترض بالاستجابة لكل استدعاء من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية و تسهيل كل الزيارات الميدانية التي يقوم بها موظفو الوكالة و/أو أعوان موكلين من طرف الوكالة في إطار المتابعة، وكذا تسهيل الدخول إلى المحلات و البنايات المتعلقة بالمشروع.
- يلتزم المقترض بإعلام الوكالة عن أي تغيير في القانون الأساسي للمؤسسة، سجلها التجاري وموقع (عنوان) المشروع.
- يلتزم المقترض إلى غاية انتهاء تسديد القرض باكتتاب تأمين على جميع معدات المؤسسة من كل الأخطار مع الأخذ بعين الاعتبار قيمتها باحتساب كل الرسوم مع حلول البنك المقرض محل المؤسسة المكتتبه في الدرجة الأولى و الوكالة في الدرجة الثانية في حالة التعويض.
- يلتزم المقترض تقديم نسخة من جدول تسديد القرض البنكي لمصالح الوكالة و كذا الوثائق التي تثبت تسديد أقساط القرض البنكي التي حل أجلها .
- يلتزم المقترض بإعلام الوكالة بأي تغيير في جدول تسديد القرض البنكي أو إعادة جدولته.
- في حالة غلق المقترض لحسابه البنكي المفتوح في إطار تمويل مشروعه من طرف الوكالة، يلتزم المقترض بإعلام الوكالة برقم حساب بنكي آخر.

المادة 08: أحكام ختامية

- في حالة عدم تسديد ثلاثة أقساط متتالية مستحقة الآجال، تطالب للوكالة باسترجاع ما تبقى من القرض غير المكافئ، إلا في حالة موافقة الوكالة على طلب المقترض بجدولة القرض.
- يمكن أيضا للوكالة المطالبة بالاسترجاع الفوري و الكلي للقرض غير المكافئ لاسيما في الحالات التالية:
 - ✓ التصريحات الكاذبة للمقترض،
 - ✓ التزوير واستعمال المزور،
 - ✓ عدم انجاز المشروع أو التصرف في العتاد،
 - ✓ عدم احترام أي إلتزام من الإلتزامات العامة من طرف المقترض،
 - ✓ كل تغيير متعلق بالحقوق المدنية و المالية للمقترض، الذي من شأنه أن يؤثر على استرجاع القرض غير المكافئ،
 - ✓ عدم احترام مواد الاتفاقية الحالية.
- كل تحويل للعتاد أو تبديد للأموال المرهونة أو البيع الجزئي أو الكلي للعتاد من شأنه أن يمس بضمانات الوكالة تعرض المقترض وفقا للاتفاقية الحالية للمتابعات القضائية.
- تحتفظ الوكالة بحقها في استعمال جميع ضمانات القرض غير المكافئ لإسترجاعه في حالة الإخلال بمواد الاتفاقية.
- باستثناء حالة القوة القاهرة يؤدي عدم احترام الاتفاقية الحالية إلى سحب الامتيازات الممنوحة لصاحب المؤسسة بنفس الأشكال التي منحت فيها دون الإخلال بالأحكام القانونية و التنظيمية الأخرى السارية المفعول، طبقا للمادة 10 من المرسوم الرئاسي رقم 234-96 المؤرخ في 1996/07/02 المعدل و المتمم، و المتعلق بدعم تشغيل الشباب.

المادة 09: حالات إلغاء الإتفاقية

- يتم استرجاع القرض وإلغاء الاتفاقية، إذا لم يتم استعمال القرض الغير مكافئ في المدة المحددة والمذكورة في المادة (02) أعلاه، إلا إذا تم تمديد الآجال بموافقة صريحة من طرف الوكالة.
- في حالة إعادة تقييم المشروع، تلغى الإتفاقية الحالية و تعوض باتفاقية جديدة، وفقا للتنظيم المعمول به في الوكالة.

المادة 10: حل النزاعات

كل نزاع ينشأ عن تطبيق الإتفاقية الحالية أو عدم إحترامها و لم تتم تسويته بالطرق الودية، يرفع النزاع أمام الجهات القضائية المختصة.

المادة 11: بدأ السريان

يبدأ سريان الاتفاقية الحالية من تاريخ التوقيع عليها من طرف الأطراف.

ع/الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية

المقترض

قرء و صدق عليه

توقيع و ختم المسير

/أو/

المقترضين

قرء و صدق عليه

توقيع و ختم المسير

قرء و صدق عليه

توقيع و ختم الشريك

في.....

