

Université Mouloud MAMMERY TIZI-OUZOU
Faculté des sciences économiques, Commerciales et des sciences de gestion
Département des sciences de gestion.



Mémoire de fin d'étude

*En vue de l'obtention du diplôme de Master en science financière et
comptabilité*

Option : finance et banque

Thème

Le financement bancaire de
l'entrepreneuriat féminin

Réaliser par :

M^{lle} HAMDI Yamina

M^{lle} HAMDI Cylia

Membres du jury :

-présidente : - M^{me} AKSIL Kayssa, MAA, UMMTO.

-Examinatrice : - M^{me} REMIDI Djoumana, MAA, UMMTO.

-promotrice : -M^{me} BOURKACHE Ferroudja, MCB, UMMTO.

Encadré par :

M^{me} BOURKACHE Ferroudja

Année universitaire : 2020/2021

REMERCIEMENTS

*Nous remercions Dieu le tout puissant de nous avoir
accordé puissance et la
force pour réaliser ce modeste travail.
Nous voudrions tout d'abord adresser nos remerciements à
notre
Promotrice , BOURKACHE Ferroudja , pour sa
disponibilité, son aide et ses conseils pendant la réalisation
de ce travail*

*Ensuite, nous adressons nos remerciements les plus
respectueux
aux membres de la banque l'agence BNA de Tizi-Ouzou
pour leurs orientations et leurs conseils durant ce stage.
Nous tenons à remercier nos parents,
et également toutes nos familles pour leurs
confiance et leurs soutiens si appréciables.
Et nous remercions tout les enseignants et nos camarades de
notre
promotion Finance et banque
A nos chères amis pour leurs encouragements
A tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la
réalisation de
ce modeste travail.*

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail avec l'aide de DIEU le plus puissant

Je dédie ce mémoire à mes chers parents

Aucune dédicace ne serait exprimer l'affection et l'amour que j'éprouve
envers vos

A celle qui m'a couvert de tendresse d'amour et qui n'a rien épargné pour
me

Voir heureuse et de réussir dans ma vie.

A la source de ma persévérance mon plus grand pilier est celui qui m'a
toujours

Encouragé, à toi mon cher père ;

A ma vie, mes

A mes chers frères (Said, Mounir)

A toute ma famille et toutes les personnes qui m'ont encouragé

A mon binôme YAMINA

A tous mes camarades de la promotion finance et banque 2020-2021

A tous ceux qui me connaissent

CYLIA

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail avec l'aide de DIEU le plus puissant

Je dédie ce mémoire à mes chers parents

Aucune dédicace ne serait exprimer l'affection et l'amour que j'éprouve envers
vos

A celle qui m'a couvert de tendresse d'amour et qui n'a rien épargné pour me

Voir heureuse et de réussir dans ma vie.

A la source de ma persévérance mon plus grand pilier est celui qui m'a toujours

Encouragé, à toi mon cher père ;

A ma vie, mes chère, sœur (DYHIA et RYMA)

A mon cher frère MOURAD

A toute ma famille et toutes les personnes qui m'ont encouragé

A mon binôme CYLIA

A tous mes camarades de la promotion finance et banque 2020-2021

A tous ceux qui me connaissent

Yamina

Liste des abréviations

Liste des abréviations

ANDI : Agence National de Développement des Investissements

ANGEM : Agence Nationale

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

CNAC : Caisse National d'Assurance et Chômage

APSI : Agence de Promotion de Soutien et de suivi de l'Investissement

BDL : banque développement local

BNA : Banque National d'Algérie

BTP : Bâtiment et Travaux Public

CNRC : Centre National de Registre de Commerce

IBS : Impôt sur le Bénéfice des Sociétés

OCNDE : Organisation de Coopération et de Développement

OIT : Organisation Internationale du Travail de Commerce

ONS : Office National des statistiques

PE : petite Entreprise

PEM : Petite et Moyenne Entreprise

TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoute

TPE : Très Petite Entreprise

Sommaire

Sommaire

<i>Introduction générale</i>	01
------------------------------------	----

Chapitre I : l'entrepreneuriat féminin

Introduction du chapitre I.	05
Section 01 : un aperçu sur l'entrepreneuriat.	06
Section02 : un aperçu sur l'entrepreneuriat féminin	14
Conclusion du chapitre	28

Chapitre II : le financement bancaire des PME

Introduction du chapitre	29
Section 01 : Aperçu sur la banque	30
Section 02 : Le financement des PME	36
Section 03 : Les dispositifs d'aide	52
Conclusion du chapitre	62

Chapitre III : analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

Introduction	63
Section 01 : cadre méthodologique	64
Section 02 : Analyse et interprétation des résultats des enquêtes	67
Section 03 : l'entrepreneuriat féminin dans la wilaya de Tizi-Ouzou	91
Conclusion du chapitre	99
Conclusion générale	100

Introduction générale

Introduction générale

Depuis La fin des années 80, l'Etat Algérien a commencé à se désengager progressivement de la sphère économique, notamment en matière d'investissement, laissant le champ à l'initiative privée. Cette nouvelle orientation de la politique économique vers l'économie libérale ne peut se réaliser sans création d'activités économiques, et sans la mise en œuvre de rapports durables entre les activités et les individus. La création d'entreprises constitue dans ce contexte un enjeu économique et social fondamental. Élément essentiel de la dynamique économique, l'entrepreneuriat constitue un outil de renouvellement du tissu économique. Il conduit à une destruction créatrice dans les marchés et les secteurs de l'économie, parce que des nouveaux produits et de business mode arrivent et remplacent d'autres.

L'entrepreneuriat a toujours occupé une place de choix dans la littérature en raison de son importance pour le développement économique. Sa promotion est devenue un vecteur fondamental dans toutes les politiques de développement économique.

En parallèle, nous assistons ces dernières décennies au développement d'un entrepreneuriat de type féminin dont l'évolution a été accentuée par les changements au niveau des caractéristiques propres aux femmes : la baisse des taux de fécondité, les progrès des inégalités liées au sexe.

Depuis le début de la vie humaine, la femme a toujours participé à la création de la richesse : elle a cultivée les champs de blé, fabriquée les produits traditionnels (poterie, bijoux...etc.), fabriqué les vêtements et d'autres produits pour les vendre sur le marché. Sa participation dans la création de la richesse ne se limite pas à la contribution physique. Ses qualifications et compétences lui ont permis de travaillé au sein des entreprises ; d'occuper des postes de responsabilités hiérarchiques et de diriger des entreprises.

Depuis quelques années, le rôle des femmes dans l'économie algérienne a connu une évolution considérable. En fait les femmes sont présentes dans la plupart des secteurs économiques, elles représentent 64% des enseignants de l'éducation nationale, 42,10% de l'effectif de la formation professionnelle (ONS, 2011-2013), plus de 60% de l'effectif du corps médical (CIDDEF, 2013), plus de 50% des journalistes, plus de 35% des magistrats et plus de 50% de l'effectif des enseignants universitaires (CNES, 2010).

Néanmoins, bien que le taux des femmes qui travaillent soit revu à la hausse 16,4% (ONS, 2015), la ration des femmes entrepreneures demeure faible. Elle ne dépasse pas les 6% (ONS, 2012), un taux jugé faible que ce soit à l'échelle nationale, maghrébine ou internationale.

L'entrepreneuriat féminin est défini comme un ensemble d'activités effectuées en dehors du ménage qui permettent aux femmes de réaliser suffisamment de profits pour maintenir son activité. Les entreprises des femmes sont concentrées dans quelques secteurs, tels que la santé, l'éducation, l'esthétique et dans des activités orientées vers le consommateur. Elles utilisent peu de technologies de l'information et de la communication. Elles appartiennent donc à des secteurs aisément accessible mais avec un potentiel de développement limité.

Pour assurer son développement, l'entreprise féminine comme chaque entreprise, doit se procurer des ressources. En effet quel que soit sa taille, l'entreprise ne peut pas se contenter de ses ressources propres pour satisfaire continuellement tous ses besoins de financement. De ce fait, elle ne trouve comme ressources externes que l'endettement bancaire. En effet la banque est la pierre angulaire de toute économie, car elle joue un rôle fondamental par la mise en rapport des offreurs et des demandeurs de capitaux. Pour cela, les entreprises et les banques sont devenues indissociable. Pour les entreprises, le financement bancaire est l'une des conditions essentielles de l'activité de maintien, leur croissance et survie, et le crédit bancaire constitue pour les entreprises leur raison d'être.

❖ **Problématique**

La création d'entreprise aujourd'hui un enjeu économique et social important dans le monde, elle représente le moteur pour le développement de tout économie, il est considéré comme un élément essentielle à la création d'emploi.

En effet, l'entrepreneuriat exige sur un premier volet que l'entrepreneur ait la capacité de se déplacer et faire le suivi de ses affaires quels que soit l'heure ou l'endroit, il doit rencontrer des gens qu'il ne connaît pas, négocier des contrats, faire la navette entre plusieurs endroit et cherche l'information là où elle se trouve, a ce point la femme entrepreneure, elle doit gérer son temps entre sa vie privé et professionnel, enfin procurer des fonds nécessaire pour crée ou développer son entreprise, que soit des fonds personnel ou familial ou par recours aux établissements bancaires.

En Algérie, être une entrepreneure c'est un exemple de courage et de résistance pour faire face à son environnement. L'entrepreneuriat féminin est un nouveau phénomène qui se développe appelant ainsi des ressources de financement notamment bancaire. Donc notre problématique est la suivante : **l'accès au financement bancaire est-il un obstacle pour les femmes entrepreneures ?**

Cette problématique est accompagnée d'un certain nombre de questions pour mieux appréhender le sujet à savoir :

- Qu'est-ce que l'entrepreneuriat féminin ? Quel sont les motivations et les obstacles des femmes entrepreneure ?
- Quels sont les caractéristiques des entreprises détenues par les femmes et les sources de leurs financements ?

Est-ce que les femmes ont été traitées différemment auprès des banques et des dispositifs d'aide ?

❖ **Hypothèse**

Pour répondre à ces questions, nous proposons les hypothèses suivantes :

- Le financement bancaire constitue un frein à la création et développement des entreprises dirigées par les femmes.
- La culture de la société algérienne constitue une cause fondamentale de non développement de l'entrepreneuriat féminin en Algérie.
- Les entreprises crée par les femmes ont une dimension modeste et un rythme de croissance lent.

❖ **Objectif de la recherche**

Pour réaliser ce travail et apporter les éléments de réponse à notre problématique nous avons en premier lieu, une recherche bibliographique, et ceci par la consultation des différents documents nécessaires pour la compréhension des concepts liés à notre thématique et effectuée une étude de terrain afin d'assembler les informations quantitatives relatives à l'activité entrepreneuriale féminine. Qui ont été obtenues auprès des organismes publics et des informations qualitatives de l'enquête effectuée auprès d'un échantillon de 30 femmes entrepreneures. Les résultats de cette dernière nous permettent de se rendre compte des spécificités de l'entrepreneuriat féminin.

INTROSUCTION GENERALE

Cette étude sera menée à partir d'un questionnaire, afin de recueillir les données qualitatives qui permettent d'identifier les principales caractéristiques de l'entrepreneuriat féminin

Notre étude portera sur toutes les femmes entrepreneur finance par la banque.

❖ **La structure de travail**

La présentation mémoire est divisée en trois chapitres développés en suivant le fil conducteur de la recherche.

Tous d'abord on va commencer avec une introduction générale.

Le premier chapitre intitulé « l'entrepreneurial féminin » ce chapitre est divisé en deux sections et une conclusion, la première section porte sur l'entrepreneuriat ou en va présenter l'entrepreneuriat, ces types et processus et son importance, la seconde porte sur l'entrepreneuriat féminin.

Le second chapitre intitulé « le financement bancaire des PME ». Ce chapitre sera consacré à la présentation des banque et des entreprise et comment les finance, il est divisé en trois section et une conclusion la premier porte sur la banque.

Le seconde porte sur le mode de financement des PME ou en va présenter les PME et les notions et types et ressources de financements, les crédits destinés aux entreprises et les garanties accordé aux créditeurs, et les obstacles de financement et d'accès des PME aux crédits bancaires.

La troisième section porte sur les dispositifs d'aide, ou en va présenter les différents dispositifs d'aide en Algérie en sites leur mission et les conditions d'éligibilité et leur mode de financement.

Enfin en termine avec une conclusion générale

Chapitre I :
L'entrepreneuriat féminin

Introduction

L'entrepreneuriat en tant qu'action humaine a toujours accompagné le développement des sociétés et des civilisations. De nombreux auteurs se sont penchés sur cet acteur hors de commun tenté par l'aventure recherchant sans cesse de nouveaux défis et de nouvelles opportunités en engageant son temps et son argent en assumant tous les risques.

Au cours des 20 dernières années, l'entrepreneuriat est entré au cœur de nos sociétés, cette dynamique est encouragée par l'action des pouvoirs publics qui souhaitent diffuser dans la société une culture entrepreneuriale qui s'est peu à peu imposée comme le moteur de développement économique et sociale dans le monde entier. Ceci a mené à l'innovation et la création d'entreprises pour que la communauté, qui peut recevoir de la richesse grâce à ses différents acteurs et entrepreneurs créateurs ou créatrices de richesse tel que dans le monde de l'entrepreneuriat et de l'innovation est considérée comme la clé de compétitivité. Dans une situation de crise les femmes peuvent jouer un rôle actif dans l'émergence de nouvelles solutions à travers leurs activités dans les différents domaines et qui rend les femmes efficaces.

Dans ce chapitre nous allons traiter l'entrepreneuriat en générale et l'entrepreneuriat féminin.

Section 01 : un aperçu sur l'entrepreneuriat.

Face à l'augmentation du taux de chômage au cours des dernières années et suite aux difficultés éprouvées pour accéder au marché de l'emploi, certaines jeunes choisissent de lancer leur propre entreprise.

Nous allons discuter dans cette section sur l'entrepreneuriat, l'entrepreneur et les types de l'entrepreneuriat et son importance.

1. L'entrepreneuriat

1.1 Définitions de l'entrepreneuriat

L'un des problèmes rencontrés dans la recherche entrepreneuriale est la difficulté de définir le concept de l'entrepreneuriat.

Selon Schumpeter ¹ "l'entrepreneuriat est un processus de recherche d'évaluation et d'exploitation d'opportunités, effectué par un entrepreneur ou une équipe entrepreneuriale qui, dans le cadre d'une création, d'une reprise ou d'un développement d'activités, développe une organisation mettant en œuvre une vision stratégique, et contribuant à créer de la valeur".

Danjou ² définit l'entrepreneuriat comme étant un champ de recherche qui repose sur trois niveaux d'étude : l'entrepreneur, l'action et le contexte entrepreneurial. C'est un champ dont les composantes multiples sont observées et analysées par des économistes, des sociologues, des historiens, des psychologues, des spécialistes en science de gestion

➤ **L'entrepreneur ou « l'acteur » :**

L'entrepreneuriat, d'après les chercheurs réside dans l'étude des caractéristiques personnelles psychologiques et démographiques de l'entrepreneur. Ces chercheurs ont essayé d'apporter des éléments de réponses à deux questions :

- Qui est l'entrepreneur ? En quoi est-il différent des autres ?
- Pourquoi devient-il entrepreneur ? Pourquoi crée-t-il ?

➤ **L'action ou « l'activité entrepreneurial » :**

L'entrepreneuriat est défini sur la base de ce que fait l'entrepreneur ? Et que doit-il faire pour réussir ? Sous cet angle d'étude, l'action entrepreneuriale est mise au centre de la réflexion. L'entrepreneur accomplit un certain nombre d'actions spécifiques le distinguant des autres telles que détecter des opportunités, élaborer une stratégie, innover...etc.

¹Messeghem. K et Sammut. S « l'entrepreneuriat » Edition EMS, paris, 2011

²DANJOU. Isabelle, « l'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité » revue française de gestion. N 138, revue française de gestion, 2002

Le contexte entrepreneurial :

L'entrepreneuriat, est défini selon les conditions ou les effets de l'action entrepreneuriale. Ici, sous cet angle d'étude, deux questions se posent : quel est l'impact des activités entrepreneuriales sur le contexte économique ? Quel contexte -économique, culturel, social favorise l'entrepreneuriat ?

1.2 L'entrepreneur

1.2.1. Définitions de l'entrepreneur

Selon le père de l'entrepreneuriat, Schumpeter,³ l'entrepreneur est un preneur du risque qui exerce une fonction nouvelle en innovant, en combinant autrement des facteurs de production, et en dégagant ainsi des profits. Il distingue quatre types d'entrepreneur : le fabricant, commerçant, le capitaine d'industrie, le directeur salarié et le fondateur.

L'entrepreneur c'est l'essence ou le cœur même de l'entrepreneuriat. C'est celui qui innove en fonction des opportunités qui se présentent, mais aussi qui organise les ressources pour produire et commercialiser, tout en recherchant son intérêt.⁴

Selon Messeghem et Sammut,⁵ il y a six catégories d'entrepreneurs :

- **L'entrepreneur innovant :** selon Schumpeter, c'est celui qui poursuit des opportunités qui conduisent à une nouvelle combinaison de moyens et de fins. Il remet en question l'équilibre du marché par un processus de destruction créatrice.
- **L'entrepreneur arbitragiste :** selon Kirzner. C'est celui qui repère des situations de déséquilibre sur le marché. et détecte des imperfections sur le marché grâce à sa vigilance entrepreneuriale.
- **L'entrepreneur life-style :** est une forme d'entrepreneuriat fondée sur le bien-être personnel. Il s'agit de poursuivre une opportunité en accord avec sa philosophie de vie. Cette mise en cohérence entre l'activité professionnelle et le style de vie correspond aux nouvelles aspirations des individus que les sociologues qualifient de néo-entrepreneurs ou d'entrepreneurs postmodernes par leurs auteurs Hernandez et Marco (2006) à leur avis, l'entrepreneur ne s'inscrit pas dans un portefeuille d'activité et ne consacre pas toute sa vie à l'activité entrepreneuriale puisqu'il entre et sort de cette activité en fonction de la disponibilité des opportunités.
- **L'entrepreneur social :** il privilégie le bien – être social en apportant une contribution à sa communauté ou à sa société. L'entrepreneur social développe un modèle

³ Messeghem.K et Sammut.S « l'entrepreneuriat » édition EMS,2011.

⁴ MARCHESNAY.M et JULIEN.P « l'entrepreneuriat » ED economica, 1996,Paris, p 51

⁵ Messeghem.K et Sammut.S « l'entrepreneuriat » édition EMS, 2011, paris, p 25

économique qui répond à un problème sociétal (la pauvreté). cette forme d'entrepreneuriat peut être incarnée par une seule personne, mais elle prend souvent une dimension collective.

- **L'entrepreneur institutionnel** : selon DiMaggio (1988), les institutions nouvelles surgissent lorsque des entrepreneurs institutionnels ayant suffisamment de ressources observent des opportunités et des intérêts importants. La saisie des opportunités prend la forme de nouvelles règles, normes, valeurs. En effet, l'exploitation d'opportunité peut se réaliser par un lobbying consistant à remettre en cause l'ordre établi.

- **L'entrepreneur mafieux** : poursuit une opportunité fondée sur le contournement de la loi. Baumol (1990) évoque ce type d'entrepreneurs source de création de valeur économique mais en rupture avec convention sociales. cette figure qui recherche rarement la lumière évolue dans une sphère illégale. En effet, il existe dans certaines régions du monde. Une économie légale mafieuse (Champeyrache, 2005) marquée par des liens forts avec des réseaux politique. Les activités de ces entrepreneurs peuvent avoir des effets négatifs puisqu'elles découragent les formes classiques d'entrepreneuriat. L'entrepreneur mafieux s'oppose en ce sens à l'entrepreneur Schumpeterien, on pourrait affirmer que le sens de l'accumulation consiste en un processus de destruction prédatrice

1.2.2. Définition de la femme entrepreneur

Se définit comme une personne physique, venant d'une situation d'inactivité, de chômage ou désallaitée dépendant d'un employeur, crée une nouvelle entreprise indépendante, en assurant les responsabilités managériales et les risques qui sont liés à la production de richesse envisagée ».

2. Types et processus de l'entrepreneuriat

Les formes d'entrepreneuriat sont souvent diversifiées, il convient cependant de distinguer entre la création nouvelle de l'entreprise, la reprise, la franchise, l'essaimage, l'intrapreneuriat et l'extrapreneuriat.

2.1. Les formes de l'entrepreneuriat

2.1.1. La création d'une entreprise, la reprise d'entreprise et la franchise

➤ La création d'entreprise

La création nouvelle d'une entreprise correspond à la création d'un établissement économiquement actif jusqu'alors inexistant, et donc à l'exploitation de nouveaux moyens de production. On parle aussi de création "pure" ou de création "ex-nihilo". Le terme création ex nihilo permet de souligner l'indépendance de la jeune entreprise.

Toutefois, cette création est mise en œuvre par des entrepreneurs ayant des expériences, des ambitions des projets et il faudra du temps pour arriver à implanter des produits dans un marché. Très fréquemment, ce type de situation fait davantage appel à des qualités et à des compétences utiles pour innover.

➤ **La reprise d'entreprise**

L'entrepreneuriat s'étend au-delà de la simple création d'entreprise. En effet, il est aussi la reprise d'entreprises. La reprise d'entreprise est une création d'entreprise en reprenant partiellement ou totalement les activités et les actifs d'une entreprise ancienne. Cette dernière pouvant être en bonne ou mauvaise santé. Deschamps et Barbot (2007) définissent la reprise d'une entreprise comme « le processus qui, par une opération de rachat aboutit à la continuation de la vie d'une entreprise en difficulté ou non et de tout ce qu'elle contient (structures, ressources humaines, financières, techniques, commerciales, etc.). par conséquent, l'acquéreur qui reprend la firme deviendra le propriétaire et même le dirigeant.

Le repreneur démarre avec une clientèle existante et une équipe en place, il bénéficie d'un outil de production et surtout d'une insertion dans la vie économique. Contrairement à ce qui se passe dans la création ex nihilo, le repreneur est contraint de respecter des engagements n'étant pas de son fait, sous peine de menacer un équilibre qui permettait jusqu'alors aux différentes parties de se retrouver dans leur échange économique et social. Comme les structures sont déjà en fonctionnement, les incertitudes sont généralement moindres.

➤ **La création d'entreprise en franchise**

On fait appel à la création d'activité en franchise que dans le cadre d'une commercialisation de technologie, de produit ou de service. Cette forme entrepreneuriale fait appel à deux entreprises juridiquement et économiquement indépendantes. L'une est franchiseur et l'autre est franchisé. La première entreprise, franchiseur est le propriétaire d'une marque et d'un savoir-faire. Celle-ci donne à la seconde entreprise, le franchisé, le droit exclusif d'exploiter sa marque et son enseigne et son savoir-faire en contrepartie d'un droit d'entrée, de redevance ou de marges sur les produits. Donc c'est le fait d'utiliser une marque connue pour mettre un produit, service ou technologie sur le marché.

La franchise peut être un gage de garantie et un support contre la concurrence à partir des avantages concurrentiels que procurent l'enseigne et la caractéristique du produit.

Le franchisé, quant à lui, bénéficie immédiatement de la notoriété d'une marque, d'une enseigne, d'un savoir-faire, d'une formation adaptée mais aussi d'une gamme de produits, de services et de technologie mise à sa disposition.

2.1.2. L'essaimage, l'intrapreneuriat et l'extrapreneuriat :

➤ **Création d'entreprise par essaimage**

L'essaimage : est une pratique par laquelle une entreprise favorise le départ de certains salariés avec l'engagement de les aider à fonder leurs propres entreprises.

La création d'entreprise par essaimage elle consiste en le soutien apporté par une entreprise mère (dite essaimante) à un employé (essaimé) lui permettant de créer sa propre entreprise tout en restant salarié chez elle.

L'entrepreneuriat par essaimage offre des atouts non négligeables tant pour l'entrepreneur que pour l'entreprise essaimante. Pour le salarié, c'est un soutien concret au développement de son projet, c'est une source de motivation et d'innovation technologique.

➤ **L'intrapreneuriat**

L'intrapreneuriat est la stratégie qui consiste à favoriser le développement de nouvelles entités au sein de la même entreprise. Pour l'entreprise, c'est une source de diversifier ses activités sous forme de structures autonomes plus légères.

➤ **L'extrapreneuriat**

L'extrapreneuriat favorise la création des entreprises par des salariés tout en retenant la liaison directe à l'entreprise mère. Une prise de participation est opérée dans le capital de la nouvelle structure. Cette forme d'essaimage permet à l'entreprise de se concentrer sur son métier de base tout en externalisant ses activités périphériques. Cette pratique concerne des créations d'entreprises dont l'activité est identique ou proche de celle de l'entreprise source. Pour sa stratégie. L'extrapreneuriat offre un double soutien à l'entrepreneur de la part de l'entreprise de la part de l'entreprise mère : en premier lieu un soutien commercial par un accès au marché, et en second lieu un soutien social en matière de légitimité et d'encouragement divers. Du coup, cet acte, fondé sur des valeurs partagées et une confiance mutuelle entre l'entreprise mère et l'extraprise, établit une relation plus forte qu'un simple contrat. L'objectif pour l'entreprise consiste à développer en proximité géographique un tissu entrepreneurial dynamique et fidèle le tant au plan de son réseau de fournisseurs que de ses clients.

2.2. Le processus entrepreneurial :

Le processus entrepreneurial est considéré comme étant l'élément essentiel de la démarche entrepreneuriale. Le processus entrepreneurial se fonde sur la dialogique individu-projet qui est elle-même en interaction perpétuelle avec l'environnement, il évolue dans une perspective diachronique ; il subit la double dimension espace- temps comme il agit aussi sur

celle-ci. Au cours de ce processus, plusieurs étapes peuvent être distinguées. Nous proposons une schématisation des principales étapes :

Figure 1 : processus entrepreneurial



➤ **Première étape : L'idée et l'opportunité**

L'idée est un point de départ qui peut amener un projet à sa réalisation, c'est -à -dire à l'action. L'entrepreneur a reconnait une idée et l'exploite. Trouver une idée de création d'entreprise est parfois un problème difficile à résoudre. Elle peut provenir de la créativité de l'individu ou d'une analyse de l'environnement. D'un côté, l'idée peut être conçue uniquement à partir de l'imaginaire de l'individu. Il n'y a pas de notion d'opportunité. A l'inverse, une opportunité inhérente à un environnement singulier peut entraîner une idée dans l'esprit d'individu ⁶

➤ **Deuxième étape : Le projet**

Un projet est l'image d'une situation, d'un état que l'on pense atteindre. Il s'agit de ce que l'on propose de faire à un moment donné. Le projet et sa mise en œuvre avant la création d'entreprise semblent être une condition de réussite. Le projet d'entreprendre est un concept évolutif puisque tout projet initial d'entreprendre se concrétise, s'il y parvient sous la forme d'une organisation qui le modèle en partie pour l'adapter aux exigences de l'environnement. La stratégie entrepreneuriale est à la fois délibérée et émergente : délibérée dans son orientation et émergente dans ces détails pour permettre les adaptations en cour de route.

➤ **Troisième étape : Le business-model ou modèle économique**

Le business-model était, à l'origine spécifiquement utilisé dans le cadre de la création d'entreprise et plus spécialement des start-ups. La conception de business- model est indissociable de la notion de valeur. Cette valeur est relative au marché et aux partenaires avec lesquels la relation d'échange est instaurée.

Verstraet et Jouison explique que : « le business model est la représentation d'une affaire exprimant comment la valeur est générée, rémunérée et partagée avec, pour ces trois

⁶ J-M.Degeorge ;A-Hounounou ; J-M.Pierre ; O.Rousset : « 100 fiche sur l'entrepreneuriat » édition Bréal ;2010.p22

dimensions, des questions relatives aux volumes (de génération, de rémunération, de partage) et aux canaux (par quelles voies la valeur est-elle générée, rémunérée, partagée ?). C'est en cela que cette représentation doit devenir une convention, c'est-à-dire une conception collective forcément influencée par les attentes des parties prenantes (notamment les porteurs du projet, les clients, les financeurs, etc.) »

➤ **Quatrième étape : le business plan**⁷

Le business plan est un dossier synthétique de présentation de projet entrepreneurial. Il est issu d'une démarche d'analyse de la part de l'entrepreneur. C'est à la fois un outil de communication avec les différentes parties prenantes (financeurs, associés, clients...) et un outil de réflexion stratégique. Au travers de son contenu et des réflexions d'analyses qui ont conduit à sa rédaction, il permet de réduire l'incertitude émanant de l'environnement. Sa mission est de tester la pertinence de l'idée et donc faire la preuve de la rentabilité de l'entreprise qui la mettra en œuvre.

3. Importance de l'entrepreneuriat.

L'importance de l'entrepreneuriat réside dans les intérêts apportés à l'économie et à la société. En effet les apports de l'entrepreneuriat à l'économie et à la société concernent la création d'entreprise, la création d'emploi, l'innovation, le développement de l'esprit d'entreprendre dans les entreprises et les organisations et l'accompagnement de changements structurels.

3.1. Entrepreneuriat et croissance économique :

la croissance est le résultat de l'innovation qui permet d'augmenter la productivité du travail en introduisant de nouveaux procédés de production et donc d'augmenter les revenus ou de développer de nouveaux produits et service. Cependant l'augmentation de revenus aura un effet positif sur la dynamique entrepreneuriale puisque les individus ont les capacités et les ressources qui leurs permettent de monter leurs propres affaires dans un environnement économique offrant des opportunités à exploiter. Cette augmentation de l'activité entrepreneuriale engendre une croissance du PIB d'un pays qui provient des projets entrepreneuriaux qui progressent.

