

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



**UNIVERSITE Mouloud MAMMARI de TIZI-OUZOU**

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

**Mémoire en vue de l'obtention  
Du diplôme de master II en  
Sciences Financières et Comptabilité**

**Option : Finance d'Entreprise**

**THEME :**

**L'impact des dispositifs de financements sur la  
création des PME**

**Cas : (ANSEJ, ANGEM) de Tizi-Ouzou**

**Présenté par :**  
**EL KECHAI Amina**  
**LEHAD Dyhia**

**Sous la direction de :**  
**MOUMOU Ouerdia**

**Devant le jury compose de :**

Mme : ASSOUS Nassima.....Présidente.  
Mr : SAM Houcine.....Examineur.  
Mme : MOUMOU Ouerdia.....Encadreur.

**Promotion 2017/2018**

# REMERCIEMENTS

En premier lieu, nous aimerions remercier vivement notre promotrice, Madame MOUMOU Ouerdia qui nous a confié ce travail. Nous tenons à saluer sa disponibilité, sa gentillesse et à la remercier de nous avoir guidé toute la durée de notre projet. Son enthousiasme et son dynamisme nous a permis chaque fois de rebondir dans les moments difficiles. Qu'elle trouve ici, l'expression de notre gratitude et de notre reconnaissance.

Nous exprimons notre gratitude à tous les professeurs et enseignants qui ont collaborés à notre formation durant notre cursus universitaire à l'UMMTO.

Nous remercions également les membres du jury pour avoir accepté de juger ce travail.

# **DEDICACES**

***Je dédie ce modeste travail :***

***A mes très chers parents***

***A mes chers frères***

***A mes chères tantes***

***A ma chère cousine***

***A toute ma famille***

***Et ma chère binome Dyhia et à tous  
mes amies.***

**AMINA**

# DEDICACES

***Je dédie ce modeste travail :***

***A mon père et ma chère mère que dieu nous les gardes en bonne santé.***

***A mes très chers frères : Hacem et Walid.***

***A mes adorables sœurs : Samira et son mari, Maḳhlouf et leurs deux garçons Ali et Ahmed.***

***Nawel et son mari : Smail et son fils Marzouḳ.***

***Nadia et son mari Sliman et ces enfants (Milidia, Rayane, Milina, Abd rezaḳ).***

***Wardia et son mari Hamidouche et ses deux filles Hanane et Amel.***

***Meriem et son mari et sa future fille.***

***Et ma petite sœur Wassila.***

***Et ma chère binome Amina et à tous mes amis.***

**Dyha.**



# **Sommaire**

## **Introduction générale**

### **Chapitre 01 : Les fondements théoriques de l'entrepreneuriat**

Introduction

Section 01 : Concept de l'entrepreneuriat en générale.

Section 02 : Historique et évolution de l'entrepreneuriat.

Section 03 : Les obstacles de l'entrepreneuriat.

Conclusion.

### **Chapitre 02 : Les PME et ses sources de financement.**

Introduction

Section 01 : Concept de base de la PME.

Section 02 : Les différents besoins et types de financement.

Section 03 : Les dispositifs de financements.

Conclusion

### **Chapitre 03 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

Introduction

Section 01 : Présentation des dispositifs (ANSEJ, ANGEM).

Section 02 : Analyse et interprétation des données statistiques.

Section 03 : Analyse comparative entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM).

Conclusion

**Conclusion générale.**

**Bibliographie**

**Liste des tableaux et des figures**

**Liste des abréviations**

**Annexes**

**Table des matières.**

# Introduction Générale.

---

## Objet de la recherche :

Depuis la fin des années 1980, l'économie algérienne a compris que le secteur public seul ne peut répondre aux besoins économiques et sociaux grandissant du pays. La chute des prix du pétrole et la montée de la contestation sociale, ont poussé les pouvoirs publics algériens à se lancer dans un long processus de réformes économiques, visant à libéraliser l'économie du pays, en se tournant davantage au secteur privé.