Situation du 02/01/2018 au 31/12/2018

Dossiers déposés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	5	1	12	2				
Service	35	14	105	49	5		14	
BTPH	85	4	247	19	12		41	
Industrie	40	26	130	85	1		3	
Artisanat	11		30					
Profession libérale	44	68	90	135		1		3
Maintenance	26	1	64	2				
TOTAL	246	114	678	292	18	1	58	3

Projets éligibles

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	7	1	14	9				
Service	28	12	66	39	2		8	
BTPH	48	6	149	10	8		32	
Industrie	32	13	98	38	1		3	
Artisanat	5	1	15	2				
Profession libérale	33	54	81	126	1	1	4	3
Maintenance	12	1	32	3				
TOTAL	165	88	455	227	12	1	47	3

Accords bancaires

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	8		16					
Service	23	15	68	51	1		2	
BTPH	44	3	136	10	8		32	
Industrie	34	15	93	44	1		3	
Artisanat	4	1	10	2				
Profession libérale	20	40	45	94		1		2
Maintenance	11	1	26	4	1		3	
TOTAL	144	75	394	205	11	1	40	2

Projets créés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	7	3	15	8				
Service	21	8	65	27	1		3	
BTPH	39	2	116	7	7		35	
Industrie	22	11	63	32	1		3	
Artisanat	1	2	3	4				
Profession libérale	15	31	35	76		2		5
Maintenance	10	1	21	4	1		3	
TOTAL	115	58	318	158	10	2	44	5

Situation du 02/01/2019 au 31/12/2019

Dossiers déposés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	6		17		1		2	
Service	43	17	125	54	2		3	
BTPH	119	8	356	23	7	1	25	2
Industrie	42	10	119	30		1		2
Artisanat	20	1	57	3				
Profession libérale	26	34	65	73	7	4	20	14
Maintenance	38	2	100	4	1		3	
TOTAL	294	72	839	187	18	6	53	18

Projets éligibles

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	4		9					
Service	40	10	91	31	2		4	
BTPH	96	9	240	26	9		30	
Industrie	27	5	70	14		1		2
Artisanat	13		34					
Profession libérale	28	37	63	81	7	3	23	7
Maintenance	28	1	65	2	1	1	3	2
TOTAL	236	62	572	154	19	5	60	11

Accor s bancaires

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	10		24					
Service	32	12	74	38	1		2	
BTPH	94	8	240	25	9		28	
Industrie	26	6	70	19		1		2
Artisanat	14		36					
Profession libérale	37	49	89	113	3	1	7	2
Maintenance	26		59					
TOTAL	239	75	592	195	13	2	37	4

Projets créés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	6		14					
Service	27	8	71	25	3		6	
BTPH	76	6	190	19	7		120	
Industrie	15	10	41	28		1		3
Artisanat	14		36					
Profession libérale	34	44	77	98	6	4	21	10
Maintenance	28		64		1		3	
TOTAL	200	68	493	170	17	5	150	13

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	3		7		1		2	
Service	19	8	65	22				
BTPH	19	3	52	10	7	1	32	18
Industrie	19	10	59	30				
Artisanat	4		8		1	1	2	3
Profession libérale	13	15	33	34	3	4	7	11
Maintenance	10	1	21	1				
TOTAL	87	37	245	97	12	6	43	32

Accords bancaires

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	1		1					
Service	19	8	45	19				
BTPH	26	3	73	10	3	1	11	18
Industrie	16	7	48	20				
Artisanat	5	1	12	2	1	1	3	3
Profession libérale	12	16	30	39	2	3	5	8
Maintenance	6	1	16	2				
TOTAL	85	36	225	92	6	5	19	29

Projets créés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	2		4		1		1	
Service	13	8	30	30				
BTPH	17	1	51	3	2		14	
Industrie	15	6	45	19				
Artisanat	5		12		1	1	3	3
Profession libérale	7	20	20	45		2		6
Maintenance	5	1	9	2	2		3	
TOTAL	64	36	171	99	6	3	21	9

Résumé

La création d'entreprise est l'activité qui consiste à rassembler divers facteurs de production, produisant pour la vente de biens ou services et distribuant des revenus en contrepartie de l'utilisation des facteurs. Le financement d'entreprise désigne à la fois le besoin en capitaux et la méthode employée pour en trouver. Les entreprises ont besoin de financement lors de leur création, pour se développer ou encore pour renouveler leurs équipements.

Nous avons commencé par définir l'entreprise, et certains concepts relatifs à l'entreprise en générale et à la PME en particulier. Dans le deuxième chapitre, nous avons ensuite expliqué le processus de création et de financement des entreprises en Algérie. Dans le troisième chapitre, nous avons fait l'étude du dispositif ANADE, et l'évaluation de la contribution de ce dernier au financement des entreprises dans la Wilaya de Tizi-Ouzou, illustrée par des chiffres réels collectés au niveau de cet organisme.

Mots clés : le financement d'entreprise, la création d'entreprise, ANADE, PME.

Abstract

Creating an enterprise is the activity of bringing together various factors of production, producing for sale goods or services and distributing income in return for the use of the factors. Enterprise financing refers to both the need for capital and the method used to raise it. Enterprises need financing at the time of their creation, to expand or to renew their equipment.

We started off by defining the enterprise, and some concepts related to the enterprise in general and the SME in particular. In the second chapter we then defined the process of creating and financing of enterprises in Algeria. In the third chapter, we studied the ANADE dispositive and the evaluation of its contribution to the financing of enterprises in the Wilaya of Tizi-Ouzou, illustrated by real figures collected by this organization.

Keywords: enterprise financing, enterprise creation, ANADE, SME.