⁷ BAKHOUCHE, Lynda et OUAREZKI Lamia « l'entrepreneuriat féminin face à la contrainte du financement bancaire : une étude empirique au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou

3.2. Entrepreneuriat et création d'emploi :

La création d'entreprise notamment les PME est une source potentielle de création et d'emplois et une résolution du problème de chômage. L'acte d'entreprendre est devenu une nécessité pour l'intégration sociale de l'entrepreneur et de sa famille.

3.3. Entrepreneuriat et renouvellement du parc d'entreprise.

L'entrepreneuriat permet de renouveler et reconstruire le tissu- économique en créant des entreprises nouvelles ou par la reprise des entreprises ou la réactivation d'entreprise

- **La création « ex-nihilo » :** c'est la création d'une entreprise nouvelle par un individu ou groupe d'individus.
- **La reprise d'entreprise :** c'est la création d'une entreprise reprenant partiellement ou totalement les activités et les actifs d'une entreprise ancienne.
- **La réactivation d'entreprise :** c'est le redémarrage des activités d'une entreprise en répit.

Ce qui permet de constituer un contrepoids et une compensation aux disparitions et l'échec d'autres entreprises existantes.

3.4. Entrepreneuriat et innovation :

La formation d'innovation est importante, d'après Schumpeter, les entrepreneurs constituent le moteur de l'innovation en identifiant les opportunités que les autres acteurs ne voient pas et en développant les technologies et les concepts qui vont donner naissance à des nouvelles activités économiques.

Section02 : un aperçu sur l'entrepreneuriat féminin

Le rôle que peuvent jouer les femmes entrepreneurs dans le développement socioéconomique des pays a été largement mis en évidence par la littérature théorique et les travaux empiriques. En effet, les femmes entrepreneurs créent de l'emploi et contribuent à la création de la richesse dans toutes les économies

Toutefois, jusqu'à la fin des années 1980, l'entrepreneuriat féminin est considéré comme un domaine de recherche un peu négligé par les chercheurs et n'a commencé son évolution qu'à partir du début des années 1990.

Dans cette section nous allons présenter l'entrepreneuriat féminin.

1. La féminisation de l'entrepreneuriat « approche par genre »⁸

L'entrepreneuriat et le genre constituent des champs d'enseignement et de recherche émergents, ce phénomène récent a engendré une nouvelle dimension dans l'étude du contexte entrepreneurial, la question à poser est de savoir quel est le contexte économique, culturel et social qui favorise l'entrepreneuriat féminin ?

Le genre est situé dans les problématiques du développement du travail féminin et de l'entrepreneuriat. La féminisation de l'entrepreneuriat est née avec l'apparition de la théorie du Genre. Ainsi la question de la femme entrepreneure a fait l'objet de beaucoup d'attention de la part des chercheurs et des médias.

1.1. La théorie du genre⁹

« L'approche-genre » suppose d'examiner les différentes opportunités offertes aux hommes et aux femmes, les rôles qui leur sont assignés socialement et les relations qui existent entre eux.

Il s'agit de composantes fondamentales qui influent sur le processus de développement de la société et sur l'aboutissement des politiques, des programmes et des projets des organismes internationaux et nationaux.

Cette théorie s'ajoute comme un nouveau cadre de recherche intimement lié à tous les aspects de la vie économique et sociale. Avec cette nouvelle vision, chaque individu joue un rôle spécifique dans le développement économique et social qu'il soit homme ou femme.

⁸ OCDE « promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale, vers une

⁹ www.fao.org

1.2. Importance et incidences de l'égalité hommes- femmes

1.2.1. Incidences socioéconomiques¹⁰

L'étude de l'entrepreneuriat féminin à travers l'analyse du genre met en exergue l'interdépendance entre d'une part l'amélioration du statut des femmes, la réduction de la pauvreté et la recherche d'autonomie. Les femmes, notamment femmes vulnérables, sont moins présente dans la prise de décision, de parole et de ressources au sein d'un ménage. Même au niveau politique, ces dernières sont beaucoup moins visible surtout lorsqu'il s'agit des postes supérieurs. L'élimination des différentes formes d'obstacles et de freins à la participation socioéconomique des femmes au marché du travail et au développement en général pourrait influencer en agissant directement sur la productivité du travail. Ceci par une meilleure utilisation des compétences et aptitudes de celles-ci (Banque mondiale, 2011).

1.2.2. Les incidences sur l'autonomisation des femmes

Le lien entre la théorie des trois rôles, l'intégration de la femme au développement et l'analyse des facteurs influant les relations du genre mérite la compréhension et l'analyse d'un autre concept d'une importance capital l' « empowerment » ou l'autonomisation. Les femmes souffrent d'inégalités multiples et font face à des obstacles dans toutes les sphères de la vie entre celles liées à leurs familles, au marché, aux institutions publiques faisant ainsi des inégalités en défaveur des femmes un frein dans les différents secteurs de la société (Kabeer N,2005). Chaque société a ses propres caractéristiques déterminant son processus du développement. L'hétérogénéité des populations qui y résident fait que leurs besoins sont différents et que celle-ci influence différemment les uns et les autres. Parmi ces différences celles des sexes demeurent un facteur déterminant autour duquel se distinguent les sociétés.

Cette distinction se résume essentiellement en la répartition des statuts, des droits et des devoirs entre les sexes façonnant leur identité (Hofmaan E, 2006).Comme solution à cette situation défavorisant les femmes et ne contribuant pas à l'amélioration de leurs conditions de vie, elle font recours à un autre moyen pour y remédier avec la création d'entreprise considéré comme un moyen d'empowerment par la création de richesse « l'autonomisation féminine constitue ainsi l'un des pivots de la lutte contre la pauvreté » (kabeer N ; 2005, XVI). La participation de la femme aux activités économiques dépend largement des valeurs culturelles de la société. Cette dernière oriente et détermine la nature des activités exercées selon le genre masculin ou féminin. L'approche genre et développement préconise une identification réelles

¹⁰ SMADI.Amina « Analyse de la contribution de l'entrepreneuriat féminin formel/informel au développement territorial dans la wilaya de Tizi-Ouzou : entre résilience et vulnérabilité illustration par activité traditionnelles » thèse de doctorat en science économiques.2018

des rôles assimilés à chaque catégorie tout en prenant en considération les spécificités de chaque territoire et des besoins évolutifs de chacun dans un monde en transformations.

1.2.2.1 Les quatre niveaux de l'empowerment

L'autonomisation économique des femmes représente leur capacité de participation, de contribution dans le processus de développement. De plus, une capacité de négociation de leurs droits de manière équitable d'accès aux ressources et leur contrôle, aux droits, et à la parole (Eyben et Al, 2008 cité par l'OCDE, 2012).

L'empowerment est « un processus qui doit toujours être contextualisé en fonction des aspirations, attentes et intérêts stratégiques des femmes concernées » (Hofmaan E, 2006, 15).

Hofman E, (2003) se base sur quatre niveaux pour définir l'empowerment qui sont le niveau cognitif, psychologique, économique et politique. Sur ce l'empowerment représente un processus, basé sur la prise de conscience de la réalité des rapports de genre, en défaveur des femmes, durant lequel elles doivent être capables de prendre des décisions leur permettant une indépendance économique introduisant des changements multi-niveaux pour celle-ci. Ce processus concerne en premier lieu le niveau individuel comme une capacité d'acquérir une autonomie, une autodétermination et des possibilités de faire des choix dans la vie. Au second lieu, l'empowerment affecte le niveau collectif par une capacité de changement des rapports sociaux de genre à toutes les sphères de la vie économique, politique, sociale et culturelle. En effet, l'empowerment des femmes désigne que chaque femme doit avoir les moyens d'agir indépendamment, notamment, en matière de prise de décision dans ses choix. Toutefois, c'est les politiques et les institutions qui orientent les décisions de tout un chacun notamment celles relatives aux « Partage de leur temps entre activités rémunérées et non rémunérées, leur évolution a une incidence directe et concrète sur l'accès des hommes et des femmes aux ressources économiques, sur leur pouvoir économique et donc sur leur degré d'égalité, aux niveaux personnel et familial, et au niveau de la société dans son ensemble »

Les inégalités de sexes et la pleine marginalisation de la femme, de par ses activités peu valorisées voire méconnues se traduisent par une précarité dans l'emploi (bas salaires, absence de sécurité sociale et mauvaises conditions de travail). En d'autres termes, l'empowerment permet de prendre en considération le potentiel des femmes afin d'améliorer leur pleine contribution économique.

Ce processus évolutif et dynamique consistant en la prédisposition des femmes à s'autodéterminer et plus précisément les plus vulnérables, pour atteindre l'égalité. Cette dernière

ne se limite pas à l'accès égalitaire aux ressources économiques mais s'étend au respect et au soutien des femmes dans leurs décisions et choix vers un nouveau statut social orientant ainsi leur vie au niveau personnel et professionnel.

Le concept d'empowerment a été adopté après la conférence de Pékin 1995 comme étant une clé pour le développement. L'autonomisation des femmes et l'égalité des sexes sont les principaux objectifs pour le développement, dont certains 8 figurent parmi les objectifs du millénaire pour le développement du 2015

1.2.2.1. Le processus controversés de l'autonomisation

Le processus des femmes vers leur autonomisation a été défini de plusieurs manières pour dire dans l'ensemble que c'est un changement après une privation d'un droit et / ou d'un choix quelconque et un « assujettissement à une subordination » (Kabeer N, 2005, 212).

En effet, être autonome renvoie à une évolution par rapport à une situation antérieure non satisfaisante d'incapacité de faire de véritable choix. Dans le sens où être pauvre réduit ses possibilités de choisir et accroît celles d'être dépendant d'une tierce personne ; et c'est là justement qu'apparaissent les différences d'inégalités de genre dans le fait où elles aggravent les conséquences de la pauvreté sur les femmes.

Le processus d'autonomisation peut être résumé par trois vocables clés, réalisable dans le temps, qui sont respectivement les capacités réelles d'actions, les ressources et les réalisations.

Pour une femme vivant dans un environnement où elle s'aperçoit comme étant subordonnée, il ne suffit pas d'accéder à des ressources mais d'éliminer les relations de pouvoir source de subordination pour les femmes. En somme, ce pouvoir accordé aux femmes, en leur permettant un accès aux ressources, va leur permettre d'accroître leur capacité de transformer leur situation en premier lieu et celle de tout leur entourage en second lieu.

2. Evolution de la recherche sur l'entrepreneuriat féminin

2.1. L'émergence de la recherche sur les entreprises féminines¹¹

L'évolution des facteurs sociologiques encourage les femmes à pénétrer le monde du travail. Depuis la seconde guerre mondiale, l'influence des femmes n'a fait qu'augmenter sur le marché du travail occidental, motivée en partie par : leur besoin d'indépendance financière et d'autosuffisance, l'incapacité d'une seule paie à répondre aux besoins financiers d'un

¹¹ HIMRANE. Mohamed « les déterminants de l'entrepreneuriat féminin au Maghreb », école supérieure de commerce D'Alger, 2017

certain nombre de familles de la classe moyenne, la croissance du taux de divorce, et l'augmentation de du nombre de femmes vivantes seules. En outre, les valeurs et les attitudes envers le travail payé ont changé, et les femmes en sécurité financière allaient chercher l'épanouissement à l'extérieur de leur foyer.

Les premiers travaux en entrepreneuriat avaient été centrés sur les entrepreneurs masculins, en raison de la représentativité des hommes et de leur taille. Et à partir de la fin des années 1970 l'entrepreneuriat féminin a commencé à apparaître, commençant par l'étude des caractéristiques psychologiques et sociologiques des femmes entrepreneurs.

Au milieu des années 1970, il n'y a pas une perception de statut de la femme entrepreneur comme étant un phénomène distinct. Dans cette période, les pays développés ont connu des changements fondamentaux en matière de leur législation. À ce stade, le gouvernement des Etats-Unis a observé que l'adoption de la loi sur l'égalité en matière de crédit de 1975 et la loi relative aux mesures palliatives dans le domaine de l'emploi de 1978 ont été cruciales pour le développement des entreprises dirigées par les femmes. Ces lois ont éliminé les principaux obstacles structurels entravant le développement des entreprises féminines. En 1979, un rapport parrainé par le département de commerce des Etats-Unis a davantage a davantage légitimé le statut des femmes chefs d'entreprises aux USA. Ces législations remettent le statut des femmes à l'avant-garde des débats politiques et académiques et conduisent à l'apparition du premier document relatif aux femmes entrepreneurs : "Entrepreneurship : A new female frontier" par Eleanor Schwartz. Ce document il représente le début effectif d'un courant de recherche qui décrit les caractéristiques des femmes entrepreneurs, leurs entreprises, et leurs contributions à la croissance économique.

Sur le plan académique, c'est Hisrich et Brush, en 1983 qui ont lancé la première étude nationale sur les femmes entrepreneurs aux Etats-Unis en suivant évidemment les traces de Schwartz. La littérature différencie entre les niveaux d'analyse (des études micro et macro). Dans le domaine des études micro, l'accent est centré sur le processus décisionnel entretenu par les individus afin de devenir entrepreneur. Par exemple, les facteurs personnels tels que les traits psychologiques, le niveau d'éducation et la qualification, la capacité financière, l'environnement familial et l'expérience acquise. Au contraire, les études dans le domaine macro tentent d'agrèger le niveau micro et concentrent sur une série de facteurs environnementaux, comme les variables technologiques, économiques et culturelles ainsi que les régulations gouvernementales.

2.2. La recherche entrepreneuriat féminin durant la période 1970-1990

Les chercheurs semblent devenus plus conscients de la sensibilité des différences entre les sexes, et le genre devient de plus en plus employé comme une variable de contrôle. Les 30 dernières années ont connu des changements significatifs sur le statut et le poids des femmes entrepreneurs dans la société ainsi qu'une évolution de la recherche sur ce sujet. De sa part, Schwartz (1976) a focalisé ses études sur l'ensemble des attitudes et des caractéristiques des femmes entrepreneurs a démontré que la nécessité économique et le désir d'indépendance étaient de principales motivations conduisant les femmes à l'auto-emploi. Par contre, la discrimination bancaire était un obstacle majeur pour les femmes créatrices d'entreprises.

Schwartz a aussi témoigné qu'une femme bien formée dispose très peu de différences entrepreneuriales comparativement à son homologue masculin. Quant à l'étude de Hisrich and Brush (1983), elle décrit essentiellement la femme entrepreneur de cette période comme une universitaire, issue d'une classe moyenne, mariée avec des enfants et jouissant du soutien de son conjoint.

Une série d'études suivra les premiers travaux sur l'entrepreneuriat féminin, employant souvent les mêmes questions de recherche et les mêmes mesures. Aux états-Unis, Kaplan (1988) qui a traité le sujet des motivations entrepreneuriales a trouvé des différences de genre en ce qui concerne l'âge et les caractéristiques des entreprises. Pellegrino et Reece (1982) ont constaté que la gestion financière et la disponibilité des capitaux dans la phase de démarrage avaient été les plus grands défis pour les femmes entrepreneurs. De sa part, Scott (1986) avait exploré les sujets du plafond de verre et du désir des femmes d'assurer la combinaison de la vie familiale et professionnelle.

Minniti (2009) souligne que des études internationales, fournissant des résultats complémentaires sur les mêmes sujets, ont été également publiées par Birley et al (1987) Holmquist et Sundin, (1988) ; Watkins and Watkins, (1983)), parmi d'autres. Par ailleurs, certaines études ont exploré des différences entre les hommes et les femmes par rapport aux styles de gestion des entreprises, et ont trouvé que les entreprises appartenant à des femmes avaient plus de tendance à l'informel.

2.3. La recherche en entrepreneuriat féminin après l'année 1990

A partir des années 1990 la recherche en entrepreneuriat féminin focalise sur une ou plusieurs localités d'un pays (au lieu d'un pays tout entier), elle peut être caractérisée par une

vocation descriptive, employant des échantillons de commodité et manque de groupes de comparaison entre pays

Verheul (2005) reporte que la recherche contemporaine en entrepreneuriat (après l'année 1990) utilise des méthodes plus sophistiquées pour enquêter sur les questions de genre, la plupart de ces études utilisent des échantillons mixtes comportant un groupe de contrôles pour comparer entre femmes entrepreneurs. À partir des années 1990, le genre commence à apparaître comme une lentille au moyen de laquelle des recherches sont conduites, et non plus comme une variable mathématique incluse dans les analyses de régression. Cette période a connu un développement remarquable des études au regard du comportement entrepreneurial des femmes. Minnité et Naudé (2010) soulignent que la majorité de ces études sont inspirées des principes de mouvements féministes. Ils reportent cependant que les études sont restées empirique et n'ont pas abordé le domaine théorique d'une façon explicite. Dans ce contexte, Fischer et al, (1993) parmi d'autres ont articulé la théorie féministe au contexte de l'entrepreneuriat des femmes et ont observé un peu de différences entre les hommes et les femmes par rapport aux motivations. Dans le même ordre d'idée, Brush (1992) a appelé à une approche intégrative considérant à la fois la vie professionnelle et la vie familiale des femmes. Mininiti(2009) précise que des travaux des différents chercheurs ont fortement inspiré des recherches théoriques et empiriques liées au sujet des femmes entrepreneurs tel que l'allocation des ressources familiales, les décisions de mariage et de maternité, les perceptions d'opportunités, la confiance de soi, et la pauvreté.

Au début de ce siècle, la recherche sur l'entrepreneuriat féminin a évolué de façon exponentielle. En plus de l'examen du thème des caractéristiques et des réalisations des femmes entrepreneurs, la recherche a été réponde à d'autres sujets : la santé des femmes, la maternité, la position familiale et la satisfaction de vie. Egalement une attention a été attribuée aux réseaux d'entreprises, à la croissance et la performance, au style de gestion, au financement et au capital humain.

2.4. La recherche en entrepreneuriat féminin de 2000 à aujourd'hui

On voit un développement significatif de la recherche en entrepreneuriat féminin dans des orientations et sur des populations (notamment celles des pays émergents extrêmement variées. S'inscrivant en résonance avec les préoccupations du pouvoir politique et des acteurs publics.

3. Les motivations à l'entrepreneuriat féminin.

« La motivation est selon onana (2011), un ensemble de facteurs conscients et inconscients qui agissent sur les conduites et sont la base de tout ce qui pousse l'individu à l'action »¹²

De plus en plus les femmes optent pour la carrière entrepreneuriale, mais toutes ne le font pas pour les mêmes raisons. Certaines le font délibérément, par ambition et de façon spontanées parce qu'elles sont issues de milieu d'entrepreneurs ou parce qu'elles ont les capacités de saisir et d'exploiter une opportunité. D'autres, feront ce choix par nécessité, n'ayant pas d'autres possibilités professionnelles se retrouvent dans l'obligation de travailler à leur compte.

La question « pourquoi des femmes deviennent-elles entrepreneures ? » a été l'objet de plusieurs chercheurs. Koreen M, (2000),¹³ pour sa part, classifie les femmes entrepreneures, suivant leurs motivations en trois catégories :

Les femmes entrepreneures « par nécessité » qui ont créé une société afin d'échapper au chômage. Celles-ci sont caractérisées par un niveau d'expérience limitée.

Le second groupe est celui des femmes entrepreneures « par choix ». Celles-ci sont caractérisées par un niveau d'expérience professionnel élevé. L'entrepreneuriat est donc, pour elles, une ouverture pour continuer à progresser et mettre à profit leurs compétences spécifiques.

Le troisième groupe est constitué de femmes désireuses de concilier vie familiale et vie professionnelle. Ces femmes veulent, en fait, poursuivre leurs objectifs de carrière tout en conservant une certaine liberté pour assumer leurs vies de famille.

4. Caractéristique personnelle des femmes entrepreneures

C'est l'ensemble des aspects personnels qui définissent l'entrepreneuse, c'est aussi des critères qui sont propre à chaque entrepreneuse en se base essentiellement sur ; l'âge de l'entrepreneuse, son statut civil, l'influence du milieu familial, l'éducation et les expériences de travail.

4.1. L'âge

C'est le moment de vie où l'entrepreneuse passe à l'acte de création de son propre entreprise, l'âge de création d'entreprise par les femmes défère d'un pays à un autre

¹² Gbaguidi Motivations intergénérationnelles des femmes entrepreneures : étude de cas au Bénin en Afrique de l'Ouest. XXVIe conférence internationale de Management stratégique. Juin 2017.p.4.

¹³ FIRLAS. Mohammed. « l'entrepreneuriat féminin en Algérie : des créations par nécessité » Les 6^{ème} journées scientifiques internationales sur l'entrepreneuriat

4.2. Le statut civil :

L'ensemble des études menées sur le statut civil des femmes entrepreneures convergent vers la conclusion qu'entre 50% de celles-ci sont mariées (notre enquête)

4.3. L'éducation :

L'éducation reçue par les femmes entrepreneures joue un rôle dans la détermination du type d'entreprise qui sera créée. Ainsi, Hisrich et O'brien 1992 ont remarqué que plus la femme entrepreneure est éduquée, plus elle encline à se tourner vers des domaines dites « non traditionnels », exemple : finance, l'éducation. au contraire, les femmes entrepreneures ayant moins d'éducation en tendance à se tourner vers la création d'entreprise dite traditionnelles.

4.4. Les expériences de travail.

La plupart des auteurs montrent que pour une grande majorité d'entrepreneurs, aussi bien hommes que femmes, ils ont eu une expérience professionnelle avant leur projet de création de leur propre entreprise. La différence résiderait plutôt au niveau du type d'expérience. Les femmes ont une expérience importante de type administratif, de niveau hiérarchique moyen et souvent axée sur les domaines liés aux services, par exemple, la formation, le secrétariat ou encore la vente en détails plutôt que les domaines techniques, industriels et financiers.

4.5. L'influence du milieu familial

Le lien familial joue un rôle important puisque la marguerite des femmes entrepreneures descend d'une famille entrepreneur

Le rôle de la femme entrepreneur

5.1. Le rôle de la femme entrepreneur en tant qu'agent économique.

5.1.1 Moteur de croissance économique ¹⁴

L'entrepreneuriat est présenté comme un moyen de développement économique, qui lutte contre le chômage et la pauvreté. D'après Daniela gressani, vice-présidente de la banque mondiale pour la région moyen - orient et Afrique du nord affirme que « Les entreprises sous le contrôle des femmes sont aussi bien établies et aussi avancées que celles de leurs homologues masculins ». A cet effet, il est évident que les femmes chefs d'entreprises peuvent jouer un rôle beaucoup plus important dans la croissance économique de la région.

¹⁴ www.worldbank.org/mena

5.1.2. Investissement et diversification :

Nader chamlou, conseillère senior à la région MENA explique que « dans le contexte d'un climat plus facile pour l'investissement, elles ont plus de chances de monter une affaire au niveau du secteur formel, de qui peut contribuer à renforcer la concurrence et à diversifier les économies de la région ».

5.1.3. Facteur de développement :

L'entrepreneuriat féminin permet d'améliorer le statut sociale, la formation et l'état de santé des femmes et de leurs familles. La femme peut participer au développement économique et social de son pays.

5.1.4. Compétition et concurrence :

D'après le chercheur Verheul, qui insiste surtout sur le fait que les entrepreneures féminines ont relancé la compétition au sein de nombreux secteurs d'activité en proposant des services plus personnalisés ou plus centrés sur les besoins du client que ceux proposés par leur collègues masculins.

5.1.5. Innovation :¹⁵

D'un point de vue strictement économique, Ahl (2002), Orhan (2003) et Verheul (2005) ont démontré d'après plusieurs enquêtes que l'entrepreneuriat féminin constituait un moteur déterminant pour un pays ou un territoire. Elles sont à l'origine de l'émergence de nombreux marchés de niches à haut potentiel

5.1.6. Création d'emploi :

La création d'emploi occupe une place importante dans l'économie du pays, elles contribuent à la création d'emploi et de la richesse économique du pays ce qui a un impact majeur sur l'absorption du chômage et le développement social.

5.1.7. Management et organisation :

L'entrepreneuriat féminin apporte à la société des solutions différentes et souvent innovantes aux problèmes de management et d'organisation, ainsi que l'exploitation d'opportunités nouvelles.¹⁶

¹⁵ RENAUD. Redien-collot "pour une approche générée de l'entrepreneuriat", Académie de l'entrepreneuriat, février, 2006, Réseau de recherche genre et entrepreneuriat.

¹⁶ OCDE " promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovants dans une économie mondiale vers mondialisation plus responsable et mieux partagée

5.1.8. Intérêt mondial :

L'entrepreneuriat féminin est devenu une préoccupation mondiale : L'OIE reconnaît l'importance de la promotion de l'entrepreneuriat féminin dans les pays développés et en développement.¹⁷

5.2. Rôle de la femme entrepreneur dans le développement local

5.2.1. Le rôle productif :

Il comprend le travail exécuté contre paiement en espèces, il comprend la production de marchandises ayant une valeur d'échange ou bien la production subsistance ou domestique qui a une valeur d'usage potentielle et une valeur d'usage.

5.2.2. Le rôle reproductif :

Il comprend la responsabilité familiale (élever les enfants) ainsi que les tâches domestiques entreprises les femmes qui sont nécessaire pour que soient garantis l'entretien et la reproduction contrairement au rôle productif rempli par les hommes qui est considéré comme non prioritaire

5.2.3. Le rôle communautaire ou dans la société

Il comprend des activités d'administration de communauté qui assurent à celle-ci services et cohésion. il est assumé par les pouvoirs publics ou par des personnes. à ce que concernent les femmes des pays en voie de développement, il s'agit souvent d'une extension de leurs rôles productifs, elle assurent pour la gestion, la consommation collective.

6. Obstacles de l'entrepreneuriat féminin

6.1. Obstacles au développement de l'entrepreneuriat féminin.

Les femmes entrepreneures rencontre plusieurs problèmes structurels qui bloquent l'avancement des femmes entrepreneures cette réalité s'expliquent par :

Les contraintes socioculturelles : le rôle de la femme selon la culture, est limité à la cellule familiale.

Les obstacles sont de plusieurs types :

- Obstacle sociaux et culturels : Au plan socioculturel, des préjugés défavorables à l'égard des femmes obstruent leurs activités. Cet ascendant culturel expliquerait aussi la restriction concernant le choix du secteur d'activité des femmes. A cela l'on peut ajouter le niveau d'instruction des femmes qui généralement est bas. L'éducation de la jeune fille est

¹⁷ www.ioe-emp.org

empreinte de préjugés. Cet état de choses réduit considérablement les chances des filles et des femmes de suivre une formation professionnelle.

- Obstacle professionnels : en général, les femmes ont moins d'occasions que les hommes pour améliorer leurs compétences dans le secteur structuré
- Obstacles infrastructures : par exemple, les femmes peuvent rencontrer de grandes difficultés pour accéder au crédit, à la technologie aux services d'appui, à la terre et à la formation économique, commerciale.
- Obstacles juridiques : il existe des régions où il est encore difficile pour les femmes d'engager une action en justice de manière indépendante
- Obstacle psychologiques : en effet, il arrive que les femmes manquent de confiance en elles même qu'elles aient une image négative d'elles, ce facteur psychologique n'est pas à négliger en ce qui concerne la femme en plus, les femmes éprouvent des difficultés à concilier leur rôle familiaux et les contraintes de temps qu'implique l'exercice de l'activité économique.
- Obstacles liés au niveau d'instruction : les femmes ont souvent un niveau d'instruction relativement inférieur à celui des hommes, elles reçoivent une éducation tendancieuse et leurs chances de suivre une formation supérieure ou professionnelle sont généralement réduites.
- Obstacles institutionnel : par très favorable à la création et au développement de l'entreprise en général.

Il y a autant d'obstacles qui ralentissent encore le long cheminement des femmes vers leur prise d'initiative économique, passage obligé pour la création d'entreprises porteuse de croissance, la femmes entrepreneur fait face à différents obstacles tout au long de leur parcours, parmi les obstacles, nous pouvons citer :

- L'accès au financement
- Conciliation vie privée/vie professionnelle
- Difficultés liées aux stéréotypes et mentalités sociales
- L'accès au marché et à l'information
- L'accès au réseau

6.1.1. L'accès au financement

L'accès au financement reste sans nul doute le plus grand obstacle pour les femmes entrepreneures, les divers aspects du financement qui sont déterminants pour les femmes entrepreneures sont : l'importance du capital lors du démarrage et pendant la croissance, la provenance des fonds et les attentes des organismes emprunteurs, la qualité du risque de crédit

qu'elles représentent et les difficultés particulières rencontrées pour l'obtention des fonds nécessaires.

De manière générale, les investissements de démarrage chez les femmes restent plus faibles que celle des hommes même si la réputation des femmes entrepreneures est enviable,

6.1.2. Difficultés liées aux stéréotypes et mentalités sociales

Notamment pour les femmes qui investissent des créneaux à connotation masculine (exemple du BTP, là où les femmes entrepreneures trouvent des difficultés à se faire obéir par leurs ouvriers du sexe opposé).

6.1.3. L'accès au réseau

Les femmes entrepreneures participent peu aux réseaux. C'est en fait, un handicap majeur qui peut se traduire par la perte de plusieurs opportunités (information, formation, accompagnement dans le financement, etc.). Cette situation est due selon certains auteurs principalement à leur manque d'information.

En outre, plusieurs recherches se sont intéressées aux différences, entre les entrepreneurs masculins et leurs homologues féminins, en matière d'accès aux réseaux. Les résultats convergent vers l'idée que l'hypothèse de différences liées au genre n'est pas vérifiée.

De plus, plusieurs études ont conclu qu'il existe de grandes similitudes au niveau du comportement des hommes et femmes dans un réseau (LAMBRECHT et al, 2003).

Tout de même, certaines études qui se sont intéressées à la question du point de vue de la composition des réseaux ont conclu que les femmes entrepreneures ont tendance à intégrer des réseaux exclusivement féminins, tandis que les hommes intègrent des réseaux composés entièrement d'hommes.