Aujourd'hui le rôle des PME est unanimement reconnu et opéré dans un contexte de libéralisation et mondialisation, dans un environnement caractérisé par une grande compétitivité entre les économies. Ainsi les PME deviennent la locomotive attractive par sa capacité de créer de la richesse et générer de l'emploi. La PME occupe une place importante dans les stratégies économiques des pays développés aussi bien que les pays en voie de développement.

L'Algérie a recours à la PME en tant que choix dans la phase de transition de l'économie socialiste basée sur les grandes entreprises publiques industrielles, vers l'économie de marché focalisée sur le secteur privé et l'initiative individuelle.

Pour développer ces entreprises de dimension réduite, les pouvoirs publics ont mis en place des dispositifs de soutien à la création de l'emploi et la promotion de l'entrepreneuriat : Agence National de Gestion à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), Agence National de Gestion du Microcrédit (ANGEM), Caisse National d'Assurance Chômage (CNAC) et Agence National de Développement de l'Investissement (ANDI).

L'objectif de ces dispositifs d'appui ont été créés pour permettre l'émergence d'un tissu de PME intégré. De par leur nature fonctionnelle et organisationnelle, de même que par leur couverture des besoins financiers des PME, ils présentent un intérêt majeur pour permettre une meilleure adéquation avec le cadre macroéconomique global.

## Problématique de la recherche :

L'objectif de cette étude est de répondre à la problématique suivante :

**-Quel est l'impact des différents dispositifs de financement cas ANSEJ, ANGEM de Tizi-Ouzou dans le cadre de la création et du développement des PME ?**

De cette question principale de recherche, découlent plusieurs sous questions explicitant notre problématique :

-Que signifie l'entrepreneuriat ? Et comment à t-il évolué en Algérie ?

-En quoi consiste la PME ? Et quels sont les différents modes de financement mis à la disposition des PME ?

-Peut-on considérer aujourd'hui que les dispositifs de financement types ANSEJ, ANGEM comme un levier de développement de l'entrepreneuriat ?

# Introduction Générale.

---

## Hypothèses :

A partir de notre problématique de recherche, nous tenterons de vérifier les hypothèses suivantes :

H<sub>1</sub> : L'ANSEJ et l'ANGEM jouent un rôle accru en matière de suivi et d'accompagnement des porteurs de projet.

H<sub>2</sub> : Le financement par l'ANSEJ et l'ANGEM est insuffisant pour assurer la pérennité (extension) d'une activité.

H<sub>3</sub> : Le dispositif ANSEJ est plus performant que le dispositif ANGEM.

## Choix du thème :

Parmi les raisons qui ont motivé le choix de notre thème on peut citer :

- Notre formation universitaire en finance d'entreprise, riche et variée a été déterminante.
- L'importance des PME dans la dynamique de relance économique en Algérie.
- Un nombre important de PME ont tendance à recourir aux dispositifs ANSEJ, ANGEM pour la concrétisation des projets.

## Plan de travail :

En tenant compte de notre problématique et des hypothèses posées, nous avons élaboré un plan articulé autour de trois chapitres :

Le premier chapitre aborde les fondements théoriques de l'entrepreneuriat à travers trois sections. La première est consacrée à la notion de l'entrepreneuriat à travers sa définition, ses caractéristiques, ses types ainsi que les différentes étapes. La deuxième est attribuée à l'historique et l'évolution de l'entrepreneuriat en Algérie. La troisième section quant à elle, est fondée sur les différents obstacles de l'entrepreneuriat.

Le deuxième chapitre est consacré à la PME et ses sources de financements. Dans la première section, nous évoquerons la notion de la PME à travers sa définition, ses caractéristiques et sa position dans le développement de l'économie. La deuxième section présente les besoins et les types de financement alors que la section trois se focalise sur les différents dispositifs de financements.

Le troisième chapitre traite de la dynamique des dispositifs de financement (ANSEJ, ANGEM) dans la création de PME. Dans sa première section nous présenterons les deux dispositifs de financements (ANSEJ, ANGEM). La deuxième section analyse ces deux dispositifs de financements. Dans sa dernière section nous terminerons par une étude comparative entre les deux dispositifs de financement (ANSEJ, ANGEM).