6.1.4. Conciliation vie privée/vie professionnelle.

Les femmes qui gèrent une entreprise doivent généralement s'occuper simultanément de leur famille. Du fait de cette double responsabilité, les femmes entrepreneuses peuvent avoir une plus forte aversion au risque, et sont donc plus susceptibles de solliciter des prêts d'un faible montant. Les responsabilités familiales, et le problème de la multiplicité des priorités que cela sous-tend, peuvent aussi susciter une certaine méfiance de créanciers à l'égard des femmes entrepreneuses.

6.1.5. L'accès au marché et à l'information

Pour les très petites entreprises (TPE) l'accès à l'information est capital pour leur réussite. Néanmoins, les moindres moyens (matériels et humains) et la non-existence de

structures internes (conçue pour collecter l'information) entravent les entreprises féminines quant à la réception de l'information.

Les femmes entrepreneures en Algérie, lors de leur intégration sur un marché donné, se heurtent à deux niveaux de difficultés. D'un côté, à la différence des résultats de recherche de Métaiche (2013), l'existence de barrières à l'entrée pour les nouveaux entrepreneurs (particulièrement les femmes), telle que la concurrence déloyale, qui est pratiquée majoritairement par les entrepreneurs de la gent masculine. D'un autre côté, la localisation et l'éloignement qui profitent aux revendeurs ayant une bonne position sur les circuits de distribution.

Comme le souligne l'OIT(2017), les entrepreneures algériennes estiment qu'il est beaucoup plus facile de créer son entreprise que d'acquérir l'information et d'accéder aux marchés.

La difficulté d'accès des femmes algériennes à l'information engendre une sous-difficulté, celle-ci est liée à la faible participation de ces femmes aux réseaux d'affaires. Métaiche (2013) conclut, qu'avec le développement des technologies d'information et de communication (TIC), les femmes entrepreneures algériennes rencontrent moins de difficultés d'accéder aux réseaux d'affaires et ainsi d'en bénéficier des avantages qu'ils procurent.

Conclusion du chapitre

Pour conclure ; ce chapitre ou nous avons étudié l'aspect théorique de l'entrepreneuriat, nous a permis de mettre l'accent sur l'entrepreneuriat qu'est l'un des facteur capable de s'adapter aux changement économique.et l'entrepreneur qui défie le risque et exploite ses idées pour bénéficier des opportunités afin de tirer plus de profit.

L'entrepreneuriat en général n'a jamais été une obligation mais un choix qui contribue au développement économique d'un pays, la création d'entreprise pour une femme est un moyen le plus efficace d'accroitre l'égalité et de promouvoir la croissance économique, les investissements réalisés au profit des femmes entrepreneures leur permet d'avoir des importantes répercussions sur le développement

Chapitre II :
le financement bancaire des pme

Introduction du chapitre

Le monde a connu la petite et moyenne entreprise en tant qu'agent économique de production et de richesse ; de nos jours, l'entreprise constitue le principal vecteur et le principal milieu de l'innovation, elle est devenue une source de richesses des nations, plus les entreprises sont performantes plus le pays est riche et prospère.

Le financement des PME est devenu un enjeu majeur à la croissance et le développement des entreprises, la petite taille de ce type d'entreprise entrave son accès au marché financier pour se financer, ce qui laisse au secteur financier bancaire son seul recours en cas de besoins. Et pour faciliter l'accès des entreprises au financement, les pouvoirs publics ont mis en place un certain nombre de dispositifs.

Ce chapitre compose trois sections, la première section en va présenter la banque, dans la deuxième section en va étudier tout ce qui a relation avec la petite et moyenne entreprise et dans la troisième section en va présenter les différents dispositifs d'aide à la création d'emploi.

Section 01 : Aperçu sur la banque

La banque est un instrument financière située au cœur de l'activité économique elle est l'interlocuteur de sa clientèle particulièrement les entreprises et pouvoir public, elle a un statut juridique, une organisation et une stratégie, comme elle crée de la monnaie elle recueille l'épargne du public

Dans notre section nous allons présenter les généralités sur la banque

1. Définition, service et rôle de la banque

1.1. Définition de la banque

« La banque est une entreprise pas comme les autres qui fait profession habituelle de recevoir du public sous forme de dépôt ou autrement des fonds qu'elle emploie pour son propre compte en opérations de crédits ou en opérations financière ». Selon J.V.CAPAL et O.GARNIER « la banque est une entreprise d'un type particulier qui reçoit les dépôts d'argent de ses clients (entreprises ou particuliers), gère leurs moyens de paiement (carte de crédit, chèque, etc.) et leur accorde des prêts». La banque est un établissement privé ou public qui facilite les paiements des particuliers et des entreprises, avance et reçoit des fonds et gère des moyens de paiement. Le concept de la banque varie. Donc, il convient de donner une définition économique et juridique.

1.1.1. Définition économique

Les banques sont des organismes qui gèrent dans leur passif les comptes de leurs clientèles qui peuvent être utilisé par chèque ou virement dans les limites de la provision disponible. Elles sont prestataires de services, assurant les règlements et le transfert des fonds. Elles distribuent des crédits.

1.1.2. Définition juridique

Cette définition a connu plusieurs apports à la lumière des lois adoptées successivement :

- **Donnée par la loi 86-12 du 19 août 1996 :**

« Est réputée banque, tout établissement de crédit qui effectue pour son propre compte et à titre de profession habituelle, principalement, les opérations suivantes :

- Collecter auprès des tiers des fonds en dépôts quelles qu'en soient la durée et la forme ;
- Accorder du crédit, quelle qu'en soient la durée ;

Chapitre II : le financement bancaire des pme

- Effectuer dans le respect de la législation et de la réglementation en la matière, les opérations de change et de commerce extérieur ;
- Assurer la gestion des moyens de paiement, procéder au placement, à la souscription, achat, gestion, garde et vente de valeurs mobilières et de tous produits financiers ;
- Fournir conseil, assistance, et d'une manière générale, tous services destinés à faciliter l'activité de sa clientèle. »

- **Donnée par la loi 89-12 du 12 janvier 1988 :**

« La banque est une personne morale commerciale dotée d'un capital, soumise à ce titre, au principe de l'autonomie financière et de l'équilibre comptable. »

- **Donnée par la loi 90-10 du 14 avril 1990 :**

Les banques sont des personnes morales qui effectuent à titre de profession habituelle et principalement la réception de fonds du public, les opérations de crédit ainsi que la mise à la disposition de la clientèle des moyens de paiements et de gestion de ceux-ci. Sont considérés comme fonds reçus du public, les fonds recueillis des tiers, notamment sa forme de dépôt avec le droit d'en disposer pour son propre compte, mais à charge de les restituer. Constituer une opération de crédit, pour l'application de la présente loi tous actes à titre onéreux par lequel une personne met ou promet de mettre des fonds à la disposition d'une autre personne, prend dans l'intérêt de celle-ci un engagement par signature tel qu'un aval, un cautionnement ou une garantie. Sont assimilées à des opérations de crédit, les opérations de location assorties d'option d'achat notamment les crédits-bails. Sont considérés comme moyens de paiements tous les instruments qui permettent à toute personne de transférer des fonds et ce quel que soit le support ou le procédé utilisé.

1.2. Les services de la banque

La banque pour son déposant privé ou entrepreneur est essentiellement prestataire de services, chaque déposant attend de sa banque un certain nombre de services .l'organisation d'une banque comprend cinq services :

1.2.1. Le service crédit

Il se charge d'engager en faveur des divers bénéficiaires du secteur public et privé une partie des ressources collectées par la banque

1.2.2. Le service caisse

Ce service est principalement chargé de l'exécution des opérations ordonnées par sa propre clientèle ainsi que celle demandées par d'autres sièges de la banque. Les opérations

sont réparties entre les différentes sections du service en fonction de leur nature : ouverture des comptes, versement et paiements...

1.2.3. Le service portefeuille

Il se charge du traitement des effets et chèques au moment de leurs remises par le client en vue de les escompter ou de les encaisser et de leur présentation au débiteur pour recouvrement ainsi que la mobilisation des crédits.

1.2.4. Le service contrôle

Pour assurer une clarté dans les opérations effectuées, et la bonne marche du fonctionnement bancaire. Il faut qu'il ait une structure de contrôle. Cette dernière a pour tâche le contrôle et la coordination de toutes les opérations.

1.2.5. Le service étranger

Il se charge d'effectuer des opérations ver l'étranger conformément à la réglementation des changes et du commerce extérieur. Ce service se charge de l'ouverture des comptes devises

1.3. Le rôle de la banque

La banque est avant tout un organisme financier ; elle joue le rôle d'intermédiaire entre les détenteurs et les demandeurs de capitaux. Elle reçoit les fonds que lui confient ceux qui en disposent ; et elle prête une partie de cet argent à ceux qui ont en besoin. Elle a aussi un rôle dynamique dans la mesure où elle crée des capitaux. Elle remplit donc un rôle de service public. Elle joue un rôle clé dans le développement de l'entreprise.

En plus de la mission fondamentale de la banque qui consiste à pourvoir des capitaux, cette dernière se présente ainsi comme le partenaire et le conseiller de l'entreprise :

- ✓ La banque est partenaire de l'entreprise et en partage les succès et les échecs.
- ✓ La banque est conseillère de l'entreprise, cette fonction s'étend à plusieurs domaines

2. Typologie de la banque

L'ensemble des banques, chapeauté par la banque centrale, forme le système bancaire d'une zone monétaire. On distingue ainsi différents type de banque selon leur rôle leur rôle :

2.1. La banque centrale :

Réglemente et supervise des opérations des différentes banques, en veillant notamment à leur solvabilité à l'égard des déposants, et en particulier de superviser la production de monnaie par ces banque, et d'en réguler l'usage par le biais des taux d'intérêt directeurs.

2.2. Les banques d'affaires :

Destinées aux moyennes et grandes entreprises, consiste à prendre leurs participations en effectuant des opérations de financement et de prestation de service grâce à des fonds propres et à des emprunts à long terme.

2.3. Les banques de dépôts :

Dont l'action se limite à collecter des dépôts à court terme et au financement de l'activité via des crédits à court terme. Elle participe peu à la propriété ou la gestion des entreprise auxquelles elle prête, certains de ces établissements n'ont pas d'activité internationale ; d'autres sont installés sur un segment de client limité.

2.4. Les banques généralistes :

Appelée également banque universelle, sont des établissements de crédits, présents sur tous les segments du marché des activités domestiques et internationales, tout type de financement et prestation de service. Elle dispose d'un réseau de guichet lui permettant de collecter auprès de la clientèle. Une partie significative de leur ressource, elle est donc de grande taille

3. Les activités de la banque

Les activités de la banque sont diverses, parmi celles-ci on cite :

3.1. La collecte de dépôts

La réception des dépôts, correspond au dépôt d'argent par un tiers (personne physique ou personne morale) auprès d'une personne habilitée. Cette activité de collecte de ressources est, essentiellement, réservée aux établissements de crédit qui peuvent les rémunérer et aussi les placer pour leurs propres comptes. Ils ont l'obligation de restituer les sommes déposées dès que la demande leur en est faite

3.2. La gestion des moyens de paiement

La banque met à la disposition de ses clients différents moyens de paiement, à savoir, tous les instruments qui leur permettra de transférer des fonds et ce, quel que soit le support ou le procédé technique utilisé.

3.3. La distribution des crédits

Le terme crédit doit être pris au sens large de crédit décaissé engagement par signature, mais également crédit-bail et locations assorties d'option d'achat.

3.4. Les Prestations de services

Ce sont des opérations faites pour le compte des clients, la banque n'étant pas contrepartie d'une opération financière. Les prestations de service ne donnent pas naissance ni à une création, ni à une dette et ni à un engagement d'hors-bilan. L'objectif du banquier est de percevoir des commissions. Les prestations de service effectuées par la banque sont très diversifiées et elles recouvrent notamment :

- ✓ La gestion des moyens de paiement ;
- ✓ La gestion d'actifs pour le compte de tiers ;
- ✓ La gestion collective sous forme d'organisme de placement collectif de valeurs mobilières ;
- ✓ Les activités de conseil et d'ingénierie financière (introduction en bourse, offre publique d'achat, restructuration financière des entreprises).

4. Ressource de la banque

Pour que la banque vive comme les autres entreprises, elle doit rassembler des ressources. Il existe dans la banque deux catégories de ressources.

4.1. Les ressources internes

4.1.1. Rapport à nouveau

Ce type de ressource contient le résultat ou la partie qui n'a pas été affectée par l'assemblée générale. Dans le cas où le résultat est positif, il s'inscrit dans l'exercice suivant, dans le cas contraire, c'est-à-dire négatif, il correspond au cumul des pertes des exercices antérieurs qui n'ont pas été imputées sur d'autres éléments des capitaux propres.

4.1.2. Capital versé

Celui-ci représente les bénéfices non distribués, c'est-à-dire le bénéfice laissé à la disposition de la banque ; cette dernière met ce genre de ressource de façon permanente dans son compte.

4.1.3. Les provisions

Ce sont des fonds constitués pour faire face à l'accomplissement d'un événement probable concernant les activités de la banque ; on peut citer deux types de provisions :

4.1.3.1. Provisions réglementée:

Dont la constitution est obligatoire.

4.1.3.2. Provision pour risques et charges :

Elle représente une partie sacrifiée, au moins provisoire par les associés à la distribution d'une partie du résultat net.

4.2. Les ressources externes

4.2.1. Les dépôts

Ce sont des fonds reçus par la banque qui peuvent être soit de la trésorerie de l'entreprise, soit constitués par les particuliers, avec ou sans stipulation d'intérêt, avec le droit pour la banque d'en disposer pour les besoins de son activité, mais à condition d'assurer au déposant un service de caisse. Il y a deux types de dépôts :

4.2.1.1. Les dépôts à vue

C'est quand le déposant peut retirer à tout moment les fonds de chez la banque ; le déposant ne bénéficie pas d'intérêt, le virement de ces dépôts se fait par les chèques bancaires ou par ordre de paiement libellé par la clientèle.

4.2.1.2. Dépôts à terme

Dis à terme quand le client est engagé à retirer les sommes déposées à une échéance déterminée. Les dépôts à terme sont considérés comme des prêts. Dans ce cas, le déposant bénéficie d'un intérêt ; ce dernier est déterminé selon la durée des dépôts.

4.2.2. Les dettes

Elles contiennent l'ensemble des obligations caractérisées par la banque suite à ses relations avec les autres banques qu'elles soient locales ou étrangères. La loi permet à la banque d'utiliser ce genre de ressources sous son entière responsabilité pour accorder des crédits aux agents économiques qui ont besoin de capitaux pour investir, produire ou consommer ainsi que pour la gestion des moyens de paiement.

Section 02 : Le financement des PME

L'entreprise et la banque jouent ensemble un rôle primordial dans l'activité économique ; l'entreprise entant que vecteur de développement et croissance économique et la banque comme support principal et source de financement.

Cette section sera consacrée en premier lieu, pour faire un bref rappel sur la notion de l'entreprise, et son financement.

1. Aperçus sur les PME

1.1. Définition d'une entreprise

On peut définir une entreprise comme une unité économique qui produit des biens et des services en vue de les vendre afin de couvrir ses charges et de dégager un profit. La notion d'entreprise recouvre des entités très différentes sur les plans économiques, juridiques et financiers.

La classification des entreprises peut être aussi bien faire sur le plan économique que sur le plan juridique.¹

- **sur le plan économique**

On peut distinguer :

- ✓ les entreprises industrielles qui produisent les biens qu'elles vendent ; elles transforment la matière
- ✓ les entreprises commerciales qui vendent des biens qu'elles n'ont pas produits : leur seul rôle étant celui d'intermédiaire entre producteurs et consommateurs
- ✓ les entreprises de services qui vendent non plus des biens matériels appelés couramment services

On peut aussi classer les entreprises selon le secteur dans lequel elles évoluent : commerce, industrie ou services ou encore selon la taille : multinationales, grandes entreprises, PME et TPE

- **sur le plan juridique**

On peut distinguer

- ✓ les entreprises individuelles dans lesquelles le patrimoine professionnel et le patrimoine personnel sont confondus ;
- ✓ les sociétés dans lesquelles le patrimoine de l'entreprise et celui des sociétés sont bien séparés et qui ont pour vocation de rechercher profit ;

¹ BERNET.R « principes de technique bancaire »ed Dunod, Paris, 2006, P199

✓ les associations lesquelles le patrimoine de l'association et celui de ses membres sont bien séparés, mais qui ne recherchent pas le profit.

1.2. La petite et moyenne entreprise (PME)

La définition adoptée par l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economique) est basée sur trois critères qui sont (l'effectif, le chiffre d'affaire et l'indépendance de l'entreprise.

« La moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaire est compris entre 200 millions et 2 milliard de dinars et dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions de dinars.

La petite entreprise est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 200 millions de dinars et dont le total de bilan n'excède pas 100 millions de dinars.

La très petite entreprise (TPE) ou micro entreprise est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaire annuel inférieur à 20 millions de dinars et dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de dinars ».

2. Notion de financement

2.1. Définition du financement des entreprises

Pour bien comprendre le financement des entreprises, il nous apparaît utile de donner une définition restreinte du terme puis dans le contexte global des entreprises. Le financement est l'ensemble des techniques et des moyens de règlement afin de réaliser un projet économique et les moyens financiers nécessaires à la création, au fonctionnement ou au développement d'une entreprise.

Financer : c'est réunir les moyens à bonne fin de réaliser une opération, c'est donc faire en sorte que soient couverts en fin de période, les besoins de ressources en argent ou en moyens de paiement. Une partie du financement est destinée à l'acquisition de moyens de production, c'est-à-dire l'investissement. Une autre partie permet de satisfaire les besoins financiers nés du cycle d'exploitation.

Le financement est composé d'un côté, de moyens financiers que l'entreprise dégage de son activité même, c'est ce que l'on appelle « le financement interne », d'un autre côté, les ressources externe qui proviennent des banques ou des marchés financiers.

2.2. Les besoin de financement d'une entreprise

Une entreprise, si elle est mal géré, risque à tout moment de se retrouver en situation d'insolvabilité ce qui se traduirait par une cassation de son activité et une mise en liquidation. On entend par insolvabilité, l'incapacité qu'aurait une entreprise à s'acquitter à un moment donné d'une dette par manque de liquidité. Cette situation peut arriver à toute entreprise qui ne prend pas suffisamment conscience de l'importance d'une gestion saine de ses finances, et ce même dans le cas où l'entreprise connaît une bonne activité économique. Pour éviter de se trouver dans l'incapacité d'honorer une dette ; l'entreprise doit établir une analyse financière qui consiste à étudier la capacité d'une entreprise à respecter les échéances qui lui sont imposées par ses créanciers. Par son activité, une entreprise est confrontée à deux types de besoins de financement : un besoin de financement à long terme et un besoin de financement à court terme.

2.2.1. Un besoin de financement à long terme

Pour pouvoir exercer son activité, une entreprise doit tout d'abord se doter d'un certain nombre d'actifs qui vont être utilisés sur une longue période tel qu'un terrain pour construire une usine, des locaux où seront entreposées les machines utilisées dans le processus de production. En comptabilité, ces éléments particuliers d'une entreprise sont appelés actifs immobilisés, ils sont comptabilisés en haut de bilan dans les comptes de la classe 2. Le financement de cet actif immobilisé suppose que l'entreprise dispose de ressources à long terme appelées aussi ressources stables.

2.2.2. Un besoin de financement à court terme

Une fois que l'entreprise a acquis les immobilisations qui lui sont indispensables, elle va devoir financer son activité quotidienne c'est-à-dire, financer la constitution des stocks de matière première qui seront utilisés tout au long d'une période donner pour être intégré dans le processus de production. C'est ce qu'on appelle en comptabilité l'actif circulant.

3. Les types et les sources de financement

3.1. Les différents types de financement

L'entreprise doit donc rechercher des ressources, c'est-à-dire des moyens de financement adaptés à ses besoins de financement : investissement ou exploitation.

3.1.1. Le financement d'investissement

Le financement des investissements nécessite la mise en œuvre de capitaux souvent importants que l'entreprise ne peut pas assurer par ses ressources propres, en l'occurrence,

l'autofinancement. de ce fait, elle se trouve dans l'obligation de les compléter par des ressources externes qui peuvent émaner soit du marché financier, soit de la banque.

3.1.2. Le financement de l'exploitation

Pour faire face à la concurrence, les entreprises doivent accorder de paiements à leurs clients, elles doivent parfois subir des retards dans les règlements. D'une manière générale, l'entreprise peut avoir des difficultés de trésorerie soit en raison de la longueur du processus de fabrication, soit en raison de la lenteur des règlements des ventes. Pour remédier à la situation, l'entreprise va solliciter son banquier qui pourra lui proposer des crédits à court terme leurs durée est inférieure à un an correspondant à la nature du besoin à financer.

3.2. Les principales sources de financement

Pour faire face à ses besoins, l'entreprise a plusieurs dispositions, tout d'abord, elle fait appel à ses propres ressources générées par le cycle d'exploitation, c'est-à-dire l'autofinancement. Mais, lorsqu'elle n'arrive pas à satisfaire ses besoins en capitaux par l'autofinancement, elle fait appel à des ressources externes, qui se composent du marché financier qui finance les investissements par l'intermédiaire d'augmentation du capital ou l'emprunt obligataire et les établissements bancaires par l'intermédiaire des crédits à court, moyen et long terme.

3.2.1. Le financement interne

Le financement interne consiste pour l'entreprise à utiliser ses propres pour financer son activité. Non distinguons :

3.2.1.1. L'autofinancement

Il joue un rôle fondamental dans la croissance de l'entreprise, il permet d'assurer la croissance sans recours à un intermédiaire extérieur et sans entraîner des charges financières « l'autofinancement est la source de financement la plus directement accessible puisqu'il est généré par l'activité de l'entreprise »² par l'autofinancement, il y a une réalisation au sein de l'entreprise de l'épargne et de l'investissement, l'entreprise évite ainsi de recourir au financement externe

• Les éléments de l'autofinancement

L'autofinancement est composé de trois éléments essentiels

- Bénéfice net non distribué ;
- Dotation aux amortissements ;

² VERNIMMEN.Pierre, « finance d'entreprise » Edition Dalloz, paris, 2014

- Variation des provisions (réserves)

3.2.1.2. La cession d'actif

Les entreprises obtiennent également des ressources internes par cession d'actif ; cette source de financement est occasionnelle ; elle se produit lorsque l'entreprise renouvelle ses immobilisations par la revente d'anciennes devenues obsolètes ou faisant double emploi. Cette ressource interne s'évalue avant ou après impôt. Les plus-values de la cession d'actif sont taxées à des taux différents

3.2.2. Le financement externe

Les ressources externes utilisées par les entreprises proviennent des agents économiques à surplus de financement, essentiellement les ménages pour financer les agents économiques à déficit de financement. Le financement de l'entreprise se réalise directement par émission des titres ou indirectement par emprunt auprès des banques et des organismes spécialisés dans l'octroi de crédits à long terme.

3.2.2.1. Le financement externe direct (marché financier)

Pour répondre à ses besoins de financement, l'entreprise peut solliciter directement les agents à capacité de financement. Le lieu où s'effectue cette rencontre est le marché financier. Celui-ci constitue en effet, le moyen par lequel l'entreprise dispose des capitaux nécessaires lui permettant de couvrir ses besoins de financement

3.2.2.2. Le financement externe indirect (crédit bancaire)

Le financement bancaire constitue la première forme de financement externe à laquelle les PME font appel. En effet, la difficulté d'accéder aux autres moyens de financement et la volonté de garder le contrôle poussent les propriétaires-dirigeants des PME à privilégier le financement bancaire. Le financement bancaire permet d'atténuer les insuffisances des capitaux propres sur l'équilibre financier des entreprises.

4. Les crédits destinés aux entreprises

Le crédit est un mécanisme par lequel un débiteur obtient un bien au-delà monnaie d'un créancier en échange de la promesse d'un paiement différé de la contrepartie, majoré d'un intérêt (Imane, BERTI, p231).

4.1. Crédit bancaire destinés au financement de l'exploitation

4.1.1. Les Crédit par caisse ou crédit direct

On distingue deux types de crédit par caisse : crédit par caisse globaux ; crédit par caisse spécifique.

4.1.1.1. crédit par caisse globaux

Ces crédits sont destinés à financer globalement les actifs cycliques du bilan sans être affectés à un objet précis. Ils sont généralement appelés crédit par caisse ou crédit blanc car, d'une part, ils sont utilisables par le débit d'un compte, et d'autre part, ils ne sont assortis d'aucune garantie sauf la promesse de remboursement du débiteur. Ce sont donc des concours à risque très élevé. De ce qui suit, on peut distinguer parmi les crédits d'exploitation globaux

4.1.1.1.1. la facilité de caisse

L'insuffisance de facilité de caisse est un concours bancaire consenti à l'entreprise, destiné à faire face à une momentanée de trésorerie due à un décalage de courte durée entre les dépenses et les recettes

4.1.1.1.2. Le découvert

Le découvert est un crédit qui est destiné au financement d'une insuffisance temporaire de trésorerie qui ne doit pas excéder une année. Toutes les entreprises capables de justifier des besoins réels en rapport avec leur activité peuvent bénéficier d'un découvert

4.1.1.1.3. Le crédit de compagne

C'est un crédit accordé aux entreprises ayant une activité saisonnière

4.1.1.1.4. Le crédit relais ou soudure

Le crédit de relais est un crédit consenti en participation d'une rentrée certaine ou quasi certaine dont l'issue est constituée par cette rentrée. Il permet au client de disposer de fonds de signature d'un compromis de vente et en attendant sa réalisation. Il est consenti par une banque à son client en attendant le dénouement d'une opération qui assurera le remboursement cette dernière peut être une émission d'obligation ou une cession d'actif ou autres ressources

4.1.1.2 les crédits par caisse spécifiques

Ce sont des crédits destinés à financer un poste bien déterminé de l'actif circulant d'une entreprise. Autrement dit, ils ont objet bien précis et particulier qui constitue en lui-même une garantie de remboursement. Les risques que prend le banquier lors de ces opérations sont d'ordre commercial ; le dénouement du crédit est tributaire de la capacité de l'entreprise à mener à bien les opérations traitées avec les tiers, d'une part, et des qualités morales et financières des mêmes clients de l'entreprise. D'autre part, ils offrent au banquier un niveau de sécurité satisfaisant du fait de l'affectation en garantie de l'objet financé.

4.1.1.2.1 L'escompte commercial

Elle est définie comme « L'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance. Le recouvrement des effets, qui lui sont cédés en pleine propriété, doit normalement procurer au banquier escompteur le remboursement de son avance ». Autrement dit, l'escompte permet à un fournisseur (porteur ou cédant) de mobiliser, avant terme les créances qu'il détient sur sa propre clientèle en les cédants, en cas de besoin, à son banquier (cessionnaire) qui le règle par anticipation et se charge à l'échéance du recouvrement sur l'acheteur. Le banquier prélève sur le montant de l'effet escompté, une somme appelée elle-même escompte qui correspond à l'ensemble des intérêts et des commissions.

4.1.1.2.2 Avance sur marchandise

L'objectif de ce type de crédit est de fournir aux entreprises industrielles ou commerciales les capitaux complémentaires nécessaires pour financer leur besoins en stockage :

- Approvisionnement en matières premières ou en marchandises,
- Constitution de stocks de produits fabriqués,
- Maintien de stocks de sécurité...
- La discussion sur l'avance sur marchandise, nous amène de parler sur le warrantage. Le warrant est un effet de commerce, concerne, les marchandises déposées dans des magasins généraux. Ces derniers sont sous forme des entreprises mettant à la disposition des opérateurs économiques de vastes entrepôts destinés à stocker des marchandises, contre paiement des droits de garde et une prime d'assurance.
- En contrepartie du dépôt de marchandise, les magasins généraux émettent selon la demande du déposant, soit des reçus non transmissibles, soit des titres négociables, appelés « récépissés warrant » qui est composé de :
 - ✓ Un récépissé constitue le titre de propriété de marchandises.
 - ✓ Un warrant qui constitue le moyen de financement éventuel.
 - ✓ C'est par escompte de warrant que l'avance est consentie et les marchandises sont gagées au profit du banquier.

4.1.1.2.3 Avance sur marché public

Les marchés publics sont des contrats passés entre, d'une part, les administrations ou les collectivités publiques et, d'autre part, les fournisseurs ou les entrepreneurs publics ou

privés, en vue de l'acquisition de fournitures, la réalisation de travaux ou la prestation de services.

L'avance sur marché est un crédit qui permet aux entreprises acquéreurs des marchés publics de faire face aux décalages de trésorerie engendrés par l'importance à la fois des dépenses qu'elles effectuent (travaux, fournitures...) et des délais de règlement.

La technique des avances consiste en dispositif de préfinancement de l'exécution du marché. L'octroi des avances vise à « faciliter l'exécution des marchés et assurer l'égalité d'accès aux marchés publics entre les entreprises disposant d'une trésorerie suffisante pour démarrer l'exécution des prestations et celles qui n'en disposent pas ».

4.1.1.2.4 Avance sur titres

L'avance sur titres est : « une opération par laquelle la banque consent un crédit déterminé, garanti par un nantissement sur des titres appartenant, soit au bénéficiaire du crédit, soit à un donnant son consentement ».

Ce sont des prêts dont le remboursement est garanti par le nantissement des valeurs mobilières au profit du créancier. Le plus souvent à court terme (1 à 3 mois), elles sont accordées au profit d'entreprise par des établissements de crédit.

Le montant du crédit est généralement limité à un pourcentage de la valeur des titres pris en garantie. En cas de baisse des cours, le banquier réclame parfois d'élargir le nantissement à d'autres titres.

4.1.1.2.5. L'affacturage

C'est un contrat par lequel un établissement de crédit spécialisé, appelé factor. Le factoring est un acte au terme duquel une société spécialisée appelée FACTOR devient subrogée aux droits de son client appelé adhérent en payant ferme à ce dernier le montant intégral d'une facture à échéance fixe résultant d'un contrat et en prenant à sa charge moyennant une rémunération, appelée le risque de non-remboursement

4.1.2. Crédit d'exploitation indirect (crédit par signature)

Cette catégorie de crédit, n'entraîne aucun décaissement effectif de la part du banquier. Il existe trois formes de crédit par signature

4.1.2.1. le crédit par aval

C'est l'engagement pris par le banquier pour garantir un effet de commerce. L'aval peut être donné sur la traite ou par un acte séparé. Il est exprimé par la mention « bon pour aval »

accompagnée de la signature du banquier. L'aval est accordé par un banquier pour garantir l'engagement de son client envers des particuliers.

4.1.2.2. le crédit par acceptation

L'acceptation est signature que le tiré appose sur la traite et par laquelle il s'engage à payer l'effet à l'échéance. En acceptant l'effet de commerce tiré sur lui par son client, le banquier permet à ce dernier d'obtenir un crédit en escomptant l'effet.

4.1.2.3. le crédit par caution

Le cautionnement est un contrat par lequel une personne garanti l'exécution d'une obligation et s'engage envers le créancier à satisfaire a cette obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même

4.2. Le financement des investissements

On peut citer deux types du crédit, l'un à court terme et l'autre qui englobe le moyen et le long terme. Il existe une autre forme de crédit permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, c'est « le crédit-bail ». En général, les crédits d'investissement sont destinés à financer l'immobilisation du bilan de l'entreprise.

On a deux types de crédit d'investissement :

- ✓ Les crédits d'investissement spécifiques
- ✓ Les crédits d'investissement classiques

4.2.1. Les crédits d'investissement spécifiques

Il concerne les crédits de financement de l'emploi de jeunes, soutenus par l'agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes (A.N.S.E.J), les microcrédits appuyés par l'agence nationale de gestion de microcrédits (A.N.G.E.M) et les crédits de soutien à la création d'emplois par les chômeurs promoteurs âgés de trente à cinquante ans

4.2.2. Les crédits d'investissement classiques

4.2.2.1. Les crédits à moyen terme

Ils sont par définition des crédits dont la durée se situe entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipement léger ; c'est -à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits. Il existe deux sortes de crédits à moyen terme :

- Les crédits à moyen terme mobilisables : Du fait que la banque qui les accordent peuvent se refinancer, leur obtention suppose l'intervention de l'organisme de refinancement, ils interviennent ainsi, selon les caractéristiques de l'entreprise emprunteuse (bénéficiaire) et aussi l'objet de l'emprunt, le crédit national, le crédit foncier et le crédit à l'équipement des

petites et moyennes entreprises. La durée de ces emprunts est en principe de cinq ans ; toutefois, elle peut être étendue jusqu'à sept ans pour financement d'investissement dont la durée de vie fiscale est supérieure à cinq ans.

- Les crédits à moyen terme non mobilisables : Ils sont obtenus auprès des banques ordinaires ou de certains établissements financiers spécialisés. Leur durée n'excède pas en principe sept ans du fait qu'ils ne sont pas mobilisables, ce qui signifie que l'organisme prêteur ne peut se financer auprès de la banque centrale ou d'un autre organisme. Leur obtention n'exige aucune autre intervention que celle de l'organisme prêteur, il s'agit donc d'un moyen de financement assez souple ; la banque ou l'établissement financier et l'entreprise emprunteuse décident entre eux des caractéristiques de l'emprunt.

4.2.2.2. les crédits à long terme

Ils sont par définition des crédits dont la durée excède sept ans. Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds ; c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans. Les crédits à long terme sont le plus souvent accordés par les organismes financiers spécialisés dans le crédit national. Ce dernier accorde des prêts ordinaires et des prêts avec garantie mutuelle sous réserve d'acceptation d'un dossier ; toutes les entreprises industrielles commerciales du secteur concurrentiel peuvent obtenir un prêt ordinaire pour financer leurs investissements corporels ou incorporels. La durée d'un tel prêt est comprise en pratique entre dix et quinze ans et peut aller jusqu'à 20 ans. Le crédit national demande la caution d'une société mutuelle à caractère professionnel, lorsque l'entreprise demandeuse, le plus souvent une PME, n'offre pas de garanties financières jugées suffisantes.

4.3. Le crédit-bail ³

Les crédits d'investissements s'étendent aussi à une autre catégorie permettant à l'entreprise d'acquérir des investissements, il s'agit du crédit-bail ou leasing. Le crédit -bail est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat. Le crédit-bail est une technique de crédit professionnelle comportant un contrat de louage d'équipements mobiliers et immobiliers, assorti d'une promesse de vente au profit du locataire.

« Le crédit-bail est donc, une technique de financement externe, à moyen et à long terme, son principe est de permettre à un utilisateur de biens d'équipements (le locataire)

³ JACQUES.Teulié et TOPSACALIAN.Patrick, « finance »ed vuibert

d'utiliser un matériel qu'il choisit lui-même moyennant le versement de loyers au bailleur qui acquit le bien pendant une durée de temps déterminée et qui est la durée de l'amortissement fiscal. A la fin de cette durée, plusieurs options sont possibles au locataire : il peut soit profiter de la promesse de vente et acheter le bien loué par un versement complémentaire, soit reprendre les biens en location, soit ne pas renouveler le contrat tout simplement. »

4.4. Le crédit documentaire

C'est la forme de crédit la plus courante en matière de commerce international. Il s'agit d'une opération par laquelle une indiquée par l'importateur prend l'engagement de payer le créancier exportateur en mettant un crédit à sa faveur. La banque de l'importateur contracte la banque de l'exportateur et cette dernière informe son client et lui modifie l'ouverture de crédit, l'exportateur procède alors à l'expédition des marchandises et remet les documents justificatifs à sa banque, celle-ci envoie à la banque de l'importateur, puis les retransmet à l'importateur qui peut prendre enfin réception de la marchandise. Autrement dit, le crédit documentaire est un engagement par signature en vertu duquel la banque d'un importateur rend l'engagement de garantir à son exportateur le paiement des marchandises ou l'acceptation d'une traite contre la remise des documents attestant l'expédition de la qualité des marchandises prévues au contrat. Le crédit documentaire est :

- Révocable : lorsque le banquier peut revenir sur engagement avant expédition des marchandises.
- Irrévocable : lorsque le banquier ne peut revenir sur son engagement, sauf accord de toutes les parties.
- Notifié : lorsque le banquier de l'importateur est seul engagé.
- Confirmé : lorsque l'engagement de banquier de l'importateur est conforté par un banquier correspondant dans le pays de l'exportateur.

5. Les garanties

Lorsque le banquier accorde des crédits, il le fait en grande partie avec des fonds qui ne lui appartiennent pas. Il doit de ce fait être prudent dans la gestion des fonds qui lui sont confiés et souvent conforter sa position de créancier en prenant des garanties appelées souvent sûretés.

On peut distinguer les garanties personnelles et les garanties réelles.

5.1. Les garanties personnelles

Se définit comme l'engagement pris par une personne physique ou morale (que nous appelons la caution) de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même, elle se matérialise sous forme de cautionnement ou l'aval

5.1.1. Le cautionnement⁴

Le cautionnement est l'engagement pris par un tiers, appelé caution, de s'exécuter en cas de défaillance du débiteur. On peut distinguer deux types de cautionnement le cautionnement simple et le cautionnement solidaire.

5.1.1.1. Le cautionnement simple

Le cautionnement simple dispose de bénéfice de discussions, dans ce cas la caution peut imposer au créancier d'exercer prioritairement les recours contre le débiteur principal, de saisir ces biens et de les vendre

« Le cautionnement simple implique l'obligation pour le créancier de poursuivre le débiteur principal avant de se retourner contre le caution »

5.1.1.2. Le cautionnement solidaire

La caution peut être actionnée en paiement en même temps que le débiteur principal, le créancier choisissant dans ce cas celui qui lui paraît le plus solvable ou les deux ensembles. Lorsque plusieurs personnes sont cautions solidaires, elles garantissent ensemble le créancier et chacune est engagée pour le tout. En cas de solidarité, la caution ne peut donc pas invoquer les bénéfices de discussion ou de division. A défaut de convention expresse, la caution ne garantit que le capital. Pour qu'elle soit contrainte au paiement des intérêts, l'acte doit y faire référence et indiquer le taux de ces intérêts. Par son paiement, la caution est automatiquement subrogée dans les droits, actions et privilèges du créancier.

5.1.2. L'aval

C'est l'engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal. L'aval peut être donné sur l'effet ou par acte séparé

5.2. Les garanties réelles

Elle consiste dans l'affectation d'un bien en garantie d'une dette, que ce bien appartient au débiteur lui-même, ou à un tiers, auquel le cas de la sureté est juridiquement appelée cautionnement réel. Il arrive aussi qu'une caution appuie sa sureté réelle, de son

⁴ BERNET.R « principes de technique bancaire »ed Dunod, Paris, 2006

engagement personnel. Les biens de types divers, peuvent être affecté en garantie notamment les immeubles, les fonds de commerce, les matérielles, les marchandises, les valeurs mobilières, les créances nées, et même des sommes d'argent

5.2.1. Le nantissement

Le nantissement est l'acte par lequel le débiteur remet au créancier un bien en garantie de sa créance. Si le bien remis en garantie est meuble, on parle de gage ; s'il s'agit des revenus d'un immeuble, on appelle cela l'antichrèse.

Les nantissements de fonds de commerce, ou de matériels et outillage, les warrants industriels, pétroliers et hôteliers sont inscrits au greffe du tribunal de commerce qui en donne des relevés sur simple requête.

Le nantissement est constitué par un contrat, sauf disposition légale contraire, inséparable de la créance qu'il garantit faute de quoi il serait nul et non avenu.

En effet, le nantissement ne peut porter que sur les biens mobiles qui relèvent de la propriété du débiteur, et contrairement à l'hypothèque, il est exploité sous plusieurs formes par les banques : nantissement avec ou sans dépossession du débiteur de bien remis en gage entre les mains de la banque.

5.2.2. L'hypothèque

L'hypothèque est l'acte par lequel le débiteur accorde au créancier un droit sur un immeuble sans dessaisissement et avec publicité.⁵

5.2.2.1. Les formes de l'hypothèque

- Hypothèque conventionnelle :

Elle est inscrite à la suite de la signature d'un contrat ex. contrat de prêt pour acquérir un immeuble)

- Hypothèque judiciaire :

Elle résulte d'un jugement ex créancier inquiet voulant conforter sa créance au vue de la situation préoccupante du débiteur

- Hypothèque légale

Elle est prévue par la loi ex le trésor public pour le recouvrement des impôts.

⁵ BERNET.R « principes de technique bancaire »ed Dunod, Paris, 2006

5.2.2.2. Les effets de l'hypothèque

A l'égard du créancier l'hypothèque lui confère un droit réel. A l'égard des tiers confère un droit de préférence et un droit de suite.

- Droit de suite :

Si l'immeuble est vendu, la garantie restera acquise au créancier tant que l'hypothèque sera valable.

- Droit préférence :

En cas de vente de l'immeuble, le créancier sera payé en priorité sur le produit de la vente.

6. Les obstacles de financement et d'accès des PME aux crédits bancaires

6.1. Les obstacles d'accès des PME aux crédits bancaire

Les PME font recours au financement bancaire, mais ce dernier est pavé de difficultés liées à l'accès aux crédits, dues essentiellement aux taux d'intérêts élevés, problèmes des montants empruntés, au manque de transparence des banquiers, c'est-à-dire au manque d'informations sur le crédit non fiable

6.1.1. Le cout de crédits élevé

Le cout de crédit élevé est l'un des obstacles majeurs à la disponibilité des crédits aux PME.

6.1.2. Délais de décision trop long et critères de décision manquant de transparence

En Algérie, le délai effectif de réponse aux demandes de crédit peut attendre plusieurs mois. Dans le cadre d'une étude portant sur la problématique du lien qui puisse exister entre la croissance économique et le mode de financement de l'économie algérienne, pour répondre à une demande de crédit d'exploitation, une banque met en moyenne près de trois mois

6.1.3. Discrimination faite par la banque sous prétexte d'asymétrie d'information

Le manque d'informations (les budgets, les plans financiers, les prévisions de trésorerie, informations sur les stocks ou les impayés...) est mentionné comme l'un des principaux freins à l'accès au financement en provenance des banquiers. Mais ces informations, qui ne sont pas toujours volontaires, peuvent être dues à l'inexistence de ces documents.

6.1.4. Rationnement du crédit

Lorsque la situation où une entreprise se refuse un financement bancaire, même si elle est prête à payer d'un taux d'intérêt plus élevé. Plusieurs études empiriques considèrent la taille de l'entreprise comme un facteur qui détermine l'accès aux crédits bancaires.

6.1.5. Des interlocuteurs bancaires qui changent trop souvent

La gestion des relations entre banque avec les TPE et les PME est le lien personnel qu'attache le chef d'entreprise avec ses interlocuteurs bancaires. Du coup, les changements fréquents d'interlocuteurs ne favorisent pas l'instauration d'un climat de confiance indispensable au bon fonctionnement de ces relations.

6.2. Les obstacles de financement bancaire des PME

Les banques font face à des problèmes d'asymétrie d'informations qui provoque l'incertitude de la capacité réelle des PME à rembourser l'emprunt. Les banques sont confrontées aussi aux différents problèmes liés à l'incapacité des PME à fournir des prévisions fiables sur les perspectives, au manque de leur fonds propres, aux problèmes liés au facteur humain.

6.2.1. Problème d'asymétrie d'information et risque qui en découlent pour la banque

L'asymétrie d'information découlant des PME met les banques dans des engagements très durs, parmi les risques qui en découlent des PME on trouve :

6.2.1.1. Le risque de sélection adverse

C'est-à-dire le mauvais choix entre les entreprises solvables et non solvables qui conduit les banques aux décisions sous optimales.

6.2.1.2. Le risque d'aléa moral

C'est-à-dire le non-respect par les dirigeants des engagements de leurs engagements envers les banques. Cette durcie des banques apparait dans certains critère tel que l'exigence des garanties liées aux rationnements de crédit ou l'augmentation des taux d'intérêt pour éclairer la situation des banques.

6.2.2. Difficultés à fournir des prévisions faibles sur les perspectives de l'entreprise

Les causes d'incapacité des PME à fournir des prévisions fiables tiennent particulièrement aux facteurs suivants :

- Absence d'un système d'information performant dans les PME,
- Une gestion trop concentrée entre les mains du seul dirigeant ;
- Les difficultés pour une PME d'anticiper les conséquences microéconomiques de phénomènes macroéconomiques ou d'interpréter l'impact macroéconomique de décisions microéconomiques⁶

6.2.3. Manque de fonds propres

Les actionnaires des entreprises qui engagent leurs capitaux dans l'entreprise en tirent profit et garantissent le risque de PME. Le banquier assume un risque de crédit lorsqu'il accorde un prêt à l'entreprise mais n'a pas vocation à se remplacer aux côtés de l'entreprise pour remplir le manque de fonds propres. Les garanties ont pour finalité de réduire le risque, plus une PME sera dotée en fonds propres, moins le niveau des garanties exigées par ses banques sera élevé.

6.2.4. Les problèmes liés aux dirigeants

Le banquier cherche à identifier la personnalité des dirigeants des entreprises avec lesquelles il s'engage dans une relation. Toute opération de crédit aux PME dépend du dirigeant, étant donné que la centralisation de la décision stratégique est liée à des caractéristiques personnelles telles que la situation familiale, l'expérience et des caractéristiques professionnelles telles que le niveau et la nature de la formation. La durée de l'activité.

6.2.5. Les difficultés liées aux facteurs humains

L'incapacité d'équipe managérielle de la PME à établir des documents prévisionnels et l'inexistence d'une main d'œuvre qualifiée qui permet l'adoption des technologies modernes et productives et accroît l'aptitude de l'entreprise à exploiter de nouvelles opportunités de marché sont des signaux de mauvaise qualité de la firme pour les bailleurs de fonds, ce qui résulte la méfiance de ces derniers face à la clientèle PME et un vrai obstacle à leur financement.

6.2.6. L'insuffisance des garanties

Les garanties occupent une place importante dans les décisions d'octroi de crédit aux entreprises, elles jouent un rôle protecteur et constituent pour les banques le mécanisme central d'ajustement du risque. La garantie financière donne l'assurance à la banque ou à

⁶ A.MOULOUD, « la problématique de la promotion de l'entrepreneuriat socioéconomique de l'environnement local en Algérie »Mémoire de Magister en sciences économiques, université Abderrahmane MIRA, bejaia, 2010

l'organisme de leasing, d'être remboursé financièrement en cas de non remboursement de la PME.

Section 03 : Les dispositifs d'aide

La faiblesse des capitaux privés et l'inexpérience des porteurs de projets a orienté les pouvoirs public vers des modes de soutien et d'accompagnement pour stimuler l'entrepreneuriat.

Dans cette section, nous allons présenter les dispositifs d'aide en Algérie à la création d'une entreprise et d'emplois

1. Les dispositifs d'aide

Afin de faciliter l'accès au financement des PME, les pouvoirs public ont mis en place un nombre dispositifs, ces dispositifs sont soutenus par la création d'agences nationales d'aide au financement des projets entrepreneuriaux, principalement lorsqu'il s'agit du micro-financement. Ces structures sont au nombre de trois : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) ; Agence Nationale du Gestion de Micro-crédit (ANGEM) et la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).

Ces dispositif permettront aux femmes de toutes les régions du pays de créer leurs propres entreprises et de concrétiser leurs projets et à celles déjà en activité d'agrandir leurs investissements et de plus de richesses et d'emplois.

1.3. Le dispositif (ANDI)

A partir de 2001 l'ANDI va remplacer l'APSI, agence de promotion de soutien et de suivi de l'investissement qui fut créée en 1993. L'ANDI véhicule une nouvelle vision de l'Etat vis-à-vis les grands capitaux nationaux et internationaux. Elle est destinée aux projets d'investissement supérieur à 135000 dollars US. Ces investissements vont bénéficier de l'exonération des droits de douanes pour les équipements, la franchise de la TVA, l'exemption des droits de mutation à titre onéreux pour toutes acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné, l'affranchissement de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) et de taxe sur l'activité professionnelle (TAP) pendant trois ans. Outre les exonérations fiscales, ces investissements bénéficient des avantages multiples tels que l'octroi de prêts non rémunérés, bonification des taux d'intérêts bancaire sur les équipements. Ce dispositif vise à stimuler l'industrie et s'inscrit dans la logique d'attractivité de territoire, car il fait appel à des investissements nationaux et étrangers.

1.3.1. Les missions de l'ANDI

L'ANDI est créée pour :

- Assurer la promotion, le développement et le suivi des investissements.
- Accueillir, informer et assister les investisseurs résidents et non-résidents.
- Fournir les prestations administratives à travers un guichet unique.
- Gérer les fonds d'appui à l'investissement
- Assurer le respect des engagements pris par les investisseurs au cours de la période d'exemption.

1.4. Le dispositif (ANSEJ)

Il est mis en place dès 1997, il intervient dans le soutien à la création et financement de la micro-entreprise par des jeunes dont la tranche d'âge est (19-40 ans), le montant d'investissement peut atteindre 10 millions de dinars.

1.4.1. Les missions de l'ANSEJ

L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes a pour missions principales de :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement ;
- Gérer, conformément à la législation et à réglementation en vigueur, les dotations du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêts, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le ministre chargé de l'emploi ;
- Notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus ;
- Entretenir des relations continues avec les banques et les établissements financiers dans le cadre de montage financier des projets, de la mise en œuvre du schéma de financement et du suivi de la réalisation et de l'exploitation des projets;
- Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence et en les assistants, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements.

1.4.2. Les conditions d'éligibilité

Pour pouvoir bénéficier de l'aide du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes (FNSEJ), les jeunes promoteurs doivent remplir les conditions suivantes :

- Ne doit pas occuper un emploi rémunère au moment de la demande de la création de micro entreprise ;
- Etre âgé entre 19 à 35 ans, et à 40 ans, lorsque l'investissement génère au moins trois emplois permanents ;
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée ;
- Mobiliser un apport personnel correspondant au seuil minimum requis ;
- Tout promoteur n'a le droit de bénéficier que d'un seul dispositif

1.4.3. Les modes de financement

L'apport personnel que doit mobilise le jeune promoteur dépend du montant global de l'investissement. Deux formules de financement sont prévues :

1.4.3.1. Le financement mixte (promoteur-ANSEJ)

L'apport personnel de jeune promoteur est compléter par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ

Niveau 01 : le montant de l'investissement est inférieur ou égale à deux millions de dinars, l'apport de jeune promoteur est fixé à 75%, et le crédit sans intérêt à 25% du montant globale de l'investissement.

Niveau 02 : le montant de l'investissement de deux à dix million de dinars, le promoteur est tenu d'apporter 80% du montant globale.

Tableau n01 structure de financement mixte :

Niveau	Montant de l'investissement	Crédit sans intérêt	Apport personnel
01	Inferieur ou égale à 2 millions	75%	25%
02	De 2 à 10 millions	80%	20%

1.4.3.2. Le financement triangulaire (promoteur- ANSEJ- banque)

L'apport personnel de jeune promoteur est compléter par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire :

Chapitre II : le financement bancaire des pme

Niveau01 : lorsque le cout d'investissement est inférieur à deux millions DA, l'apport de promoteur est de 5% de total du montant, 25% par l'ANSEJ et 70% par une banque.

Tableau 02 structure de financement triangulaire

Apport personnel	Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
5%	25%	70%

Niveau 02 lorsque le cout de l'investissement est supérieur à deux millions DA, l'apport personnel de jeune promoteur est 10% (8% pour une activité crée dans une zone spécifique), 20% est le crédit sans intérêt et 70% est la part de la banque (72% dans les zones spécifiques).

Tableau03 : structure de financement triangulaire

Apport personnel		Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire	
Zones spécifiques	Autres zones		Zones spécifiques	Autres zones
8%	10%	20%	7%	70%

1.5. Le dispositif (ANGEM)

L'Agence Nationale pour la Gestion du Microcrédit (ANGEM), créée en 2004, vise le développement des capacités individuelles des personnes à s'auto-prendre en charge en créant leur propre activité.

Ce dispositif est destiné à tout citoyen de plus de 18 ans sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers ainsi que les femmes au foyer. Il vise l'intégration économique et sociale à travers la création d'activités de production de biens et services.

1.5.1. Les objectifs et mission de l'ANGEM

1.5.1.1. Les objectifs l'ANGEM

- Lutte contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales en favorisant l'auto-emploi, le travail à domicile et les activités artisanales et de métiers, en particulier chez la population féminine ;

- La stabilisation des populations rurales dans ses zones d'origine par l'émergence d'activités économiques, culturelles, de production de biens et services, génératrices de revenus ;
- Le développement de l'esprit d'entrepreneuriat qui remplacerait celui d'assistanat, et aiderait ainsi à l'intégration sociale et à l'épanouissement individuel des personnes

1.5.1.2. Les missions de l'ANGEM

L'ANGEM représente un instrument de réalisation de la politique du gouvernement pour la lutte contre le chômage et la précarité. Ses principales missions sont celles de :

- Gérer le dispositif du micro crédit conformément à la législation et la réglementation en vigueur ;
- Notion aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, les différentes aides qui leur sont accordées
- Assister les bénéficiaires du micro-crédit, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la mise en œuvre de leurs projets ;
- Assurer le suivi des activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence ;
- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires du micro-crédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;

1.5.2. Les conditions d'éligibilité⁷

Pour postuler au micro-crédit, vous devez :

- Etre âgé de dix-huit (18) ans et plus
 - Etre sans revenu ou disposer de petits revenus instables et irréguliers
 - Avoir une résidence fixe
 - Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée
 - Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activités ;
 - Mobiliser un apport personnel de 1% du cout global du projet ;
 - Verser les cotisations au fonds de Garantie Mutuelle du micro-crédit (0.5 % du crédit bancaire)
 - Vous engagez à rembourser, en fonction d'un échéancier :
- ✓ Le crédit à la banque

⁷ www.ANGEM.dz

- ✓ Le prêt sans intérêts à l'ANGEM

1.5.3. Les modalités de financement du dispositif ANGEM

1.5.3.1. Prêts pour achat des matières premières (ANGEM-Promoteur)

Le crédit est accordé pour les promoteurs qui veulent travailler mais ils n'ont pas un financement, donc le dispositif ANGEM leur accorde un crédit de 100.000 DA ce coût peut atteindre 250000 DA au niveau des wilayas du sud. Pour qu'ils achètent de la matière première pour commencer son activité. Le crédit est remboursable sur 24 mois à 36 mois après 6 mois d'activité.

1.5.3.2. Le financement triangulaire (ANGEM- Banque-promoteur)

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

1.5.4. Les avantages de l'ANGEM

- Avantages fiscaux ;
- Garantie du crédit bancaire ;
- Formation dans diverses thématiques ;
- Orientation, conseils et accompagnement, dans la mise en œuvre de l'activité

1.6. Le dispositif (CNAC)

La CNAC a été créée en 1994, pour objectif d'atténuer les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs de travailleurs du secteur économique suite à l'application du PAS. La CNAC est une institution publique de sécurité sociale du ministère de l'emploi, du travail et de la sécurité sociale. Vers la fin de 2003, la CNAC s'est vue confier par les pouvoirs publics, la mission de la mise en place et de gestion du dispositif de soutien à la création d'activité par les chômeurs promoteurs.

1.6.1. Les missions de la CNAC

Les principales missions associées sont :

Chapitre II : le financement bancaire des pme

- verser les indemnités mensuelles aux travailleurs ayant perdu leur emploi involontaire et pour raison économique ;
- Le soutien à la création d'activité par les chômeurs promoteurs âgé de 35 à 50 ans ;
- L'encouragement et l'appui à l'emploi.

1.6.2. Les conditions d'éligibilité

- Etre âgé de 35-50 ans ;
- Résident en Algérie ;
- N'occupe pas un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande ;
- Inscrit comme demandeur d'emploi pendant au moins de six mois à l'agence locale de l'emploi ;
- Avoir une qualification professionnelle ;
- Mobiliser un apport personnel ;
- Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité ;
- Ne pas avoir refusé un emploi ou une formation reconversion en vue d'un emploi.

1.6.3. Le mode de financement

Le cout de l'investissement est plafonné à cinq million de dinars (5000000 DA). La structure de financement est triangulaire, elle se compose de :

- 70% de crédit bancaire ;
- 20 ou 25% prêt non rémunéré CNAC ;
- 5 ou 10% l'apport personnel.

Tableau04 : structure de financement

Apport personnel		Crédit bancaire	Prêt non rémunéré CNAC	
Zones spécifiques	Autres Zones		Zones spécifiques	Autre zones
5%	10%	70%	20%	25%

2. L'entrepreneuriat féminin et le développement

Les femmes sont considérées comme un levier au développement, la croissance économique et le bien être (OCDE, 2014). Elles dirigent un tiers des entreprises de

l'économie formelle à travers le monde (OIT, 2012). L'entrepreneuriat féminin est donc identifié comme un moteur de la croissance économique, la compétitivité et la création d'entreprises qui demeure insuffisamment exploité (OCDE, 2014).

Dans un climat favorable à l'investissement, les femmes entrepreneures ont plus de chance de monter une affaire dans le secteur formel. Elles jouent un rôle très important dans l'investissement et la stimulation de la concurrence. En effet, elles contribuent à relancer la compétition dans de nombreux secteurs d'activité en offrant des services personnalisés et concentrés sur les besoins. Ainsi, elles conduisent inévitablement à la diversification de l'économie (Verheul et al, 2006).

Les entrepreneures femmes sont à l'origine de l'émergence de nombreux marchés de niches à haut potentiel. Elles sont donc une source d'innovation que ce soit sur le plan de management ou sur le plan de l'exploitation des nouvelles opportunités d'affaires (chalal, 2014).

Sur le plan social, l'entrepreneuriat féminin permet d'améliorer le statut social, la formation et l'état de santé des femmes et de leurs familles (Ben makhlouf, 2014).

La femme entrepreneure participe au développement économique et social de son pays, surtout dans les périodes de crise.

3. Le contexte Algérien de l'entrepreneuriat féminin

En Algérie, le taux de l'entrepreneuriat féminin a presque doublé en cinq ans. Il est passé de 3,2%(CNRC, 2007) à 6%(ONS, 2012). Néanmoins, il demeure insuffisant, sachant que les femmes représentent 49,32% de la population, 19,1% de la population active dont 79% sont salariées (ONS, 2015), et 16,6% des chômeurs (ONS, 2015).

Selon le CNRC (2014), l'Algérie comptait 130416 entreprises créées par des femmes, soit un taux de 7,5% du nombre global des opérateurs économiques inscrits au registre de commerce. Ce taux demeure très faible en comparaison avec celui de la gence masculine, 92,5%.

Les domaines de prédilection des femmes entrepreneures algériennes sont le commerce de détail avec 48%, les prestations et les services avec 38%, la production de bien avec 9%, les activités artisanales avec 1,3% et 0,5% dans les activités d'import-export.

Les femmes entrepreneures sont présentes majoritairement, dans la wilaya d'Alger avec 11% du taux global, suivie de la wilaya d'Oran avec 7%, puis Tlemcen avec 4,4%, Constantine avec 4,2%, Blida avec 3,7% et Tizi-Ouzou avec 3,5%.

La revue à la hausse du taux de l'entrepreneuriat féminin (de 3% à 6%) est le résultat d'une série d'encouragements de l'entrepreneuriat privé entreprise par l'Etat Algérien depuis le début des années 90.

En effet, dans le début des années 1986, suite à la chute des cours du pétrole accentuée par une longue période de crise, la population vivant au-dessous du seuil de la pauvreté, avec une majorité féminine, fut estimée à 6,36 millions de personnes en 1995 (Louggar, 2011). Cependant, avec le boom pétrolier des années 2000 et la volonté affichée de l'Etat algérien de lutter contre le chômage récurrent (touchant beaucoup plus les femmes que les hommes), des structures étatiques d'aides à la création d'entreprises ont été mises en place (dispositif ANSEJ, ANGEM, CNAC, ANDI).