# Introduction Générale.

---

## **Méthodologie de recherche :**

Pour mener à bien cette étude et répondre à la problématique, nous avons adopté la démarche suivante :

Pour les aspects théoriques, nous avons procédé à la recherche bibliographiques (consultation des ouvrages, documents, rapport, articles, mémoires et thèses) et les différentes études qui ont été réalisées dans le cadre de l'entrepreneuriat et de la PME.

Pour la démarche pratique, nous avons procédé à l'étude de la dynamique des dispositifs de financement dans la création de PME tout en se basant sur une approche mixte qui comporte les deux méthodes qualitatif et quantitatif, cela nous a conduit à recourir à consulter les documents internes des deux dispositifs de financement (ANSEJ, ANGEM) ainsi qu'à la réalisation de plusieurs entretiens directifs et semi-directif avec les formateurs des deux dispositifs de financements afin de recueillir les données statistiques et les informations nécessaires pour la réalisation de notre analyse.

# ***Chapitre I***

## Introduction :

Aujourd'hui l'entrepreneuriat constitue un phénomène qui est de plus en plus discuté par les chercheurs dans le domaine de l'économie.

L'entrepreneuriat est devenu un enjeu majeur pour la quasi-totalité des pays. Les divers avantages qu'il génère justifient l'intérêt grandissant qu'il provoque. Par ailleurs, à côté de sa contribution dans la création d'emploi et du renouvellement du tissu économique, l'entrepreneuriat peut apporter de l'intérêt aux individus qui peuvent trouver dans des situations entrepreneuriales des sources de satisfactions.

Dans ce premier chapitre, nous allons présenter dans la section 1 les définitions de l'entrepreneuriat, ses caractéristiques, ses types, et les étapes de l'entrepreneuriat. La section 2 sera consacrée à l'historique et à l'évolution de l'entrepreneuriat. La section 3 quant à elle, elle mettra en évidence les obstacles à l'entrepreneuriat.

## Section 01 : Concept de l'entrepreneuriat en général.

Dans cette section nous présenterons une variété de définitions relatives au concept d'entrepreneuriat, ses caractéristiques, ses types et les étapes de l'entrepreneuriat.

### 1. Définitions de l'entrepreneuriat :

La littérature relative au concept d'entrepreneuriat propose une grande variété de définitions. Selon **Verstraet** (2000) « L'entrepreneuriat est un phénomène hétérogène dont les manifestations sont multiples. Souvent, il est étroitement associé à la création d'entreprise, voire de façon résolument synonymique »<sup>1</sup>.

Le même auteur a défini l'entrepreneuriat comme « un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, son intelligibilité nécessitant une modélisation stricte et univoque de ses frontières sémantiques »<sup>2</sup>

Selon **Julien et Marchesnay**, le mot entrepreneuriat a été choisi au Québec par le conseil de la langue française, au détriment du terme anglais « entrepreneurship ». Ce mot désigne « l'état (la qualité) de celui ou de ceux qui sont entrepreneurs. Cet état résulte de plusieurs facteurs plus ou moins complémentaires, l'esprit d'entreprise, la création d'entreprise et l'action d'entreprendre ou de conduire une entreprise en étant entrepreneur »<sup>3</sup>.

Quant à **Stevenson** l'entrepreneuriat est défini comme suit : « L'entrepreneuriat est le processus qui amène les personnes à envisager la propriété d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable, à arriver avec des projets d'entreprise, à apprendre à devenir des entrepreneurs, à lancer et à développer une entreprise »<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup>Verstrate T, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS, 2000, P11

<sup>2</sup> Idem

<sup>3</sup> Julien P, Marchesnay M, « L'entrepreneuriat », Economica, Paris, 1996, P8

<sup>4</sup>Nacer-eddine Hammouda et Moundir Lassassi, « Potentiel Entrepreneurial en Algérie : Entre Capital Humain et Informalité, Quelle Croissance ? », 2008, P4

## Chapitre 01 Les fondements théoriques de l'entrepreneuriat.

---

Selon **Catherine LEGER-JARNIOU** ; « Le terme entrepreneuriat recouvre différentes acceptations qui méritent d'être clarifiées »<sup>5</sup>.