4. La participation des femmes dans les différents dispositifs d'aides

4.1. La participation des femmes dans l'ANSEJ

Sur 40860 projets financés en 2015, 3670 projets appartenaient à des femmes, soit 9%. La participation des femmes dans ce dispositif est faible. Ce constat peut être justifié par l'existence des conditions d'éligibilité, tel que la tranche d'âge (19-35ans) là où la majorité des femmes continuent leurs études ou préfèrent travailler pour acquérir de l'expérience et éviter le risque. Et aussi par l'existence du dispositif ANGEM qui est plus approprié aux activités choisies par les femmes.

Les projets féminins créés dans le cadre de l'ANSEJ se focalisent essentiellement, dans trois secteurs d'activités, à savoir : le secteur des services (52%), le secteur de l'artisanat (23%) et les professions libérales (9%).

L'industrie, le transport, l'agriculture et le BTP ne représentent qu'un modeste pourcentage des créations féminines, leurs taux est respectivement comme suit : 6%, 5%, 4%, 1%.

4.2. La participation des femmes dans le CNAC

Au cours de l'année 2015, le nombre de projets féminins créés dans le cadre de dispositif CNAN était de 2400 projets, soit 16% du total de projets financés par ce dispositifs. Ce taux de participation est relativement faible en comparaison avec celui des hommes. En effet, 1/6 des projets financés par la CNAC revient à une femme.

C'est dans les deux secteurs, services et BTP que se creuse la différence. En fait, les projets féminins ne représentent que 7% et 1% dans les secteurs service et BTP respectivement.

4.3. La participation de la femme dans l'ANGEM

En 2015, 65% (84100 projets) des projets financés par ce dispositif appartenaient à des femmes. Rien d'étonnant étant donné que ce dispositif est, essentiellement conçu pour la promotion de la femme rurale et l'encouragement de l'entrepreneuriat à domicile.

Ce constat se justifie, également par le fait qu'en plus de lever la réserve du capital qui est commune aux trois dispositifs. Le dispositif ANGEM lève aussi la réserve du registre de commerce. En fait, pour souscrire à la formule de financement PNR pour l'achat de la matière première, la femme entrepreneurs n'est pas obligée de justifier d'un registre de commerce. Ce qui procure l'activité un caractère mi- formel mi – informel. Sur les 65% des projets féminins financés, 84% relèvent du financement PNR-AMP.

4.4. La participation de la femme dans l'ANDI

Depuis sa création jusqu'à la fin de l'année 2014, le dispositif ANDI a financés pas moins de 3280 projets féminins.

En comparaison avec les statistiques obtenues dans les autres dispositifs, nous constatons que le nombre de femmes qui sollicitent l'ANDI est très faible. Cela dénote de leur manque d'intérêts pour le grand investissement. Mais aussi de la persistance de certains stéréotypes qui voient l'accès au monde des affaires comme l'apanage des hommes.

Conclusion du chapitre

Dans ce chapitre nous avons tout d'abord présenté une vue général sur les banques et sur les PME et la relation qui existe entre elles.

Le rôle des banques est essentiel dans le développement de l'économie, notamment à travers le financement des PME. En effet, le développement d'une entreprise est un facteur vital de la croissance économique puisque les PME jouent un rôle primordial dans la création d'emplois.

Toutes entreprises qui a besoin de fonds recours aux banques pour demandés des crédits qui sont de différent type à savoir les besoins de l'entreprise en contrepartie de remboursement à échéance avec un paiement des intérêts.

Pour encourager la création d'emploi et surtout la création des entreprises par les femmes, l'Etat algérien a met à la disposition des citoyens différentes organismes afin de contribuer à la création d'emplois et de la richesse, tels que l'ANSEJ, l'ANDI, la CNAC et l'ANGEM et chacun d'entre eux présentent des conditions spécifique et des avantages et contribuent à la diminution de chômage dans le pays et ceux quel que soit le niveau d'instruction et l'âge de sollicitant.

Chapitre III :

*Analyse des résultats des enquêtes pour
sur le financement bancaire des femmes
entrepreneures*

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

Introduction

Au cours de ces dernières années, la femme entrepreneure est au centre des débats sur la lutte contre la pauvreté, la création d'emploi et le développement en Algérie. Le caractère féminin de l'entrepreneuriat est devenu un facteur important de la politique publique par conséquent, un nombre important des femmes ont bénéficiées des dispositifs publics d'aide à la création d'entreprises (ANGEM, ANSEJ, CNAC et ANDI).

L'objet de ce chapitre est d'exposer les résultats de notre enquête de terrain réalisée sur un échantillon des femmes entrepreneures activant dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Ce chapitre est scindé en trois sections, la première exposera les outils méthodologiques sur lesquels s'appuie notre étude de terrain. La deuxième section présentera les résultats de notre enquête. La troisième section, enfin, brosse un panorama général sur l'entrepreneuriat féminin en Algérie et dans la wilaya de Tizi-Ouzou on se référant aux données de l'ANGEM de Tizi-Ouzou.

Section 01 : cadre méthodologique

Dans la présente section, nous présenterons l'enquête de terrain que nous avons menée auprès des femmes entrepreneures de la région de Tizi-Ouzou. Ainsi, il devient nécessaire d'exposer dans cette section le choix méthodologique opérés.

En effet, à travers cette enquête, nous souhaiterons essentiellement à décrire, analyser et comprendre le phénomène d'entrepreneuriat féminin à Tizi-Ouzou ainsi que les contraintes qu'elles rencontrent ces femmes chefs d'entreprise tout au long de leur parcours.

1. L'objectif et la nature de la recherche

Notre étude a pour ambition de collecter des informations sur le terrain pour le besoin de vérification des hypothèses émises au départ. Elle vise également à connaître certains nombre de points caractérisant la femme entrepreneure de Tizi-Ouzou, ses motivations pour crée son entreprise et, enfin, révéler les difficultés et les obstacles qu'elles rencontrent dans l'exercice de son métier.

Sur la base de la partie théorique élaborée et des choix méthodologique opérés, notre étude se veut une recherche de nature mixte. Elle est à la fois qualitative et quantitative du moment où elle repose sur la collecte des données quantitatives via le questionnaire, d'une part et par le guide d'entretien (données qualitatifs).

2. La taille et le choix de l'échantillon

La constitution de l'échantillon a été faite sur la base d'une liste de 30 femmes entrepreneures. L'identification de notre échantillon (des femmes entrepreneures à enquêter) a été faite via des relations personnelles, par l'intermédiaire de nos relations ainsi que par la base de données des entrepreneurs qui ont déjà collaboré avec l'ENGEM.

3. Les instruments de récolte des données

L'approche empruntée est celle de l'étude de cas. Trois principales sources de récolte des données ont été utilisées : une enquête par questionnaire, par entretien et la consultation des documents produit.

3.1. Le questionnaire, un instrument principal de récolte des données

Le questionnaire qui a pour objectif de récolter des données quantitatives, contient plusieurs parties :

3.1.1. Le questionnaire adressé aux entreprises

Nous avons élaboré un questionnaire destinées aux femmes entrepreneuses afin de toucher le maximum d'information liées à l'activité féminine, et avoir le maximum de réponses pour répondre à notre problématique, et d'identifier le profil des entrepreneuses pour récolter des données générales sur les femmes enquêter (Age, situation familiale, niveaux d'instruction, etc.) et leur entreprises (secteur d'activité), identifier les obstacles qui influence l'entrepreneuriat de ces femmes,

3.1.2. Le questionnaire adressé aux banques

Le questionnaire est constitué de 11 questions posées destinées aux dirigeants des banques. Ces questions visent à déterminer le nombre de la clientèle féminine des banques, les garanties demandées. Ce questionnaire a pour objectif d'avoir un regard croisé sur les problèmes de financement banques-femmes entrepreneuses afin de mener une analyse objective sur les problèmes de financement auxquels les femmes sont confrontées

3.2. Le guide d'entretien, un instrument complémentaire de récolte des données

En complément au questionnaire et afin de donner plus d'objectivité et de solidité à nos résultats, nous avons élaboré un guide d'entretien afin de collecter des propos (données qualitatives) des femmes entrepreneuses rencontrées. Ce guide d'entretien sert principalement à collecter des points de vue des femmes entrepreneuses sur les obstacles auxquelles se trouvent confrontées.

Ce mode d'administration du questionnaire en face à face par entretien direct s'est avéré très bénéfique à notre recherche et cela pour deux raisons : premièrement, cette méthode a permis de recueillir des informations plus complètes, plus détaillées et de meilleure qualité. Deuxièmement, elle a permis de poser des questions plus directes, plus personnelles et d'apporter certaines précisions utiles au répondant et à la validité de notre étude.

3.3. L'analyse documentaire

En complément au questionnaire et au guide d'entretien nous avons consulté des documents et des données de la BNA de Tizi-Ouzou et des organismes chargés de la promotion de l'entrepreneuriat féminin (ANGEM).

4. Histoire de déroulement de l'enquête

Notre enquête sur le terrain s'est déroulée entre le mois d'octobre et novembre 2021. Et les questions posées ont été adressées pour les femmes et les banques dans le but d'avoir des informations. Nous avons réalisées la remise des questionnaires par nous-mêmes.

5. Analyse des données

Pour l'analyse des données, sera effectuée à travers le paquet. Ce paquet a été choisi dû au fait qu'il est facile dans son utilisation et en outre, il fournit des graphiques qui vont aider à la compréhension facile des informations.

6. Les obstacles rencontrés

Durant les deux enquêtes effectuées, nous avons rencontré plusieurs obstacles qu'on peut les citer comme suit :

- La non- collaboration de quelques femmes entrepreneuses.
- La confidentialité des informations.
- Le déplacement aux différentes régions.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

Section 02 : Analyse et interprétation des résultats des enquêtes

Pour la réalisation de ce questionnaire qui comporte 21 questions dont certaines sont fermées nécessitant des réponses par oui ou par non et d'autres sont semi fermées et ouvertes pour laisser aux promotrices le choix de donner d'autres réponses possibles. Les objectifs du questionnaire sont :

- Comprendre l'histoire de l'entrepreneure y compris son âge, éducation expérience, détention du capital.
- Les motivations
- Les caractéristiques et le mode de gestion de leurs entreprises.
- Leur relation avec les banques ; clients, fournisseurs.

1. présentation des résultats de l'étude quantitative

Les données du questionnaire sont saisies par « Excel » avec utilisation de tableau croisé dynamique. Les résultats retenus de ses entretiens sont présentée comme suit :

1.1. Le profil des femmes entrepreneures

1.1.1. Age

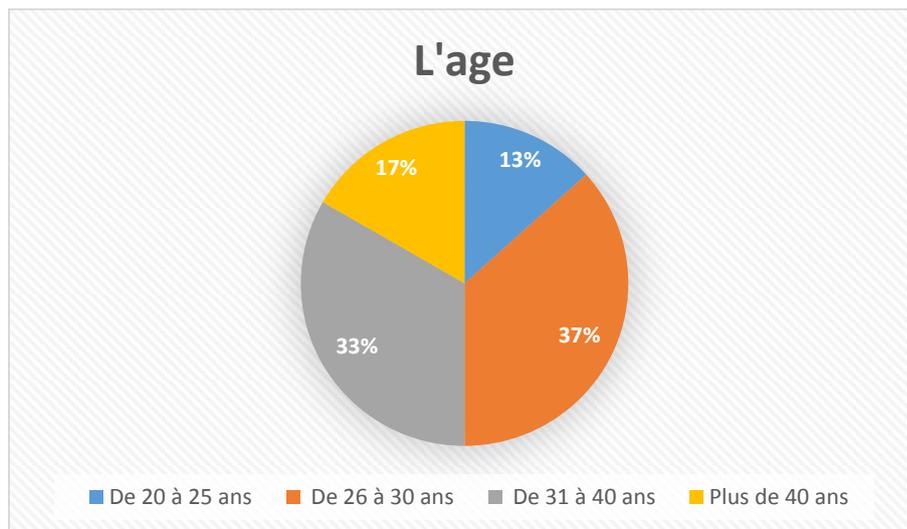
Tableau n°5 : l'âge des femmes entrepreneures

Tranche d'âges	Effectif	Pourcentage
De 20 à 25 ans	4	13%
De 26 à 30 ans	11	37%
De 31 à 40 ans	10	33%
Plus de 40 ans	5	17%
total	30	100%

Source : notre enquête

D'après le tableau au-dessus on note que les femmes sont plus nombreuses à créer leurs entreprises à un âge compris entre 26 à 30 soit 37% de l'échantillon, alors que 33% de femmes enquêtée préfèrent crée leurs entreprises à un âge de 31 à 40 ans et en troisième position, le taux de 17% pour la catégorie d'âge plus de 40 ans, enfin en a la catégorie des femmes entre 20 à 25 ans de 13%.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures



Source : établi par nous-même d'après les résultats de l'enquête

1.1.2. La situation familiale

Tableau n° 06 : la situation familiale des femmes

Situation familiale	Effectif	Pourcentage
célibataire	9	30%
mariée	15	50%
Veuve	4	13%
Divorcée	2	7%
Total	30	100%

Source : notre enquête

Chapitre III analyse des résultats des enquêté pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

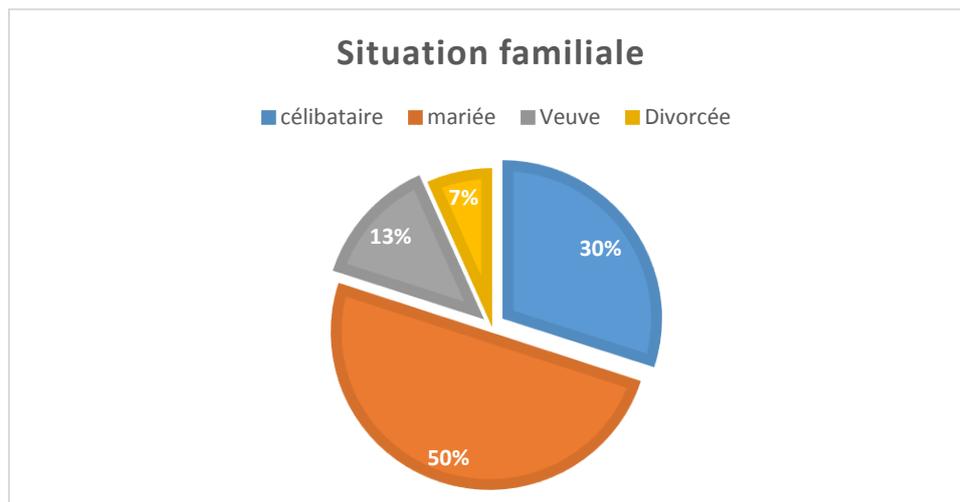


Figure n°1 : représentation graphique sur la situation familiale des femmes entrepreneurs

Pour ce qui est de leur situation familiale, nous pouvons observer que sur l'ensemble des 30 femmes entrepreneures, la majorité d'entre elles sont mariées (50%), 30% sont célibataires. Le reste est constitué des femmes veuves (13%) et deux femmes sont divorcées.

1.1.2.1. Le nombre d'enfants

Tableau n°07 : nombre d'enfants

Nombre d'enfants	Effectif	Pourcentage
Aucun	4	27%
1 seul enfant	1	7%
2 enfants	3	20%
3 enfants	2	13%
Plus de 3 enfants	5	33%
Total	15	100 %

Source : notre enquête.

Chapitre III analyse des résultats des enquêté pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

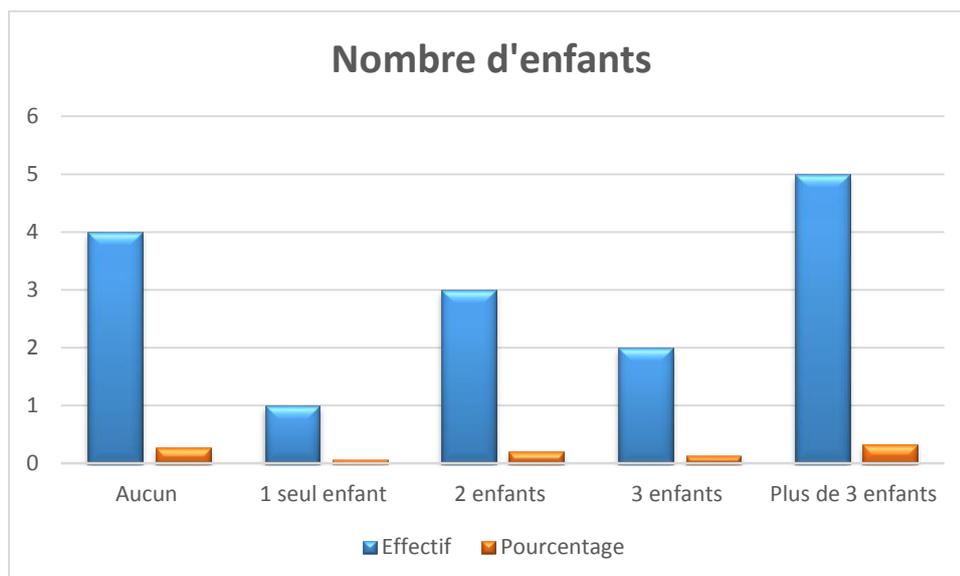


Figure n°2 : présentation graphique de nombre d'enfants

Si nous allons un peu plus dans le détail de la composition de leur famille, nous constatons que parmi les 15 femmes entrepreneures mariées ,33% ont plus de trois enfants ,27% d'entre elles n'ont pas d'enfants, 20% ont trois enfants et que 13% ont deux enfants, alors que celles ayant un seul enfant sont représentées avec un taux très faible (7%).

1.1.3. Niveau de scolarité

Tableau n°08 : Le niveau scolaire des femmes enquêtées

Niveau de scolarisation	Effectif	Pourcentage
Sans	3	10%
Primaire	2	7%
Moyen	6	20%
Lycée	7	23%
Universitaire	12	40%
Total	30	100%

Source : notre enquête

Chapitre III analyse des résultats des enquêté pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneurs

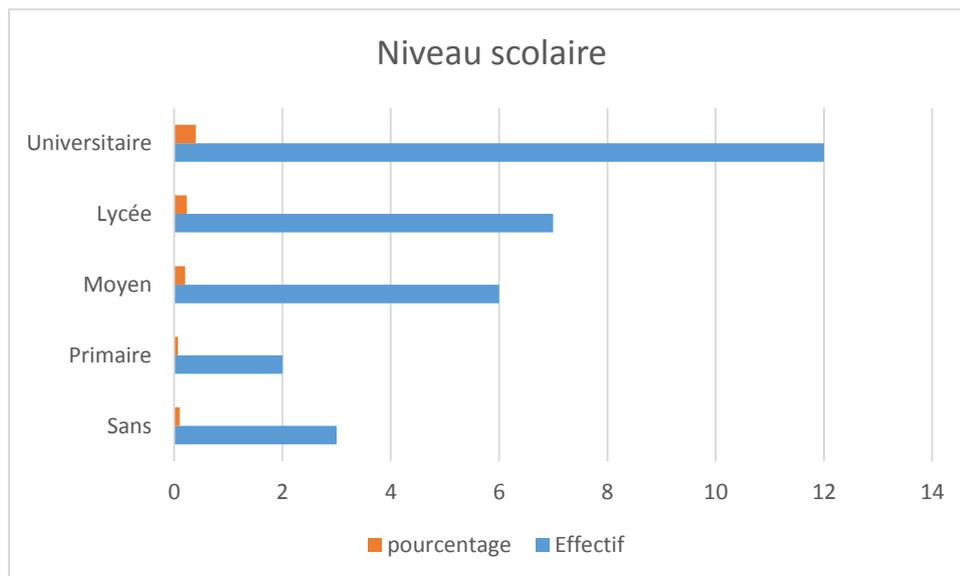


Figure n°3 : présentation graphique du niveau scolaire des femmes enquêté

Pour le niveau scolaire, on remarque 40%des femmes enquêtées ont un niveau d'étude supérieur « diplômés » on observe aussi que 23% sont des lycéens, 20% moyen et 10 % sont des illettré, enfin on a 7% des femmes ont un niveau scolaire primaire

1.1.4. Statut de femme entrepreneure avant la création de son entreprise

Tableau n°09 : La situation professionnelle des entrepreneures avant la création

La situation professionnelle A C	Effectif	Pourcentage
En chômage	19	63%
Salariées dans le secteur privé	9	30%
Salariée dans le secteur public	2	7%
Total	30	100%

Source : notre enquête

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

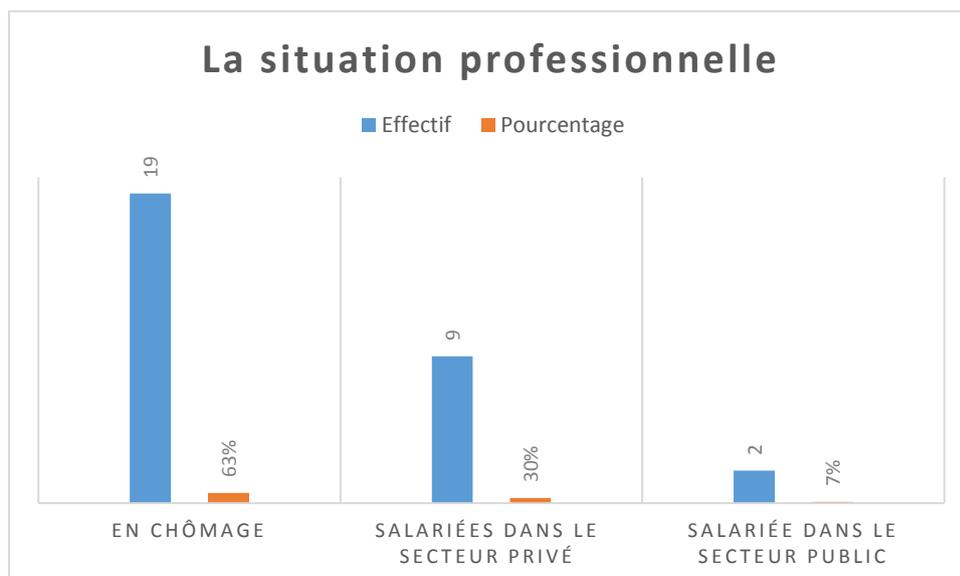


Figure n°4 : présentation graphique de la situation professionnelle des femmes enquêtées

D'après la figure en haut, nous remarquons que plus de la moitié des femmes interrogées en chômage avant la création de leur entreprise soit de 63% de l'échantillon cela peut être expliqué par la volonté de ces femmes à entreprendre, par ailleurs 30% étaient salariées dans le secteur privé d'où leur objectif principal était d'avoir une expérience dans le domaine d'où elles souhaitent investir par la suite.

Tandis que seulement 7% dans le secteur public peut s'expliquer par l'insatisfaction dans l'emploi précédent.

1.1.5. Expérience

Tableau n°10 : l'expérience professionnelle

Expérience	Effectif	Pourcentage %
Oui	11	37%
Non	19	63%
Total	30	100%

Source : notre enquête

D'après les résultats de notre questionnaire, 11 femmes ont de l'expérience avant la création de leurs entreprises et 19 femmes n'ont pas d'expérience.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneurs

1.1.6. Le parcours des femmes entrepreneurs interviewées

Tableau n°11 : le milieu des femmes entrepreneurs

Milieu des femmes entrepreneurs	Figure	Pourcentage %
Issue d'une famille d'entrepreneurs	17	10%
Non Issue d'une famille d'entrepreneurs	3	57%
Sans réponse	10	33%
Total	30	100%

Source : notre enquête

Sur le tableau on voit que 57% des femmes interrogées représentent celles qui n'ont pas un membre de famille entrepreneur ou cheffe d'entreprise, et 10% sont d'une famille d'entrepreneur a se point on peut déduire qu'il n'existe pas une transmission d'esprit d'entrepreneurial a la création de l'entreprise.

1.2. Les intentions et les motivations des femmes à la création de l'entreprise

1.2.1. L'idée de création d'entreprise chez les femmes

Le tableau suivant éclaire l'idée de crée une entreprise chez les femmes entrepreneurs interrogées.

Tableau n°12 : l'idée de création d'entreprise chez les femmes enquêtées

L'idée de création de l'entreprise	Effectifs	Pourcentage
Le diplôme	14	47%
La famille	4	13%
Amour de métier	7	23%
Rêve d'enfance	5	17%
Total	30	100%

Source : notre enquête.

D'après le tableau ci-dessous, on constate que le diplôme est le facteur qui à influencer le plus les femmes entrepreneurs enquêtées de la région de Tizi-Ouzou à crée leurs entreprises que ce soit un diplôme universitaire ou une formation professionnelle, avec un taux de 47% de total des femmes enquêtées.

Chapitre III analyse des résultats des enquêté pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneurs

Certaines femmes enquêtées (soit un taux de 23%) se sont lancées dans la création de leurs entreprises parce qu'elles aiment le métier. Une femme entrepreneure activant dans la photographie s'exprime :

« J'aime la photo, c'est mon métier, j'ai commencé dans ce domaine à l'âge de 16 ans avec mon frère qui est un photographe. On me disait que c'était un métier d'hommes mais moi j'aime la photographie, je voulais réussir ».

Le rêve d'enfance et la famille aussi font leur rôle dans l'idée de la création d'entreprise chez les femmes enquêtées avec des taux de 17% et 13% respectivement.

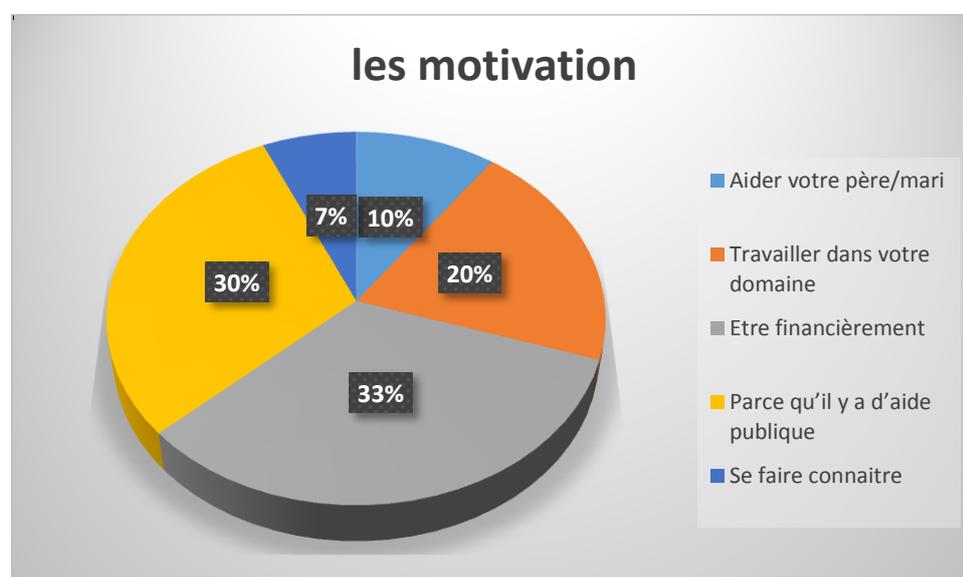
1.2.2. Les motivations des femmes entrepreneurs rencontrées

Les résultats suivants nous montrent les principales sources de motivations qui ont conduit les femmes entrepreneurs de Tizi-Ouzou à se lancer dans la création de leurs entreprises.

Tableau n°13: les motivations des femmes entrepreneurs

Motivations	Effectifs	Pourcentage
Aider votre père/mari	3	10%
Travailler dans votre domaine	6	20%
Etre Autonome Financièrement	10	33%
Parce qu'il y a d'aide publique	9	30%
Se faire connaitre	2	7%
Total	30	100%

Source : notre enquête



Chapitre III analyse des résultats des enquêtes pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneurs

Figure n°5 : présentation graphique des motivations des créatrices d'entreprise

La figure ci-dessus montre que parmi les sources de motivations à la création d'une entreprise, le souhait d'être autonome financièrement semble être le facteur le plus fréquemment évoqué par les femmes rencontrées : 33% des femmes entrepreneures le considèrent comme un facteur clé de création de leurs entreprises. Ce premier facteur est suivi de près par la disponibilité de l'aide publique, 30% des femmes le citent comme facteur important. Travailler dans leur domaine vient en troisième lieu avec un 20% des femmes rencontrées, 10% des femmes entrepreneures ont déclaré que aider leur famille est le facteur qui l'on motivé pour crée leurs entreprises.

Enfin, le facteur de motivation qui ne semble pas majeur est celui de se faire connaître avec un taux de 7% de l'échantillon.

1.3. Le profil de l'entreprise créée

1.3.1 L'âge de l'entreprise

Tableau n°14 : L'âge de l'entreprise

L'âge de l'entreprise	Effectif	pourcentage
Moins de 5ans	17	56%
De 5 à 10	8	27%
De 10 à 15	2	7%
Plus de 15	3	10%
Total	30	100%

Source : notre enquête

Chapitre III analyse des résultats des enquêté pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

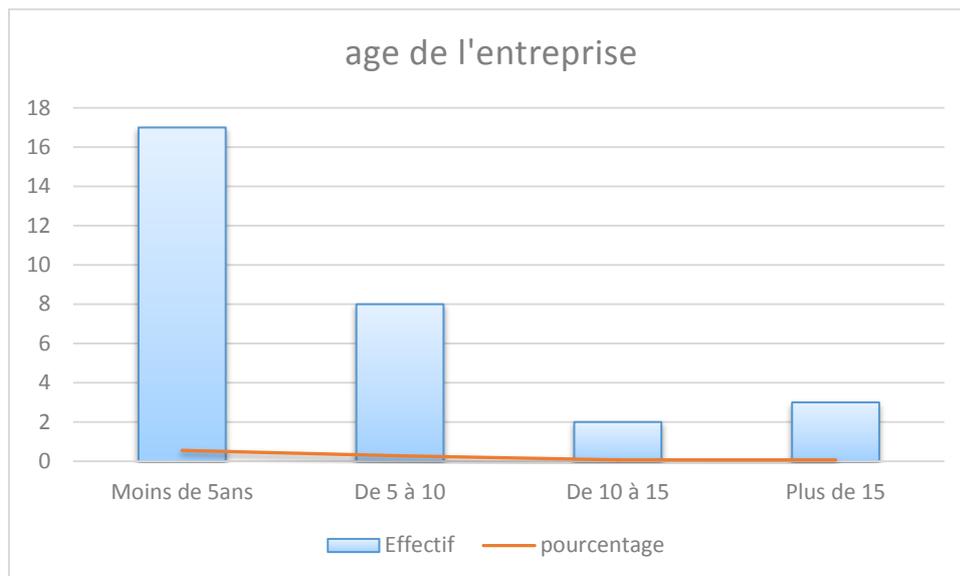


Figure n° 6: présentation graphique d'âge des entreprises

La figure ci-dessous nous illustre l'âge des entreprises créées par les femmes, on peut dire que 56% ont un âge inférieur à 5 ans, on a aussi 27% qui sont âgées entre 5 ans et 10 ans, on observe aussi que 10% sont âgées entre plus de 15 ans, seulement 7% sont âgées entre 10 ans et 15 ans.

Donc on peut déduire que l'entrepreneuriat féminin est sensiblement progressé depuis l'année 2016, ce qui confirme la nouveauté de ce phénomène.

1.3.2. Le secteur d'activité

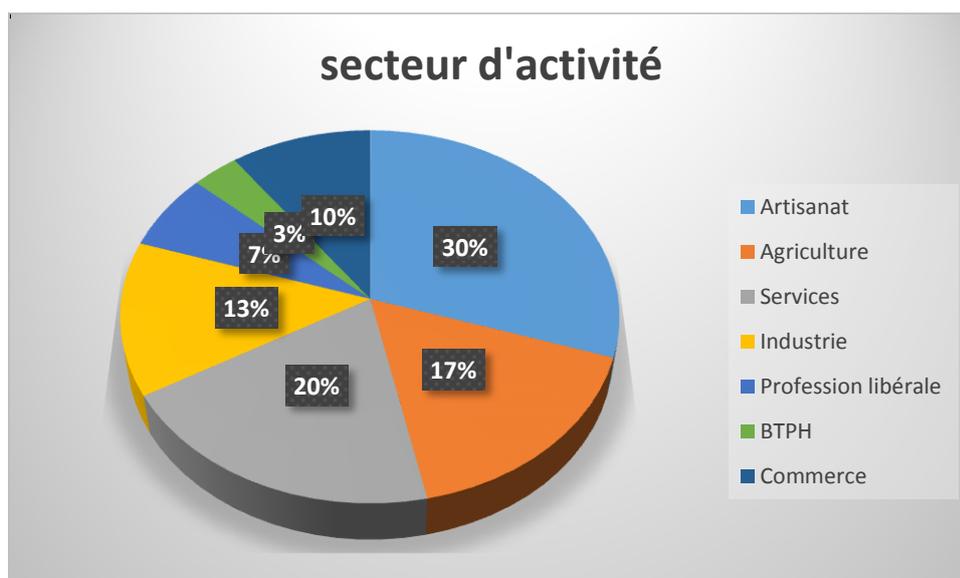


Figure n°7 : représentation graphique des secteurs d'activité des femmes entrepreneur

A partir de la figure ci-dessus on déduit que le principal secteur d'activité d'ont les femmes préfèrent investir est le secteur artisanat soit de 30%, en suite on a le secteur services

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneurs

de 20% ; 17% de l'échantillon exercent leur activités dans le secteur de l'agriculture. Les autres secteurs dans lesquels les femmes sont moins présentes sont les secteurs commerce de 10% ; profession libérale de 7%, sauf que dans notre échantillon ont à qu'une femme qui exercent leur activité dans le secteur BTPH.

D'après ses résultats, on remarque donc que les femmes sont présentes dans tous les domaines d'activité.

13.3. La situation juridique des entreprises dirigées par les femmes.

D'après notre échantillon, la totalité des créatrices que nous avons interrogées ont choisi l'entreprise individuelle comme statut

1.3.4. La taille des entreprises dirigées par les femmes

D'après les résultats de notre enquête 14 entrepreneuses ont des employées ce qui représente 47% de notre échantillon et les 16 autres entrepreneuses n'ont pas des employées avec un pourcentage de 53%.

Alors on présente les 47% des femmes entrepreneuses selon le nombre de leurs employées

Tableau n14 : représente le nombre d'emploi de l'entreprise féminine

Nombre d'employée	effectif	Pourcentage
Moins de 10 employées	12	86%
De 10 à 49 employées	2	14%
De 50 à 249 employées	0	0%
Total	14	100%

Source : notre enquête

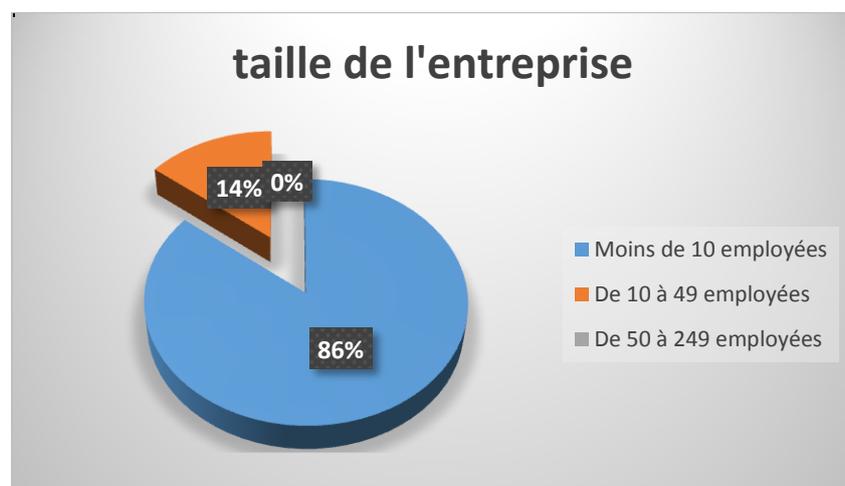


Figure n° 8 : représentation des entreprises selon leur taille

Chapitre III analyse des résultats des enquêté pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneurs

Cette représentation concerne la réponse sur la taille des entreprises. On constate que la plupart des entreprises sont des TPE (soit 12 entreprises qui représentent 76% de l'échantillon).

Selon notre échantillon la plupart des personnels employés par ces entrepreneurs sont des femmes qui s'expliquent par la nature d'activité.

1.4. Le financement de l'entreprise

1.4.1. La source de financement pour le démarrage de l'entreprise

En réponse à la question : « quelle est la provenance du fonds de démarrage de votre entreprise ». Nous avons obtenu les résultats suivants

Tableau n15 : la source de financement

Source de financement	effectif	Pourcentage%
Crédit bancaire	18	60%
Apports personnel	7	23%
Epargne familial	3	10%
Aide ou épargne de mari	2	7%
TOTAL	30	100%

Source : notre enquête

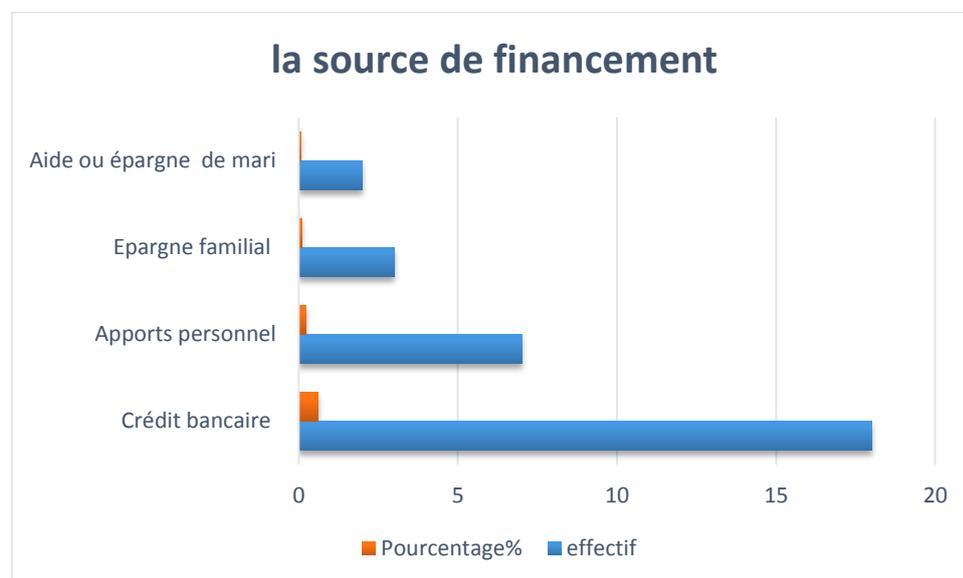


Figure n°9 : représentation graphique des sources de financement

D'après les résultats de notre enquête, 60% des femmes interrogées ont constituées leurs fonds de départ à travers un crédit bancaire, tandis que 23% des femmes leurs fonds de

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

départ est leurs apports personnelles. Trois femmes ont eu recours à des ressources familiales (parents, frères), et deux femmes ont financées leurs entreprises par l'épargne de leurs maris.

1.4.2. Les garanties apportées par les femmes pour le financement de démarrage de leur entreprise

Cette question a été adressée à aux femmes qui ont demandé des crédits bancaires (18 femmes).

Tableau n°16 : les garanties

Type de garantie	Effectif	Pourcentage
Garanties réelles	12	67%
Garanties personnelles	6	33%
Total	18	100%

Source : notre enquête.

D'après les réponses à cette question, 67% des femmes ont déclaré que les garanties les plus demandées par leurs banques sont des garanties réelles (nantissement, hypothèque) tandis que, 33% des femmes elles leurs demandées des garanties personnelle (caution, aval).

1.4.3. Les banques fréquentées par les femmes entrepreneures

Sur les 30 femmes interrogées, seules 18 qui ont sollicité une banque

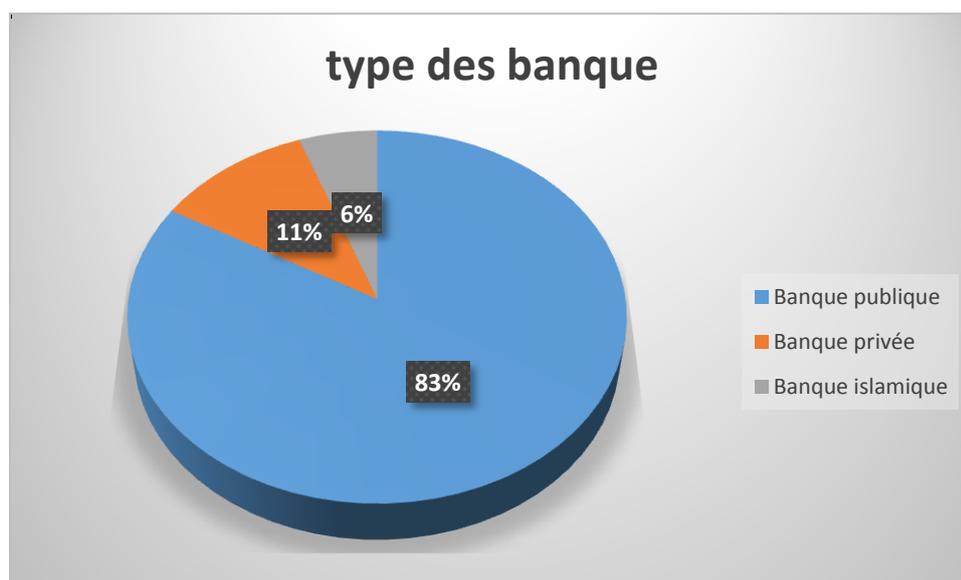


Figure n°10 : représentation graphique des banques fréquentés

Selon les résultats de notre enquête 83% des femmes entrepreneures ont fait recours auprès des banque public ce qui explique que leurs sources de financement été une création à l'aide des dispositifs.

Chapitre III analyse des résultats des enquêté pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

Puis 11% d'entre elles ont fait recours auprès des banques privés et les banque islamique qui représentent 6% seulement dans l'échantillon.

1.4.4. Les dispositifs d'aide à l'emploi

Tableau n °17 : Quel dispositif d'aide à la création d'entreprise

Dispositifs	Effectif	Pourcentage
ANDI	0	0%
ANSEJ	4	27%
ANGEM	9	60%
CNAC	2	13%
TOTAL	15	100%

Source : notre enquête

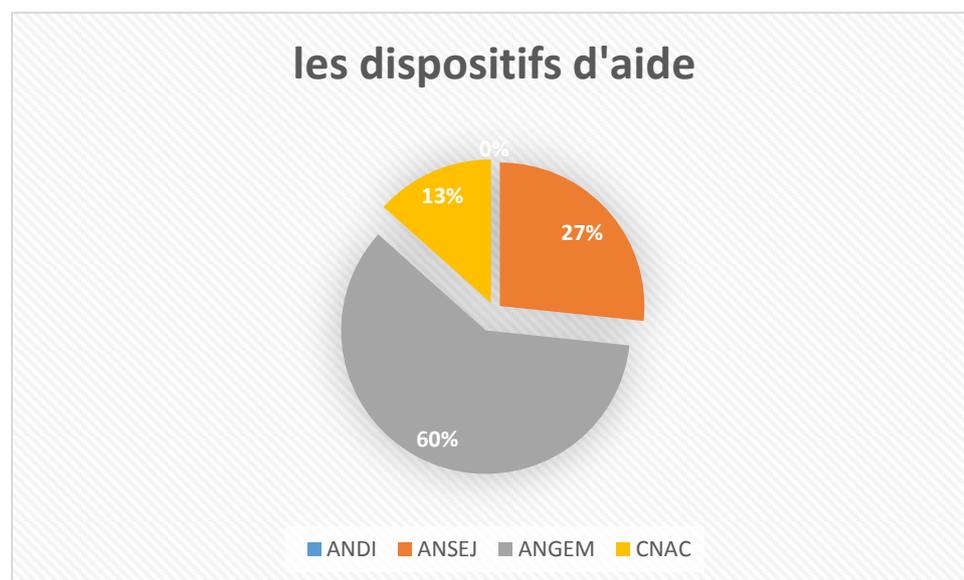


Figure n°11 : repartissent graphique

Selon les réponses de notre échantillon, 60% des femmes ont bénéficié du dispositif de l'agence nationale de gestion de micro crédit (ANGEM). Le dispositif de l'agence national de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) est sollicité par quatre femmes enquêtées (27%) et le crédit CNAC à bénéficier à 13% des femmes enquêtées. Concernant le dispositif ANDI n'est pas solliciter par aucunes femmes enquêtées.

1.5. Les obstacles

1.5.1. Les obstacles avant la création.

Tableau n° 18 : les obstacles avant la création

Les obstacles	Effectif	Pourcentage
Les formalités administratives	11	31%
Responsabilité familiale	15	50%
Aversion aux risques	3	10%
Manque de soutien	1	3%
Total	30	100%

Source : notre enquête

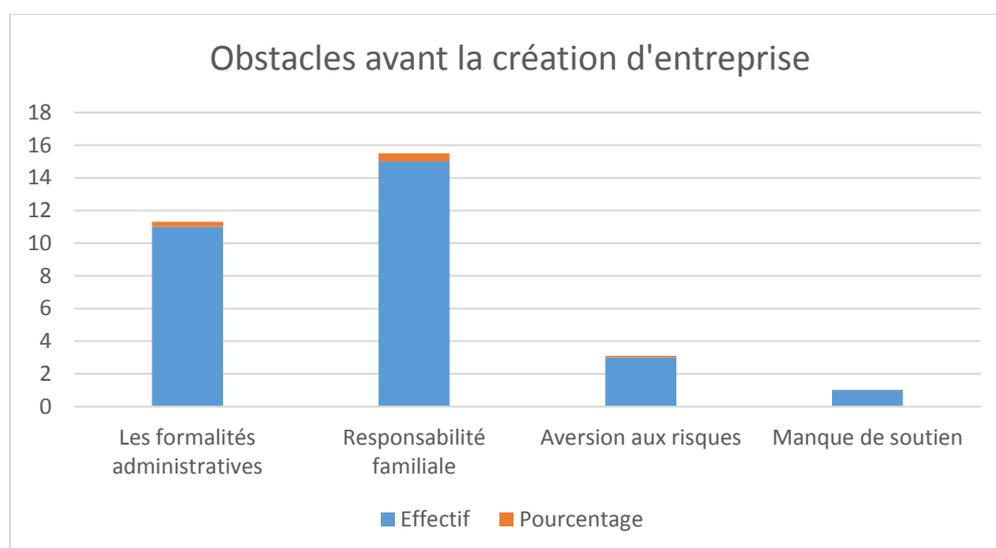


Figure n°13 les problèmes rencontrés avant la création de l'entreprise

A partir de figure en haut, en remarque que la moitié des femmes (soit 50% des femmes enquêtées) ont la responsabilité familiale comme un obstacle majeur avant la création de leurs entreprises.

Ensuite, 37% des femmes entrepreneures ont déclaré que les formalités administratif été leurs obstacles.

De plus, 10% des femmes semblent être freinées par leurs aversions aux risques.

Enfin, 3% ont déclaré que leurs obstacles est le manque de soutien.

1.5.2. Les obstacles après la création de l'entreprise.

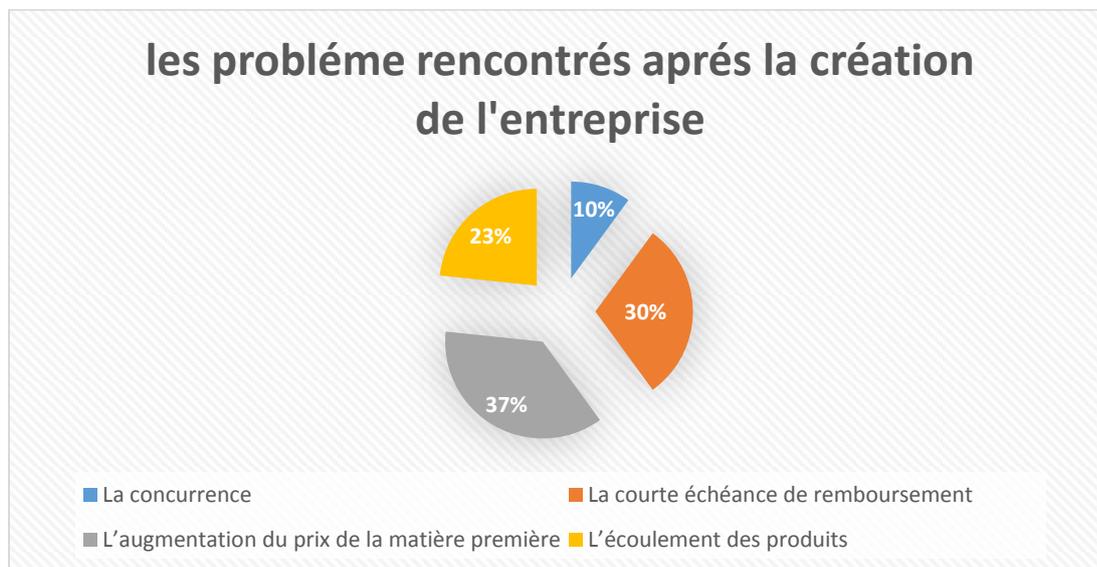


Figure n°14 : les problèmes rencontrés après la création de l'entreprise

De la lecture de figure ci-dessus, on constate que l'obstacle principale rencontré par les femmes interrogées est l'augmentation de prix des matières premières (37% de l'échantillon) ; soit 30% des femmes interrogées leur problème est la courte échéance de remboursement ; 23% des femmes ont problème de l'écoulement de leurs produits ; le reste de ces femmes leur problème est la concurrence.

1.6. Relation des femmes entrepreneures avec leurs fournisseurs et clients.

1.6.1. Relation avec les clients

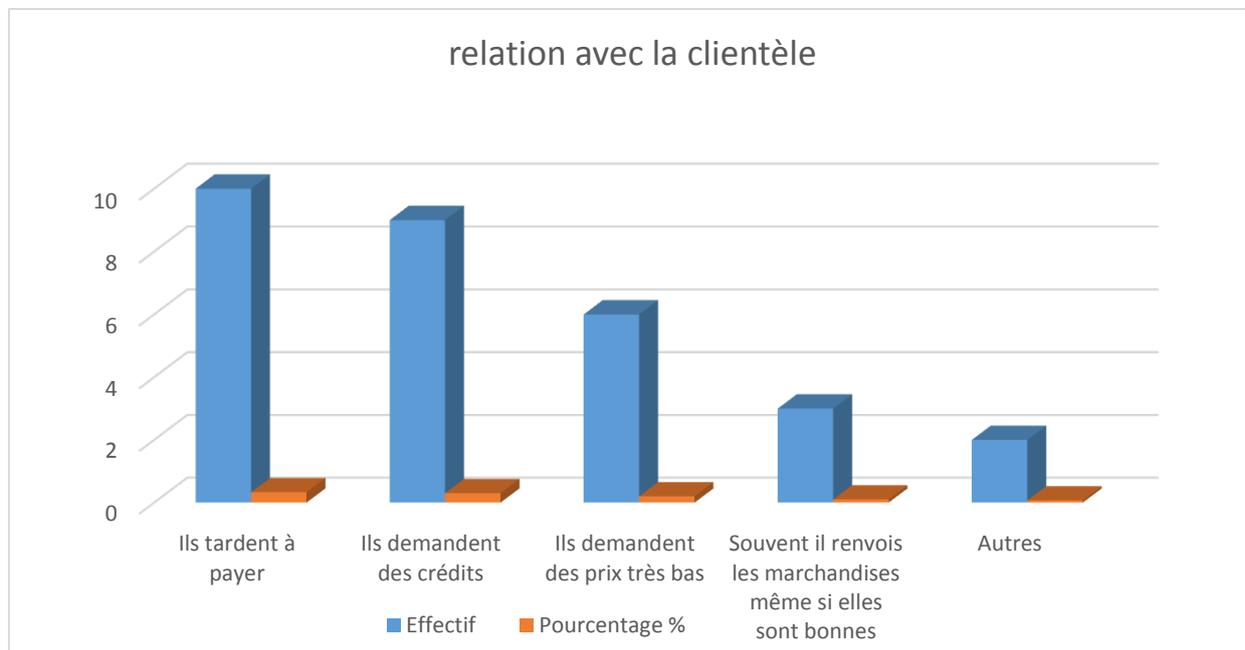


Figure n°15 : représentation graphique de la relation des femmes entrepreneur avec sa clientèle

D'après les réponses des femmes de notre échantillon sur les difficultés rencontrées avec leurs clients, on remarque que 33% des femmes leurs clients tardent à payer ,30% de ces femmes leurs clients demandent des prix très bas. 20% des femmes leurs clients demandent des crédits. Enfin 10% des femmes leurs clients renvoient la marchandise même si elle est bonne.

1.6.2. Relation avec les fournisseurs

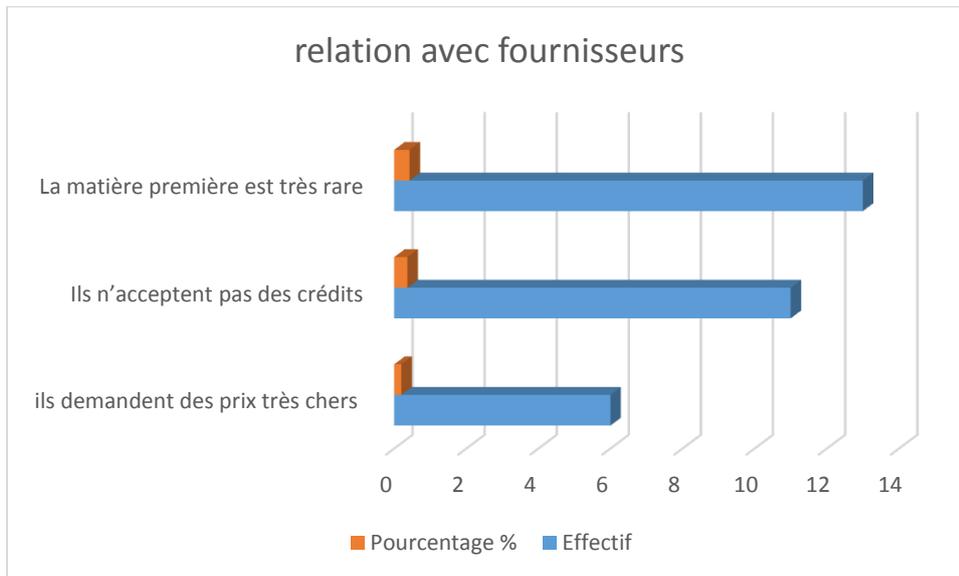
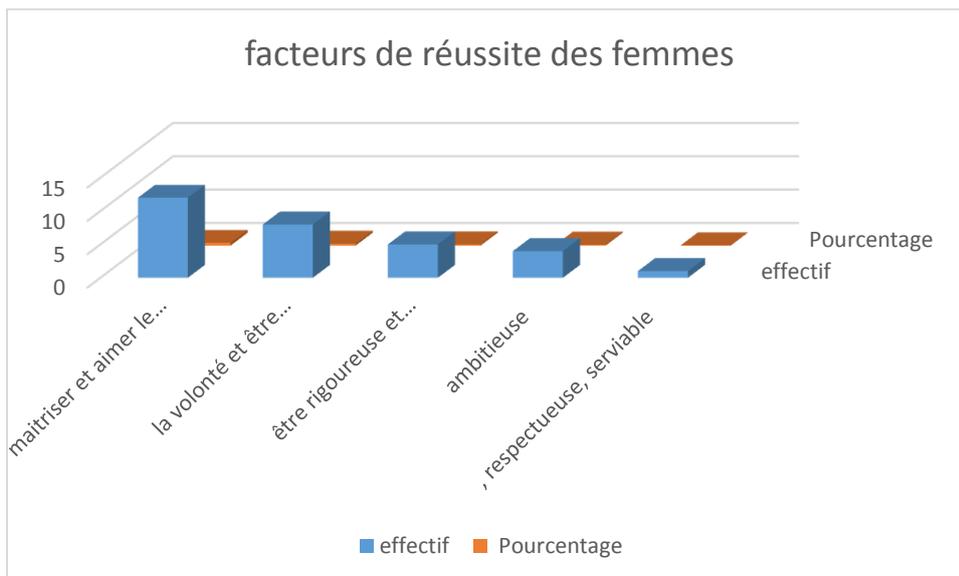


Figure n°16 : représente graphique de la relation des femmes enquêtés avec leurs fournisseurs

A partir des réponses des femmes enquêtées, nous remarquons que la difficulté majeur des femmes avec leurs fournisseurs est la rareté des matières premières avec un pourcentage de 43%, 37% des femmes leurs problème est que leurs fournisseurs n'accepte pas de crédits, tandis que 20% de l'échantillon à évoquer que leurs fournisseurs augmentent les prix des matières premières d'une période à une autre.

1.7. Les facteurs de réussite des femmes entrepreneures



Source : notre enquête

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

Nous constatons que les femmes interrogées, estiment que les caractéristiques les plus indispensables à une chef d'entreprise et à la réussite de son entreprise sont :

En premier rang c'est maîtriser et aimer le travail, représentatif de 40 %

Puis la volonté et être courageuse et sérieuse 27%

Suivie d'être rigoureuse et passionnée 17%

Avec un faible degré, d'être ambitieuse 13%

En dernier lieu, être compréhensive, gentil, respectueuse, serviable avec un pourcentage de 3%.

2. L'enquête réalisée auprès des banques

2.1. Le nombre des banques interrogées :

La BNA et la BDL, les deux banques sont situées au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

2.2. Le financement des femmes par les banques

Les deux banques financent les femmes entrepreneures depuis la création de leurs banques.

2.3. Le nombre de leurs clientèles d'affaires féminines

Selon la réponse des dirigeants de la BNA, la majorité de leurs clientèles d'affaires finances sont masculine.

La banque de développement local BDL : sans réponse.

2.4. Le montant moyen demandé

La réponse de la BNA sur le montant moyen demandé par leurs clientèles d'affaires été : un montant qui avoisine 1000 000,00 DA sans le dépasser.

Pour la BDL le montant est selon le cout du projet.

2.5. La part de la femme entrepreneure dans le crédit

Selon les résultats de notre enquête, la part des femmes entrepreneures dans le crédit pour la BDL est de 30%.

La BNA n'a pas répondu.

2.6. Les crédits demandés par la clientèle féminine

Selon les résultats de notre enquête, on remarque que pour la BNA les crédits les plus demandés sont les crédits d'investissements, généralement ce sont des crédits d'investissement dans le cadre du dispositif ANGEM, ANSEJ, CNAC.

Pour la BDL les crédits d'investissements sont les plus demandé que le crédit d'exploitation.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneurs

2.7. Le taux d'intérêt appliqués aux crédits par les deux banques

Tableau n°19 : le taux d'intérêt

Banque	BNA	BDL
Crédit d'investissement	5.25%	5.5%
Crédit d'exploitation	7.5%	8%

Source notre enquête

Selon les réponses des deux dirigeants des banques la BDL implique un taux de 5.5% pour les crédits d'investissement et un taux de 8% pour les crédits d'exploitation .tandis que la BNA implique un taux de 5.25% pour les crédits d'investissement et un taux de 7.5% pour les crédits exploitation.

2.8. Les garanties demandées aux femmes entrepreneurs

Tableau n°20 : représentation des garanties demandées par les banques

Banque	BNA	BDL
Garanties demandées	Garanties réelles	Garanties réelles
	Garanties financières	Garanties personnelles

Source notre enquête

Selon les réponses des deux dirigeants des banques la BDL demande toutes les garanties pour accorder un crédit .tandis que la BNA demande des garanties réelles et financières (fonds de garantie).

2.9. Les secteurs d'activité les plus financés par les banques

Selon les résultats de notre enquête, les secteurs d'activités les plus financés par les banques sont :

BNA : l'artisanat, profession libérale.

BDL : commerce, artisanat, profession libérale, industrie.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

2.10. Les motifs les plus avancés par les deux banques pour les demandes de financement fait par les femmes entrepreneures

Tableau n°21 : représentation des motifs avancés par les deux banques pour rejeter les demandes de financement (classé de 1 à 3)

Banque	BNA	BDL
Montant demandé trop élevé	2	
Mauvaise compréhension du projet		
Investissement risqué		1
Manque d'expérience		
Manque de garanties	1	2
Autre	3	3

Source notre enquête

Selon les résultats de notre enquête, le premier motif avancé pour rejeter une demande de crédit par la BNA est le manque de garanties et le deuxième motif est montant demandé trop élevé tandis que pour la BDL le premier motif est investissement risqué et le deuxième est manque de garanties.

2.11. Le degré d'importance des entreprises féminines pour les deux banques

A partir des résultats de notre enquête auprès des banques sur le degré d'importance des entreprises féminines, on a constaté qu'elles sont importantes pour la BNA, mais elles ne sont pas importantes pour la BDL.

2.12. Les caractéristiques entrepreneuriales

Selon les résultats de notre enquête la BNA pense que les femmes entrepreneures ont des caractéristiques entrepreneuriales spécifiques des hommes. Tandis que la BDL pense que les femmes n'ont pas de caractéristiques spécifiques des hommes.

Justification des choix

BNA : « Vu la place de la femme dans notre société, elle a plus de volonté que l'homme parce qu'elle doit s'imposer pour être indépendante et gagner sa vie ».

BDL : « Dans nos jours, on se base pas sur le critère femme/homme concernant le projet d'investissement/exploitation. L'étude se fait selon la fiabilité du projet et le retour sur investissement, l'impact sur l'économie du pays et le PNB ».

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneuses

3. Synthèse des enquêtes :

3.1. L'enquête réalisée auprès des femmes entrepreneuses.

Pour pouvoir répondre à notre problématique portant sur le financement bancaire de l'entrepreneuriat féminin, nous avons établi un questionnaire aléatoire comportant 21 questions réalisées auprès de 30 femmes entrepreneuses situées dans les régions suivantes : Ouaguenoun et Tizi-Ouzou, l'objectif du questionnaire consiste à voir si les femmes entrepreneuses se rapprochent-elle des banques ou non.

Comme première démarche on a déterminé le profil des entrepreneuses, à savoir leur âge ce qui nous a permis de remarquer que l'âge le plus présent dans notre échantillon est de 26 à 30 ans, la plupart des femmes sont mariées avec plus de trois enfants, ensuite leurs niveaux d'instruction et d'après les résultats du questionnaire la plupart des femmes sont instruites. A travers les réponses à la cinquième question, on a déterminé si les femmes ont exercé une activité avant de lancer dans la création de leurs propres entreprises, pour cela la plupart des femmes n'ont pas déjà travaillé avant quel que soit dans le secteur privé ou public, elles ont été en chômage et l'idée de création de leurs entreprises est leur diplôme et la formation. Enfin, les situations qui ont poussé les femmes à se lancer dans l'entrepreneuriat sont multiples à savoir : le besoin d'autonomie professionnelle et financière, les aides de l'Etat, le chômage...

Dans la deuxième catégorie de question on a déterminé les profils des entreprises créées, selon les résultats la plupart des entreprises enquêtées sont des entreprises qui sont créées récemment (à partir de 2015), ce sont des entreprises de très petite taille (moins de dix employées) et ce sont des entreprises individuelles. D'après les résultats obtenus ces entreprises sont présentes dans différents secteurs principalement l'artisanat et le secteur de service.

Dans la troisième catégorie des questions on a déterminé les sources de financement utilisées pour la création des entreprises, les réponses sont comme suit : 18 femmes ont fait appel à des fonds externes (le crédit) tandis que 12 femmes ont utilisées leurs épargnes personnelles ou familiales. En ce qui concerne les 18 femmes qui ont demandé un crédit bancaire, les garanties qui leur ont été demandées sont généralement des garanties réelles et les banques les plus fréquentées sont les banques publiques, 15 femmes ont fait appel à des dispositifs d'aide à la création des entreprises.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

Dans la quatrième catégorie des questions on a déterminé les obstacles qui entravent l'entrepreneuriat des femmes, d'après les résultats de notre enquête, le principal obstacle avant la création de l'entreprise est la conciliation vie familiale- vie professionnelle. Les obstacles rencontrés après la création de leurs entreprises est l'augmentation des prix de la matière première et la courte échéance de remboursement. L'obstacle majeur que rencontrent les femmes avec leurs clients est le retard de paiement et le crédit, concernant les fournisseurs le problème rencontré est la rareté de la matière première surtout dans la période de la pandémie de covid-19.

Selon les résultats de notre enquête les facteurs clés de réussite des femmes dans le domaine de l'entrepreneuriat sont : la maîtrise et l'amour du métier, la volonté, le courage, la patience...

Pour conclure notre enquête, la majorité des entreprises sont très petites entreprises, donc elles n'expriment pas des besoins importants de financement, même si certaines font appel aux crédits bancaires mais elles sont prudentes vis-à-vis de secteur bancaire.

3.2. L'enquête réalisée auprès des banques

Dans le but de répondre à notre problématique, on a élaboré un deuxième questionnaire pour extraire le degré d'importance des entreprises féminines par les banques. On a interrogé deux banques qui sont la « BNA » et la « BDL », les deux banques situées au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Selon les réponses des dirigeants des deux banques, elles financent les femmes entrepreneures depuis leur création, mais le nombre de leurs clientèles d'affaires féminines est inférieure par rapport à la clientèle masculine et ce pour les deux banques « BNA » ou « BDL »

Le montant moyen demandé est un montant qui avoisine un million de dinars sans le dépasser pour la « BNA », pour la « BDL » il n'y a pas un montant précis le montant est selon l'étude de projet et la part de la femme entrepreneures est de 30%.

Concernant les crédits demandés par les femmes entrepreneures pour la « BDL » ce sont des crédits d'investissement et des crédits d'exploitation et pour la « BNA » ce sont seulement des crédits d'investissement.

Pour ce qui est de garanties demander pour les femmes entrepreneures par les banques pour l'accord de crédit, la « BNA » demande des garanties réelles et des garanties financières, la « BDL » exige des garanties réelles et des garanties personnelles.

Chapitre III analyse des résultats des enquêté pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneurs

Les secteurs d'activité les plus financé par les banques, pour la BNA l'artisanat et profession libérale, pour la BDL le commerce et l'industrie, artisanat, profession libérale. Le motif le plus avancé par les deux banques pour rejeter les demandes de financement fait par les femmes entrepreneurs, le manque de garantie pour la « BNA » et l'investissement risqué pour la « BDL ». Les entreprises féminines sont considérées importantes dans la « BNA » et pas importante pour la « BDL ».

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

Section 03 : l'entrepreneuriat féminin dans la wilaya de Tizi-Ouzou

L'objet de cette section est de donner un petit aperçu sur l'entrepreneuriat féminin en Algérie, et dans la wilaya de Tizi-Ouzou plus spécifiquement. Il s'agit de présenter les projets financés par les dispositifs d'accompagnements à la création du PME. Cette section traitera les statistiques de dispositif ANGEM pour les périodes allant de 2015 à 2020

1. Financement des projets par l'ANGEM

1.1. La répartition des crédits des femmes par secteur d'activité

Le dispositif ANGEM finance plusieurs secteurs d'activités comme l'agriculture, la pêche, la très petite industrie, BTP, l'artisanat, le commerce, les services.

1.1.1. Répartition des crédits féminins inférieurs à 40 000DA

Tableau n°22 : le nombre des crédits pour chaque secteur d'activité

Secteur d'activité	2018	2019	2020
Agriculture	70	89	51
Pêche	0	0	0
Très petite industrie	132	106	55
BTP	0	1	0
Service	22	25	7
Artisanat	320	374	227
Total	544	595	340

Source : service des statistiques ANGEM

A ce niveau nous remarquons pour l'année 2018 le dispositif finance en majorité les femmes dans le secteur d'artisanat avec un pourcentage 58,82%, en deuxième lieu c'est les très petites industries 24,26%, suivie de l'agriculture 12,86%, enfin les services avec 4,04%, BTP et la pêche c'est Zéro.

Pour l'année 2019, le secteur le plus financé pour les femmes est l'artisanat 63%, puis la très petite industrie 17,81%, suivie de l'agriculture 14,95%, le service 4,20% et le service BTP avec 0,17%, et le secteur pêche c'est zéro.

Pour l'année 2020, l'activité la plus financée est les activités de l'artisanat 67%, la très petite industrie 16%, l'agriculture 15%, service 2% et BTP et pêche c'est zéro.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneurs

1.1.2. Répartition des projets des femmes entre 40 000 et 100 000 DA

Tableau n°23 : le nombre des crédits pour chaque secteur d'activité

Secteur d'activité	2018	2019	2020
Agriculture	12	10	3
Pêche	0	0	0
Très petite industrie	41	34	5
BTP	2	0	0
Service	28	13	6
artisanat	93	46	29
Total	176	103	43

Source : service des statistiques ANGEM

Pour les projets entre 40 000 et 100 000 DA, nous remarquons pour l'année 2018 le dispositif finance en majorité les femmes dans le secteur d'artisanat avec un pourcentage 52,84%, en deuxième lieu c'est les très petite industrie 23, 29%, suivie de l'agriculture, enfin les services avec 15, 90%, BTP 1,36% et la pêche c'est Zéro.

Pour l'année 2019, le secteur le plus financé pour les femmes est l'artisanat 44,66%, puis la très petite industrie 33,01%, suivie de service 12,62% et l'agriculture 9,71%, enfin, BTP le secteur pêche c'est zéro.

Pour l'année 2020, l'activité la plus financé est les activités de l'artisanat 67 %, le service 14%, la très petite industrie 12%, l'agriculture 7% et BTP et pêche c'est zéro.

Chapitre III analyse des résultats des enquêté pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

1.2. La répartition des crédits des femmes par niveau d'instruction

L'ANGEM accord des crédits quel que soit le niveau d'instruction de demandeur.

1.2.1. Lorsque le montant demandé est inférieure à 40 000 DA

Tableau n°24 : le financement des femmes par niveau d'instruction

Niveau d'instruction	2016	2018	2019
Sans	56	59	78
Ecole coranique	5	0	0
Primaire	60	129	167
Moyen	139	286	312
Secondaire	15	55	33
Universitaire	2	15	5
Total	277	544	595

Source : service des statistiques ANGEM

Concernant les projets moins de 40 000 DA, Pour l'année 2016, les projets les plus financé sont les projets des femmes qui ont un niveau moyen 50,18%, celles qui ont un niveau primaire 21,66%, les femmes qui n'ont pas un niveau avec 20,21%, suivie des femmes qui ont un niveau secondaire 5,41%, les femmes étudiées dans une école coranique avec 1,80% et les femmes ont un niveau universitaire représente que 0.72%.

Pour l'année 2018, les projets les plus financé sont les projets des femmes qui ont un niveau moyen 52,57%, celles qui ont un niveau primaire 23,71%, les femmes qui n'ont pas un niveau avec 10,84%, suivie des femmes qui ont un niveau secondaire 10,11% et les femmes ont un niveau universitaire représente que 2,75%.

Pour l'année 2019, les projets les plus financé sont les projets des femmes qui ont un niveau moyen 52,43%, celles qui ont un niveau primaire 28,06%, les femmes qui n'ont pas un niveau avec 13,10%, suivie des femmes qui ont un niveau secondaire 5.54% et les femmes ont un niveau universitaire représente que 0.84%.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneurs

1.2.2. Lorsque le montant demandé est entre 40 000 et 100 000 DA

Tableau n°25 : le financement des femmes par niveau d'instruction

Niveau d'instruction	2016	2018	2019
Sans	2	8	8
Ecole coranique	0	0	0
Primaire	17	49	25
Moyen	36	90	62
Secondaire	4	31	7
Universitaire	1	1	1
Total	60	179	103

Source : service des statistiques ANGEM

Concernant les projets entre 40 000 et 100 000 DA pour l'année de 2016, les projets les plus financés sont les projets des femmes qui ont un niveau moyen 60%, celles qui ont un niveau primaire 17%, suivies des femmes qui ont un niveau secondaire 6,7%, les femmes qui n'ont pas un niveau avec 3,33% et les femmes qui ont un niveau universitaire représentent que 1,7%.

Pour l'année 2018, les projets les plus financés sont les projets des femmes qui ont un niveau moyen 50,27%, celles qui ont un niveau primaire 27,37%, suivies des femmes qui ont un niveau secondaire 17,31%, les femmes sans niveau 4,46% et les femmes qui ont un niveau universitaire représentent que 0,55%.

Pour l'année 2019, les projets les plus financés sont les projets des femmes qui ont un niveau moyen 60,19%, celles qui ont un niveau primaire 24,27%, les femmes qui n'ont pas un niveau avec 7,76%, suivies des femmes qui ont un niveau secondaire 6,79% et les femmes qui ont un niveau universitaire représentent que 0,97%. ont un niveau secondaire par 10,26%, celles qui ont un niveau primaire 6,84% et 5,98% pour les femmes universitaires avec 9,83% et enfin, les femmes sans niveau avec 1,7%

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

1.2.3. Le financement triangulaire des femmes par niveau d'instruction

Tableau n°26 : le financement triangulaire des femmes par niveau d'instruction

Niveau d'instruction	2017	2018	2019
Sans	2	2	2
Ecole coranique	0	0	0
Primaire	12	10	8
Moyen	82	78	88
Secondaire	14	10	12
Universitaire	12	10	7
Total	122	110	117

Source : service des statistiques ANGEM

En 2017, c'est les femmes qui ont un niveau moyen qui ont bénéficié plus (67,22%), suivie des femmes qui ont un niveau secondaire par 11,48%, celles qui ont un niveau primaire et universitaire avec 9,83% et les femmes sans niveau avec 1,64%.

En 2018, les femmes avec niveau moyen sont les plus financées 70,91%, les femmes qui ont un niveau primaire, secondaire et universitaire sont bénéficiées de même pourcentage (9,09%) et 1,82% pour les femmes sans niveau.

En 2019, c'est les femmes qui ont un niveau moyen qui ont bénéficié plus (75,21%), suivie des femmes qui ont un niveau secondaire de 10,26%. Puis les femmes ayant un niveau primaire 6,84% suivie des femmes ayant un niveau universitaire 5,98%, enfin les femmes qui n'ont pas de niveau représentent 1,7%.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

1.1. La répartition des projets des femmes par âge

Le dispositif ANGEM octroie des crédits à toutes personnes qu'ont un âge de 18 et plus.

1.1.1. Lorsque le montant est inférieur à 400 000 DA par âge

Tableau n°27 : répartition des projets par l'âge des femmes

Tranche d'âge	2017	2018	2019
18-29	102	84	94
30-39	208	158	159
40-49 ans	224	180	208
50-59 ans	105	95	104
60 ans et plus	50	27	30
Total	689	544	595

Source : service des statistiques ANGEM

Pour les projets moins de 4 000 DA, pendant l'année 2017 les femmes qui ont bénéficié plus de l'ANGEM sont celles qui ont entre 40 et 49 ans avec 32,51%, suivie de celles âgées entre 30 et 39 ans (30,19%), ensuite, les femmes ayant entre 50 et 59 ans 15,24% et les femmes entre 18 et 29 ans sont à 14,8% et 7,26% pour les femmes qui ont 60 ans et plus.

Pour l'année 2018, 2017 les femmes qui ont bénéficié plus de l'ANGEM sont celles qui ont entre 40 et 49 ans avec 33,09%, suivie de celles âgées entre 30 et 39 ans (29,04%), ensuite, les femmes ayant entre 50 et 59 ans 17,40% et les femmes entre 18 et 29 ans sont à 15,44% et 4,96% pour les femmes qui ont 60 ans et plus.

Pour l'année 2019, les femmes qui ont bénéficié plus de l'ANGEM sont celles qui ont entre 40 et 49 ans avec 34,96%, suivie de celles âgées entre 30 et 39 ans (26,72%), ensuite, les femmes ayant entre 50 et 59 ans 17,47% et les femmes entre 18 et 29 ans sont à 15,8% et 5,05% pour les femmes qui ont 60 ans et plus.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

1.1.2. Lorsque le montant est entre 40 mille et 100 mille dinars

Tableau n°28 : répartition des projets par l'âge des femmes

Tranche d'âge	2017	2018	2019
18-29	7	18	7
30-39	40	57	28
40-49 ans	47	86	45
50-59 ans	16	17	22
60 ans et plus	1	1	1
Total	111	180	103

Source : service des statistiques ANGEM

Pour les projets entre 4 000 DA et 100 000 DA, pendant l'année 2017 les femmes qui ont bénéficié plus de l'ANGEM sont celles qui ont entre 40 et 49 ans avec 42,34%, suivie de celles âgées entre 30 et 39 ans (36,04%), ensuite, les femmes ayant entre 50 et 59 ans 14,41% et les femmes entre 18 et 29 ans sont à 6,31% et 0,90 % pour les femmes qui ont 60 ans et plus.

Pour l'année 2018, les femmes qui ont bénéficié plus de l'ANGEM sont celles qui ont entre 40 et 49 ans avec 48,04%, suivie de celles âgées entre 30 et 39 ans (31,84%), ensuite, les femmes entre 18 et 29 ans sont à 10,06%, les femmes entre 50 et 59 ans 9,49% et 0,90% pour les femmes qui ont 60 ans et plus.

Pour l'année 2019, les femmes qui ont bénéficié plus de l'ANGEM sont celles qui ont entre 40 et 49 ans avec 43,69%, suivie de celles âgées entre 30 et 39 ans (27,18%), ensuite, les femmes ayant entre 50 et 59 ans 21,36% et les femmes entre 18 et 29 ans sont à 6,8% et 0,97% pour les femmes qui ont 60 ans et plus.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

1.1.3. Le financement triangulaire des femmes par âge

Tableau n°29 : répartition des projets triangulaire par l'âge des femmes

Tranche d'âge	2017	2018	2019
18-29	15	32	20
30-39	52	40	47
40-49 ans	43	22	39
50-59 ans	12	14	10
60 ans et plus	0	2	1
Total	122	110	117

Source : service des statistiques ANGEM

Durant l'année 2017, les femmes qui ont bénéficié plus des projets triangulaire de l'ANGEM sont celles qui ont entre 30 et 39 ans avec 42,62%, suivie de celles âgées entre 40 et 49 ans (36,04%), ensuite, les femmes ayant entre 18 et 29 ans 12,3 % et les femmes entre 50 et 59 ans sont à 9,83% et 0% pour les femmes qui ont 60 ans et plus.

Pour l'année 2018, les femmes qui ont bénéficié plus de l'ANGEM sont celles qui ont entre 30 et 39 ans avec 36,36 %, suivie de celles âgées entre 18 et 29 ans (29,09 %), ensuite, les femmes entre 40 et 49 ans sont à 20%, les femmes entre 50 et 59 ans 12,73 % et 1,82 % pour les femmes qui ont 60 ans et plus.

Pour l'année 2019, les femmes qui ont bénéficié plus de l'ANGEM sont celles qui ont entre 30 et 39 ans avec 40,17%, suivie de celles âgées entre 40 et 49 ans (33,33%), ensuite, les femmes ayant entre 18 et 29 ans 17,09 % et les femmes entre 50 et 59 ans sont à 8,55 % et 0,86 % pour les femmes qui ont 60 ans et plus.

Chapitre III analyse des résultats des enquêtes pourtant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

Conclusion du chapitre

Les résultats de l'enquête montrent que les entreprises créées par les femmes sont des très petites entreprises, c'est des entreprises jeunes vu que la plupart sont créées à partir de 2015, performantes puisque la plupart des femmes sont instruites. L'enquête relève aussi que les entreprises rencontrent plusieurs problèmes que ce soit avant ou après la création de leurs entreprises.

Les résultats de notre enquête montrent aussi que la plus part des femmes se rapproche des banques pour se financer et d'autres ne demandent pas des crédits bancaires mais préfèrent utiliser l'épargne personnelle ou familiale.

D'après les résultats de l'enquête auprès des banques, on constate que le nombre des entreprises féminines dans les deux banques est inférieur à celui des entreprises masculines. Les deux banques demandent des garanties réelles. Les motifs avancés par les deux banques pour rejeter une demande sont le manque de garanties et l'investissement risqué.

Concernant les statistiques présentées par l'ANGEM de Tizi-Ouzou on constate que pour les prêts inférieurs à 40 000 DA les secteurs les plus financés pour les femmes est le secteur d'artisanat pour les années 2018, 2019, 2020, avec des taux de 58,82%, 63%, 67% respectivement. Et la plupart de ces femmes ont un niveau moyen et leurs âges sont entre 40 et 49 ans.

Pour les prêts entre 40 000 et 100 000 DA, les secteurs les plus financés pour les femmes est le secteur d'artisanat pour les années 2018, 2019, 2020, avec des taux de 52,84%, 44,66%, 67% respectivement. Et la plupart de ces femmes ont un niveau moyen et leurs âges sont entre 40 et 49 ans.

Pour le financement triangulaire durant les années 2017, 2018 et 2019 les femmes les plus bénéficiaires sont celles ayant un niveau moyen et ayant l'âge entre 30 et 39 ans.

Conclusion général

Conclusion général

Sur le plan théorique, nous avons constaté que l'entrepreneuriat est un processus large et complexe qui nécessite le courage et la patience pour battre toutes les difficultés. L'entrepreneur cherche à développer son entreprise par différents moyens permettant la croissance à partir de la création de son entreprise qui passe par plusieurs étapes qui vont permettre l'augmentation de chiffre d'affaire. Parmi ces moyens la banque qui est un partenaire fondamental des entreprises pour assurer le financement des projets surtout pour les femmes.

Les femmes entrepreneures constituent une part croissante des propriétaires de PME. Toutefois, si dans certains pays l'entrepreneuriat féminin est très dynamique, dans d'autres son développement est beaucoup moins important et entravé par divers obstacles.

Globalement, la contribution des femmes à l'activité et à l'emploi s'est accru au fil du temps, les femmes entrepreneurs et leurs entreprises représentent une part importante et croissante du monde des affaires. Elles jouent un rôle très important.

L'entrepreneuriat féminin reste en Algérie, un sujet de recherche marginal au regard de la place économique et sociale qu'il pourrait occuper dans le pays.

Tout au long de ce travail de recherche, nous avons essayé d'apporter des réponses à notre question de départ.

Pour répondre à cette question et vérifier les hypothèses formulées au départ, nous avons brossé dans un premier temps, le cadre théorique sur lequel s'appuie notre recherche. Dans un deuxième temps, nous avons présenté un état des lieux de l'entrepreneuriat féminin, dans un troisième temps, nous avons identifié les principales caractéristiques de la femme entrepreneure de Tizi-Ouzou, les différentes motivations qui poussent ces femmes à se lancer dans le domaine des affaires et la façon dont ces femmes se finance et les différents obstacles que les femmes doivent surmonter dans leurs parcours entrepreneurial. Enfin les facteurs de réussite de ces femmes. Nous avons ainsi, opté sur une méthodologie issue sur une étude monographique sur l'analyse des femmes de la région de Ouaguenoun. Et Tizi-Ouzou. Cette monographie contient une enquête de terrain par questionnaire d'un échantillon de 30 femmes entrepreneures de la région de Tizi-Ouzou.

Notre première et deuxième hypothèses sont confirmées étude montre que l'entrepreneuriat féminin fait face à des contraintes importantes d'appréhender la complexité et la nature des liens entre les différents problèmes rencontrés par les entreprises appartenant à des femmes, qu'il s'agisse de financement, de formation et de compétence. Les défis qu'elles doivent relever ne sont pas d'ordre économique mais plutôt social. Malgré tous les efforts du gouvernement pour encourager et faciliter les démarches à l'entrepreneuriat féminin, le taux de celle-ci reste faible comparativement à leurs homologues masculins.

Les femmes sont aussi moins susceptibles que les hommes de recourir à l'emprunt pour financer leurs activités, et ce plusieurs raisons. Les femmes ne sollicitent pas de financement parce qu'elles craignent un refus ou qu'elles ne sont pas optimistes aux développements de leurs entreprises.

Conclusion général

Nous avons confirmé aussi que le financement initial à la création d'une entreprise est indispensable pour assurer la performance que ce soit un autofinancement ou financement bancaire. Bien que les banquiers affirment suivre des critères bien précis pour la sélection des entreprises qu'ils acceptent de financer ou non.

En somme, il apparait que la création d'entreprise par les femmes passe par plusieurs difficultés principalement la source de financement. Toutefois, les entreprises créées par les femmes sont de très petite taille et sont développées dans quelques secteurs uniquement. Ce qui confirme la troisième hypothèse.

Toutefois, le poids réel des femmes entrepreneures dans l'économie algérienne est encore très mal connu. Le sujet mérite donc d'être étudié sous divers angles pour mieux comprendre ce phénomène. De ce fait notre étude était insuffisante puisque on n'a pas étudié tous dans ce phénomène, on n'a pas touché à beaucoup de régions ; pour cela notre étude était très précise et plus globale pour ne pas avoir généralisé nos résultats.

Bibliographie

Bibliographie

❖ Les ouvrages

- BERNET-Rollande « principes de technique bancaire » Edition Dunod, paris, 2006
- GINGLINGER. Edith « gestion financière de l'entreprise » Edition Dalloz, 1991
- JACQUES. Teulié et TOPSACALIAN. Patrick « finance » Edition Vuibert,
- JULIEN.P et MARCHESNAY.M « l'entrepreneuriat » Edition economica, Paris, 1996
- Messegem. K et Sammut. S « l'entrepreneuriat » Edition EMS, paris, 2011
- VERNIMMEN.Pierre, « finance d'entreprise » Edition Dalloz, paris, 2014

❖ Articles et colloques

- BEHIDJI. Kamel, « l'entrepreneuriat féminin comme facteur de réduction d'inégalité des genres en Algérie enjeux & perspectives » colloque international sur l'émergence des femmes dans le monde de l'entrepreneuriat en Algérie.2008
- DANJOU. Isabelle, « l'entrepreneuriat : un champ fertile à la recherche de son unité » revue français de gestion. N 138, revue française de gestion, 2002
- FIRLAS. Mohammed. «l'entrepreneuriat féminin en Algérie : des créations par nécessité » Les 6eme journées scientifiques internationales sur l'entrepreneuriat
- J-M. Degeorge ;A-Hounounou ; J-M. Pierre ; O. Rousset : « 100 fiche sur l'entrepreneuriat » édition Bréal ;2010
- GBAGUIDI Motivations intergénérationnelles des femmes entrepreneures : étude de cas au Bénin en Afrique de l'Ouest. XXVIe conférence internationale de Management stratégique. Juin 2017
- RENAUD. Redien-collot “pour une approche générée de l'entrepreneuriat”, Académie de l'entrepreneuriat, février, 2006, Réseau de recherché genre et entrepreneuriat
- OCDE « promouvoir l'entrepreneuriat et les PME innovantes dans une économie mondiale, vers une

Bibliographie

❖ Mémoires

- ✚ Mouloud, « la problématique de la promotion de l'entrepreneuriat socioéconomique de l'environnement local en Algérie » Mémoire de magister en sciences économiques, université Abderrahmane Mira, Bejaia, 2010
- ✚ HIMRANE. Mohamed « les déterminants de l'entrepreneuriat féminin au Maghreb », école supérieure de commerce D'Alger, 2017
- ✚ SMADI. Amina « Analyse de la contribution de l'entrepreneuriat féminin formel/informel au développement territorial dans la wilaya de Tizi-Ouzou : entre résilience et vulnérabilité illustration par activités traditionnelles » thèse de doctorat en science économiques

❖ Les sites internet

www.worldbank.org/mena.

www.ioe-emp.org.

www.fao.org.

<http://revues.imist.ma>.

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau n°1 structure de financement mixte :

Tableau n°2 structure de financement triangulaire

Tableau n°3 : structure de financement triangulaire

Tableau n°4 : structure de financement

Tableau n°5 : l'âge des femmes entrepreneures

Tableau n° 6 : la situation familiale des femmes

Tableau n°7 : nombre d'enfants

Tableau n° 8 : Le niveau scolaire des femmes enquêtées

Tableau n°9 : La situation professionnelle des entrepreneures avant la création

Tableau n°10 : l'expérience professionnel

Tableau n°11 : le milieu des femmes entrepreneures

Tableau n°12 : l'idée de création d'entreprise chez les femmes enquêtées

Tableau n°13: les motivations des femmes entrepreneures

Tableau n°14 : L'âge de l'entreprise

Tableau n15 : représente le nombre d'emploi de l'entreprise féminine

Tableau n16 : la source de financement

Tableau n°17 : les garanties

Tableau n °18 : Quel dispositif d'aide à la création d'entreprise

Tableau n° 19 : les obstacles avant la création

Tableau n°20: le taux d'intérêt

Tableau n°21 : représentation des garanties demandées par les banques

Tableau n°22 : représentation des motifs avancés par les deux banques pour rejeter les demandes de financement (classé de 1 à 3)

Tableau n°23 : le nombre des crédits pour chaque secteur d'activité

Tableau n°24: le nombre des crédits pour chaque secteur d'activité

Tableau n°25 : le financement des femmes par niveau d'instruction

Tableau n°26 : le financement des femmes par niveau d'instruction

Tableau n°27 : le financement triangulaire des femmes par niveau d'instruction

Tableau n°28 : répartition des projets par l'âge des femmes

Tableau n°29 : répartition des projets par l'âge des femmes

Liste des tableaux

Tableau n°30 : répartition des projets triangulaire par l'âge des femmes

Tableau n°31: répartition des projets triangulaire par l'âge des femmes

Liste des figures

Liste des figures

Liste des figures

Figure n°1 : représentation graphique sur la situation familiale des femmes entrepreneurs

Figure n°2 : présentation graphique de nombre d'enfants

Figure n°3 : présentation graphique du niveau scolaire des femmes enquêté

Figure n°4 : présentation graphique de la situation professionnelle des femmes enquêtées

Figure n°5 : présentation graphique des motivations des créatrices d'entreprise

Figure n° 6: présentation graphique d'âge des entreprises

Figure n°7 : représentation graphique des secteurs d'activité des femmes entrepreneur

Figure n° 8 : représentation des entreprises selon leur taille

Figure n°9 : représentation graphique des sources de financement

Figure n°10 : représentation graphique des banques fréquentés

Figure n°11 : repartissent graphique

Figure n°13 les problèmes rencontrés avant la création de l'entreprise

Figure n°14 : les problèmes rencontrés après la création de l'entreprise

Figure n°15 : représentation graphique de la relation des femmes entrepreneur avec sa clientèle

Figure n°16 : représente graphique de la relation des femmes enquêtés avec leurs fournisseurs

Annexes

Questionnaire pour quelques femmes entrepreneurs

I. Profil des femmes entrepreneurs

1) Quel est votre âge lors de la création de l'entreprise ?

-

2) Quelle est votre situation matrimoniale ?

- Actuellement :

Célibataire Mariée Veuve Divorcée

- A la création de l'entreprise

3) Avez-vous des enfants ?

-

Si oui, combien ?

-

4) Quel est votre niveau de scolarisation ?

Sans primaire Moyen lycéen universitaire

5) Aviez-vous une expérience professionnelle avant la création de votre entreprise ?

Oui Non

-

6) Quel est votre statut avant la création de l'entreprise ?

- En chômage
- Salariées dans le secteur privé
- Salariée dans le secteur public

7) Est-ce-que vous êtes issue d'une famille d'entrepreneuriat ?

- OUI
- NON

II. Motivation à la création de votre entreprise

8) Vous avez créé votre entreprise parce que vous voulez :

- Aider votre père/mari
- Travailler dans votre domaine
- Etre autonome financièrement
- Parce que il Ya d'aide public
- Se faire connaitre

9) Comment a été apparue l'idée de devenir entrepreneuse ?

- Le diplôme
- Famille
- Amour de métier
- Rêve d'enfance
-

III. Profil de l'entreprise créé

10) Quelle a été la date de création de votre entreprise ?

-

11) Quel est la **situation** juridique de votre entreprise ?

-

12) Avez-vous des employées ?

Oui non

- Si oui, quel est leur nombre ?

.....

IV. Le Financement de l'entreprise

13) Quelle est la source de financement de votre entreprise ?

Crédit bancaire apports personnels épargne familial

aide ou épargne du mari

14) Quelles garanties bancaires avez-vous dû apporter pour le financement de votre entreprise ?

- Garantie réelle

- Garantie personnelles

15) Quelle banque avez-vous sollicité ?

- Banque privé

- Banque public

- Banque islamique

16) Quel dispositif d'aide avez-vous sollicité à la création d'entreprise ?

- ANDI
- ANSEJ
- ANGEM
- CNAC

V. Les obstacles recentrés

17) Quel obstacles rencontrés au démarrage de l'activité ?

- Les formalités administratives
- Responsabilité familiale
- Aversion aux risques
- Manque de soutien

18) Quels sont vos obstacles après la création de votre entreprise ?

- La concurrence
- La courte échéance de remboursement
- Augmentation du prix de la matière première
- L'écoulement des produits

19) avez-vous des difficultés avec les clients ?

Oui non

- C oui quelle sont ?

-

20) A vait vous des difficultés avec les fournisseurs ?

OUI NON

- C oui quelle sont

-

21) Quelle sont selon vous les facteurs clés de réussite pour une femme dans le monde des affaires ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....

QUESTIONNAIRE POUR LA BANQUE

1) Nom de la banque

-
.....

2) Depuis quand votre banque à commencer à financer les femmes
entrepreneures ?

-
.....

3) Quel est le nombre de votre clientèle d'affaires, selon le secteur d'activité
et le sexe ?

-
.....

4) Quel est le montant moyen demandé par votre clientèle d'affaires
féminines ?

-
.....

5) Quel est le pourcentage de la part des femmes entrepreneures dans le
crédit ?

6) Quel est le nombre des crédits d'investissement et exploitation demandés
par votre clientèle d'affaires féminin ?

- Crédit investissement

- Crédit exploitation

7) Quel est le taux d'intérêt applique aux crédits ?

- Le crédit d'exploitation.....

- Le crédit d'investissement

8) Quel sont les garanties que vous demandez le plus souvent aux femmes
entrepreneures ?

Personnelles

Réelles

Annexes

9) Quel est le pourcentage des secteurs d'activité financez-vous le plus souvent (pour femme) ?

- Agriculture
- Commerce
- Artisanat
- Profession libérale
- Industrie

10) Quel sont en général les motifs avancés par votre banque pour rejeter des demandes de crédit des femmes entrepreneuses ?

- Montant demander trop élevé
- Mauvaise compréhension du projet
- Investissement risque
- Manque d'expérience
- Manque de garanties
- Autre

11) Quel est le degré d'importance des entreprises féminines dans votre banque ?

- Pas importante
- Importante
- Très importante

12) Croyez-vous que les femmes ont des caractéristiques entrepreneuriales différentes des hommes ?

Oui Non

Justifiez votre choix

-
.....
.....
.....
.....
.....
.....

ANNEE 2017**1. PNR AMP jusqu'à 40 000 DA**

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées			Montant total
	Femmes	Hommes	Total	
- Agriculture	120	61	181	7240000
- Très Petite Industrie	106	6	112	4480000
- BTP	0	7	7	280000
- Services	20	4	24	960000
- Artisanat	443	9	452	18080000
- Pêche	0	0	0	0
Totaux	689	87	776	31040000

2. PNR AMP jusqu'à 100 000 DA

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées			Montant total
	Femmes	Hommes	Total	
- Agriculture	14	50	64	6400000
- Très Petite Industrie	21	10	31	3100000
- BTP	0	15	15	1500000
- Services	15	7	22	2200000
- Artisanat	61	8	69	6900000
- Pêche	0	0	0	0
Totaux	111	90	201	20100000,00

PNR Projet jusqu'à 1 000 000 DA

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées			Montant total
	Femmes	Hommes	Total	
- Agriculture	12	19	31	8214551,83
- Très Petite Industrie	49	21	70	16495943,8
- BTP	0	42	42	10477325,1
- Services	21	58	79	18798997,5
- Artisanat	18	6	24	4421724,09
- Commerce	22	25	47	11706248,3
- Pêche	0	6	6	1698117
Totaux	122	177	299	71812907,6

1. Financements par niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Jusqu'à 40.000 DA		40.001 DA à 100.000 DA		Financements Triangulaires jusqu'à 1.000.000 DA		Total / niveau	
	F	H	F	H	F	H	F	H
Sans	106	4	7	6	2	3	115	13
Alphabétisé ou école coranique	0	0	0	0	0	0	0	0
Primaire	156	19	13	14	12	18	162	43
Moyen	348	54	43	33	82	134	392	181
Secondaire	65	8	43	31	14	15	204	99
Universitaire	14	2	5	6	12	7	44	15
Total	689	87	111	90	122	177	922	354
	776		201		299		1276	

2. Financements par tranche d'âge

Niveau d'instruction	jusqu'à 40.000 DA		40.001 DA à 100.000 DA		Financements Triangulaires jusqu'à 1.000.000 DA		Total / niveau	
	F	H	F	H	F	H	F	H
18-29 ans	102	32	7	17	15	56	124	105
30-39 ans	208	31	40	36	52	61	300	128
40-49 ans	224	10	47	25	43	46	314	81
50-59 ans	105	9	16	8	12	14	133	31
60 ans et plus	50	5	1	4	0	0	51	9
Total	689	87	111	90	122	177	922	354
	776		201		299		1276	

ANNEE 2018**1. PNR AMP jusqu'à 40 000 DA**

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées			Montant total
	Femmes	Hommes	Total	
- Agriculture	70	71	141	5640000
- Très Petite Industrie	132	5	137	5480000
- BTP	0	14	14	560000
- Services	22	4	26	1040000
- Artisanat	320	9	329	13160000
- Pêche	0	0	0	0
Totaux	544	103	647	25880000

2. PNR AMP jusqu'à 100 000 DA

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées			Montant total
	Femmes	Hommes	Total	
- Agriculture	12	53	65	6500000
- Très Petite Industrie	41	6	47	4700000
- BTP	2	15	14	1700000
- Services	28	14	42	4200000
- Artisanat	93	31	124	12400000
- Pêche	0	0	0	0
Totaux	176	119	295	29500000

PNR Projet jusqu'à 1 000 000 DA

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées			Montant total
	Femmes	Hommes	Total	
- Agriculture	4	12	16	4481398,7
- Très Petite Industrie	42	16	58	14175623
- BTP	0	27	27	7007496
- Services	26	46	72	17597785
Artisanat	16	3	19	3291191,7
- Commerce	22	26	48	11476206
- Pêche	0	0	0	0
Totaux	110	130	240	58029701

2. Financements par niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Jusqu'à 40.000 DA		40.001 DA à 100.000 DA		Financements Triangulaires jusqu'à 1.000.000 DA		Total / niveau	
	F	H	F	H	F	H	F	H
Sans	59	3	8	8	2	0	69	11
Alphabétisé ou école coranique	0	0	0	0	0	0	0	0
Primaire	129	24	49	26	10	11	188	61
Moyen	286	68	90	67	78	100	454	235
Secondaire	55	7	31	15	10	15	96	37
Universitaire	15	1	1	0	10	4	26	5
Total	544	103	179	116	110	130	833	349
	647		295		240		1182	

3. Financements par tranche d'âge

Niveau d'instruction	jusqu'à 40.000 DA		40.001 DA à 100.000 DA		Financements Triangulaires jusqu'à 1.000.000 DA		Total / niveau	
	F	H	F	H	F	H	F	H
18-29 ans	84	46	18	16	32	53	134	115
30-39 ans	158	30	57	52	40	43	255	125
40-49 ans	180	18	86	32	22	27	288	77
50-59 ans	95	6	17	13	14	7	126	26
60 ans et plus	27	3	1	3	2	0	30	6
Total	544	103	180	115	110	130	833	349
	647		295		240		1182	

ANNEE 2019
1. PNR AMP jusqu'à 40 000 DA

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées			Montant total
	Femmes	Hommes	Total	
- Agriculture	89	138	227	9080000
- Très Petite Industrie	106	6	112	4480000
- BTP	1	10	11	440000
- Services	25	11	36	1440000
- Artisanat	374	6	380	15200000
-- Pêche	0	0	0	0
Totaux	595	171	766	30640000

2. PNR AMP jusqu'à 100 000 DA

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées			Montant total
	Femmes	Hommes	Total	
- Agriculture	10	59	69	6900000
- Très Petite Industrie	34	9	43	4300000
- BTP	0	29	29	2900000
- Services	13	12	25	2500000
- Artisanat	46	11	57	5700000
- Pêche	0	0	0	0
Totaux	103	120	223	22300000

PNR Projet jusqu'à 1 000 000 DA

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées			Montant total
	Femmes	Hommes	Total	
- Agriculture	5	36	41	11353125
- Très Petite Industrie	47	18	65	15381687
- BTP	0	34	34	9726976,3
- Services	26	38	64	16656052
- Artisanat	11	3	14	3133099
- Commerce	28	21	49	12245873
- Pêche	0	5	5	1428128,2
Totaux	117	155	272	69924941

2. Financements par niveau d'instruction

Niveau d'instruction	Jusqu'à 40.000 DA		40.001 DA à 100.000 DA		Financements Triangulaires jusqu'à 1.000.000 DA		Total / niveau	
	F	H	F	H	F	H	F	H
Sans	78	9	8	7	2	2	88	18
Alphabétisé ou école coranique	0	0	0	0	0	0	0	0
Primaire	167	41	25	39	8	9	200	89
Moyen	312	105	62	67	88	125	462	297
Secondaire	33	13	7	7	12	12	52	32
Universitaire	5	3	1	0	7	7	13	10
Total	595	171	103	120	117	155	815	446
	766		223		272		1261	

3. Financements par tranche d'âge

Niveau d'instruction	jusqu'à 40.000 DA		40.001 DA à 100.000 DA		Financements Triangulaires jusqu'à 1.000.000 DA		Total / niveau	
	F	H	F	H	F	H	F	H
18-29 ans	94	86	7	32	20	75	121	193
30-39 ans	159	43	28	45	47	52	234	140
40-49 ans	208	20	45	29	39	18	292	67
50-59 ans	104	19	22	11	10	6	136	36
60 ans et plus	30	3	1	3	1	4	32	10
Total	595	171	103	120	117	155	815	446
	766		223		272		1261	

Table de matière

Table de matière

<i>Remerciements.</i>	I
<i>Dédicaces.</i>	II
<i>Liste des abréviations.</i>	IV
<i>Sommaire.</i>	V
<i>Introduction générale</i>	01

Chapitre I : l'entrepreneuriat féminin

Introduction du chapitre I.	05
Section 01 : un aperçu sur l'entrepreneuriat.	06
1. L'entrepreneuriat	06
1.1 Définitions de l'entrepreneuriat.....	06
1.2 L'entrepreneur	07
1.2.1. Définitions de l'entrepreneur.....	07
1.2.2. Définition de la femme entrepreneur	08
2. Types et processus de l'entrepreneuriat	08
2.1. Les forme de l'entrepreneuriat	08
2.1.1. La création d'une entreprise, la reprise d'entreprise et la franchise.....	08
2.1.2. L'essaimage, l'intrapreneuriat et l'extrapreneuriat :	10
2.2. Le processus entrepreneurial :	10
3. Importance de l'entrepreneuriat.	12
3.1. Entrepreneuriat et croissance économique :	12
3.2. Entrepreneuriat et création d'emploi :	13
3.3. Entrepreneuriat et renouvellement du parc d'entreprise.	13
3.4. Entrepreneuriat et innovation :	13
Section02 : un aperçu sur l'entrepreneuriat féminin	14
1. La féminisation de l'entrepreneuriat « approche par genre »	14
1.1. La théorie du genre	14
1.2. Importance et incidences de l'égalité hommes- femmes.....	15

1.2.1. Incidences socioéconomiques	15
1.2.2. Les incidences sur l'autonomisation des femmes	15
1.2.2.1 Les quatre niveaux de l'empowerment.....	16
1.2.2.1. Le processus controversés de l'autonomisation.....	17
2. Evolution de la recherche sur l'entrepreneuriat féminin	17
2.1. L'émergence de la recherche sur les entreprises féminines	17
2.2. La recherche entrepreneuriat féminin durant la période 1970-1990	19
2.3. La recherche en entrepreneuriat féminin après l'année 1990.....	19
2.4. La recherche en entrepreneuriat féminin de 2000 à aujourd'hui.....	20
3. Les motivations à l'entrepreneuriat féminin.	21
4. Caractéristique personnelle des femmes entrepreneures	21
4.1. L'âge	21
4.2. Le statut civil :	22
4.3. L'éducation :	22
4.4. Les expériences de travail.	22
4.5. L'influence du milieu familial.....	22
5. Le rôle de la femme entrepreneur.....	22
5.1. Le rôle de la femme entrepreneur en tant qu'agent économique.	22
5.1.1 Moteur de croissance économique	22
5.1.2. Investissement et diversification :	23
5.1.3. Facteur de développement :	23
5.1.4. Compétition et concurrence :	23
5.1.5. Innovation :	23
5.1.6. Création d'emploi :	23
5.1.7. Management et organisation :	23
5.1.8. Intérêt mondial :	24
5.2. Rôle de la femme entrepreneur dans le développement local	24
5.2.1. Le rôle productif :	24
5.2.2. Le rôle reproductif :	24
5.2.3. Le rôle communautaire ou dans la société	24
6. Obstacles de l'entrepreneuriat féminin.....	24
6.1. Obstacles au développement de l'entrepreneuriat féminin.	24
6.1.1. L'accès au financement	25

6.1.2. Difficultés liées aux stéréotypes et mentalités sociales	26
6.1.3. L'accès au réseau.....	26
6.1.4. Conciliation vie privée/vie professionnelle.	26
6.1.5. L'accès au marché et à l'information	26
Conclusion du chapitre	28

Chapitre II : le financement bancaire des PME

Introduction du chapitre	29
Section 01 : Aperçu sur la banque	30
1. Définition, service et rôle de la banque	30
1.1. Définition de la banque	30
1.1.1. Définition économique	30
1.1.2. Définition juridique	30
1.2. Les services de la banque	31
1.2.1. Le service crédit	31
1.2.2. Le service caisse	31
1.2.3. Le service portefeuille	32
1.2.4. Le service contrôle	32
1.2.5. Le service étranger	32
1.3. Le rôle de la banque	32
2. Typologie de la banque	32
2.1. La banque centrale :	32
2.2. Les banques d'affaires :	33
2.3. Les banques de dépôts :	33
2.4. Les banques généralistes :	33
3. Les activités de la banque.....	33
3.1. La collecte de dépôts	33
3.2. La gestion des moyens de paiement	33
3.3. La distribution des crédits	33
3.4. Les Prestations de services	34
4. Ressource de la banque	34

4.1.	Les ressources internes	34
4.1.1.	Rapport à nouveau	34
4.1.2.	Capital versé	34
4.1.3.	Les provisions.....	34
4.1.3.1.	Provisions réglementée:	34
4.1.3.2.	Provision pour risques et charges :	35
4.2.	Les ressources externes	35
4.2.1.	Les dépôts	35
4.2.1.1.	Les dépôts à vue.....	35
4.2.1.2.	Dépôts à terme	35
4.2.2.	Les dettes	35
	Section 02 : Le financement des PME	36
1.	Aperçus sur les PME	36
1.1.	Définition d'une entreprise	36
1.2.	La petite et moyenne entreprise (PME)	37
2.	Notion de financement	37
2.1.	Définition du financement des entreprises	37
2.2.	Les besoin de financement d'une entreprise	38
2.2.1.	Un besoin de financement à long terme	38
2.2.2.	Un besoin de financement à court terme	38
3.	Les types et les sources de financement	38
3.1.	Les différents types de financement	38
3.1.1.	Le financement d'investissement	38
3.1.2.	Le financement de l'exploitation.....	39
3.2.	Les principales sources de financement	39
3.2.1.	Le financement interne	39
3.2.1.1.	L'autofinancement.....	39
3.2.1.2.	La cession d'actif	40
3.2.2.	Le financement externe	40
3.2.2.1.	Le financement externe direct (marché financier)	40
3.2.2.2.	Le financement externe indirect (crédit bancaire)	40
4.	Les crédits destinés aux entreprises	40

4.1.	Crédit bancaire destinés au financement de l'exploitation	40
4.1.1.	Les Crédit par caisse ou crédit direct	40
4.1.1.1.	crédit par caisse globaux	41
4.1.1.1.1.	la facilité de caisse	41
4.1.1.1.2.	Le découvert	41
4.1.1.1.3.	Le crédit de compagnie	41
4.1.1.1.4.	Le crédit relais ou soudure	41
4.1.1.2	les crédits par caisse spécifiques	41
4.1.1.2.1	L'escompte commercial	42
4.1.1.2.2	Avance sur marchandise.....	42
4.1.1.2.3	Avance sur marché public	42
4.1.1.2.4	Avance sur titres	43
4.1.1.2.5.	L'affacturage	43
4.1.2.	Crédit d'exploitation indirect (crédit par signature)	43
4.1.2.1.	le crédit par aval.....	43
4.1.2.2.	le crédit par acceptation	44
4.1.2.3.	le crédit par caution	44
4.2.	Le financement des investissements	44
4.2.1.	Les crédits d'investissement spécifiques.....	44
4.2.2.	Les crédits d'investissement classiques.....	44
4.2.2.1.	Les crédits à moyen terme	44
4.2.2.2.	les crédits à long terme	45
4.3.	Le crédit-bail	45
4.4.	Le crédit documentaire	46
5.	Les garanties	46
5.1.	Les garanties personnelles	47
5.1.1.	Le cautionnement	47
5.1.1.1.	Le cautionnement simple	47
5.1.1.2.	Le cautionnement solidaire.....	47
5.1.2.	L'aval.....	47
5.2.	Les garanties réelles	47
5.2.1.	Le nantissement	48

5.2.2. L'hypothèque.....	48
5.2.2.1. Les formes de l'hypothèque	48
5.2.2.2. Les effets de l'hypothèque.....	49
6. Les obstacles de financement et d'accès des PME aux crédits bancaires	49
6.1. Les obstacles d'accès des PME aux crédits bancaire	49
6.1.1. Le cout de crédits élevé	49
6.1.2. Délais de décision trop long et critères de décision manquant de transparence.....	49
6.1.3. Discrimination faite par la banque sous prétexte d'asymétrie d'information	49
6.1.4. Rationnement du crédit	50
6.1.5. Des interlocuteurs bancaires qui changent trop souvent	50
6.2. Les obstacles de financement bancaire des PME	50
6.2.1. Problème d'asymétrie d'information et risque qui en découlent pour la banque.....	50
6.2.1.1. Le risque de sélection adverse	50
6.2.1.2. Le risque d'aléa moral	50
6.2.2. Difficultés à fournir des prévisions faibles sur les perspectives de l'entreprise.....	50
6.2.3. Manque de fonds propres	51
6.2.4. Les problèmes liés aux dirigeants.....	51
6.2.5. Les difficultés liées aux facteurs humains	51
6.2.6. L'insuffisance des garanties	51
Section 03 : Les dispositifs d'aide	52
1. Les dispositifs d'aide	52
1.3. Le dispositif (ANDI)	52
1.3.1. Les missions de l'ANDI	52
1.4. Le dispositif (ANSEJ)	53
1.4.1. Les missions de l'ANSEJ	53
1.4.2. Les conditions d'éligibilité	53
1.4.3. Les modes de financement	54
1.4.3.1. Le financement mixte (promoteur-ANSEJ)	54
1.4.3.2. Le financement triangulaire (promoteur- ANSEJ- banque)	54
1.5. Le dispositif (ANGEM)	55
1.5.1. Les objectifs et mission de l'ANGEM	55
1.5.1.1. Les objectifs l'ANGEM.....	55

1.5.1.2.	Les missions de l'ANGEM.....	56
1.5.2.	Les conditions d'éligibilité	56
1.5.3.	Les modalités de financement du dispositif ANGEM.....	56
1.5.3.1.	Prêts pour achat des matières premières (ANGEM- Promoteur)	56
1.5.3.2.	Le financement triangulaire (ANGEM- Banque- promoteur)	57
1.5.4.	Les avantages de l'ANGEM.....	57
1.6.	Le dispositif (CNAC)	57
1.6.1.	Les missions de la CNAC.....	57
1.6.2.	Les conditions d'éligibilité	57
1.6.3.	Le mode de financement	58
2.	L'entrepreneuriat féminin et le développement	58
3.	Le contexte Algérien de l'entrepreneuriat féminin	59
4.	La participation des femmes dans les différents dispositifs d'aides	60
4.1.	La participation des femmes dans l'ANSEJ.....	60
4.2.	La participation des femmes dans le CNAC	60
4.3.	La participation de la femme dans l'ANGEM	60
4.4.	La participation de la femme dans l'ANDI	61
	Conclusion du chapitre	62

Chapitre III : analyse des résultats des enquêtes portant sur le financement bancaire des femmes entrepreneures

Introduction	63
Section 01 : cadre méthodologique	64
1. L'objectif et la nature de la recherche	64
2. La taille et le choix de l'échantillon	64
3. Les instruments de récolte des données.....	64
3.1. Le questionnaire, un instrument principal de récolte des données	65
3.1.1. Le questionnaire adressé aux entreprises	65
3.1.2. Le questionnaire adressé aux banques	65
3.2. Le guide d'entretien, un instrument complémentaire de récolte des données.....	65

3.3.	L'analyse documentaire.....	66
4.	Histoire de déroulement de l'enquête.....	66
5.	Analyse des donnés	66
6.	Les obstacles	66
Section 02 : Analyse et interprétation des résultats des enquêtes.....		67
1.	présentation des résultats de l'étude quantitative	67
1.1.	Le profil des femmes entrepreneures	67
1.1.1.	Age	67
1.1.2.	La situation familiale.....	68
1.1.2.1.	Le nombre d'enfants	69
1.1.3.	Niveau de scolarité	70
1.1.4.	Statut de femme entrepreneure avant la création de son entreprise	71
1.1.5.	Expérience	72
1.1.6.	Le parcours des femmes entrepreneures interviewées	73
1.2.	Les intentions et les motivations des femmes à la création de l'entreprise	73
1.2.1.	L'idée de création d'entreprise chez les femmes	73
1.2.2.	Les motivations des femmes entrepreneures rencontrées	74
1.3.	Le profil de l'entreprise créée	75
1.3.1	L'âge de l'entreprise	75
1.3.2.	Le secteur d'activité	76
1.3.3.	La situation juridique des entreprises dirigées par les femmes.	77
1.3.4.	La taille des entreprises dirigées par les femmes	77
1.4.	Le financement de l'entreprise	78
1.4.1.	La source de financement pour le démarrage de l'entreprise.....	78
1.4.2.	Les garanties apportées par les femmes pour le financement de démarrage de leur entreprise	79
1.4.3.	Les banques fréquentées par les femmes entrepreneures	79
1.4.4.	Les dispositifs d'aide à l'emploi.....	80
1.5.	Les obstacles.....	81
1.5.1.	Les obstacles avant la création.	81
1.5.2.	Les obstacles après la création de l'entreprise.	82

1.6.	Relation des femmes entrepreneures avec leurs fournisseurs et clients.	83
1.6.1.	Relation avec les clients.....	83
1.6.2.	Relation avec les fournisseurs	84
1.7.	Les facteurs de réussite des femmes entrepreneures	84
2.	L'enquête réalisée auprès des banques.....	85
2.1.	Le nombre des banques interrogées :	85
2.2.	Le financement des femmes par les banques	85
2.3.	Le nombre de leurs clientèles d'affaires féminines	85
2.4.	Le montant moyen demandé	85
2.5.	La part de la femme entrepreneure dans le crédit	85
2.6.	Les crédits demandés par la clientèle féminine	85
2.7.	Le taux d'intérêt appliqués aux crédits par les deux banques	86
2.8.	Les secteurs d'activité les plus financé par les banques	86
2.9.	Les garanties demandées aux femmes entrepreneures.....	86
2.10.	Les motifs les plus avancés par les deux banques pour les demandes de financement fait par les femmes entrepreneures	
2.11.	Le degré d'importance des entreprises féminines pour les deux banques.....	87
2.12.	Les caractéristiques entrepreneuriales	87
3.	Synthèse des enquêtes :	88
3.1.	L'enquête réalisée auprès des femmes entrepreneures	88
3.2.	L'enquête réalisée auprès des banques	89
	Section 03 : l'entrepreneuriat féminin dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	91
1.	Financement des projets par l'ANGEM	91
1.1.	La répartition des crédits des femmes par secteur d'activité.....	91
1.1.1.	Répartition des crédits féminins inférieurs à 40 000DA	91
1.1.2.	Répartition des projets des femmes entre 40 000 et 100 000 DA	92
1.2.	La répartition des crédits des femmes par niveau d'instruction	93
1.2.1.	Lorsque le montant demandé est inférieure à 40 000 DA	93
1.2.2.	Lorsque le montant demandé est entre 40 000 et 100 000 DA	94
1.2.3.	Le financement triangulaire des femmes par niveau d'instruction	95
1.1.	La répartition des projets des femmes par âge	96
1.1.1.	Lorsque le montant est inférieur à 400 000 DA par âge	96

1.1.2. Lorsque le montant est entre 40 mille et 100 mille dinars	97
1.1.3. Le financement triangulaire des femmes par âge	98
Conclusion du chapitre	99
<i>Conclusion générale</i>	100
 <i>Bibliographie</i>	
 <i>Liste des tableaux</i>	
 <i>Liste des figures</i>	
 <i>Les annexes</i>	

Résumé

L'entrepreneuriat féminin est un moyen pour lutter contre le chômage, il est considéré comme source potentielle de création d'emploi dans différents secteurs d'activité.

L'objectif de notre mémoire consiste principalement à répondre à un certain nombre de questions, pour une bonne compréhension des caractéristiques des femmes entrepreneuses et de leurs entreprises et leur degré de rapprochement auprès des banques **l'accès au financement bancaire est-il un obstacle pour les femmes entrepreneuses ?**

Nous avons fait une recherche bibliographique qui nous a permis de cerner notre étude théorique, ensuite, nous avons effectué trois études, en élaborant deux questionnaires distribués aux femmes entrepreneuses et aux banques et des statistiques auprès de l'ANGEM, ces enquêtes nous ont permis de savoir et constituer un certain nombre d'informations sur l'entrepreneuriat féminin et leur rapprochement aux banques.

Mots clés : l'entrepreneuriat féminin, entreprise, banque, financement.

Female entrepreneurship is a way to fight unemployment, it is considered as a potential source of job creation in different sectors of activity.

The objective of our thesis mainly consists in answering a certain number of questions, for a good understanding of the characteristics of women entrepreneurs and their businesses and their degree of rapprochement with banks. **Is access to bank financing an obstacle for women entrepreneurs?**

We did a bibliographic research which allowed us to identify our theoretical study, then we carried out three studies, by developing two questionnaires distributed to women entrepreneurs and to banks and statistics from ANGEM, these surveys allowed us to know and constitute a certain amount of information on female entrepreneurship and their reconciliation with banks.

Keywords: female entrepreneurship, business, banking, financing.