La **première vision** de l'entrepreneuriat est plutôt anglo-saxonne et fait référence à deux courants de pensée :

-L'émergence organisationnelle, emmenée par Gartner (1988, 1990,1993), est un processus qui permet à un individu de créer une nouvelle organisation. Les conditions de cette création sont alors privilégiées. Cette approche a été reprise notamment par Aldrich (1999), Sharma et Chrisman (1999) ou Hernandez (1999).

-L'identification et l'exploitation d'opportunités, emmenée par Shane et Venkataraman (2000) sur les traces de Stevenson et Jarillo (1990) ou Bygrave et Hofer (1991). Dans cette approche, les conditions d'identification et d'émergence d'une nouvelle activité économique sont importantes ainsi que la façon dont elles sont exploitées, mais elles ne conduisent pas forcément à la création d'une nouvelle organisation. Dans ce cas, les opportunités préexistent dans l'environnement.

La **seconde vision** est plus globale en ce sens qu'elle considère l'entrepreneuriat « comme un mode de comportement, à la fois complexe et multidimensionnel » (Muzyka, 1998). Dans ce dernier cas, il s'agit de manière particulière de concevoir les choses , en prenant des initiatives et en agissant ; de se comporter avec la volonté d'essayer de nouvelles choses ou de les faire différemment , simplement parce qu'il existe une possibilité de changement (Block et Stumpf, 1992) ; Il s'agit aussi du souhait de développer une capacité à composer avec le changement et d'expérimenter des idées et agir avec couverture et flexibilité (Léger-Jarniou,2001).

En un mot, ces deux visions renvoient pour la première à « l'esprit d'entreprise » (souvent associé à la création ou la reprise d'entreprise, sans oublier l'entrepreneuriat) et à « l'esprit entrepreneurial » ou « esprit d'entreprendre » pour la seconde.

Alors que le terme entrepreneuriat s'articule autour d'un personnage et d'une organisation, il commence par la volonté individuelle d'un futur entrepreneur. Cet entrepreneur qui était pour longtemps marginalisé dans la pensée économique. Car pour F.Quesnay, l'entrepreneur fait partie de la classe stérile, ne crée pas de richesse. Mais il la fait juste circuler. C'est à partir des travaux de Schumpeter suivis par des chercheurs contemporains que l'entrepreneur trouve sa place dans l'économie.

Cependant, l'entrepreneur est devenu le personnage central du développement économique. Il défie le risque d'incertitude, exploite ses idées pour bénéficier au maximum des opportunités qui se présentent. Sa réussite dépend de sa capacité à créer de nouvelles idées et de les réaliser sous formes de projet d'entreprise.

---

<sup>5</sup>Catherine LEGER-JARNIOU, « Le grand livre de l'entrepreneuriat » P7,P8.

## 2. Les types d'entrepreneuriat :

Si nous prenons les critères comme la légalité, le nombre d'entrepreneurs, la durée de l'activité, le sexe, le statut juridique de l'entrepreneur, nous pouvons classer l'entrepreneuriat en :

### 2.1. Entrepreneuriat formel et informel :

L'entrepreneuriat formel comprend les activités relatives à l'économie formalisée c'est-à-dire les activités autorisées et reconnues par l'Etat alors que l'entrepreneuriat informel est relatif aux activités qui s'exercent dans le noir, non enregistrées par l'Etat. On peut avoir aussi l'entrepreneuriat souterrain, par analogie à l'économie souterraine qui concerne les activités prohibées et illicites.

### 2.2. Entrepreneuriat individuel et entrepreneuriat collectif :

L'entrepreneuriat individuel, c'est la volonté d'une personne de se démarquer, d'acquérir plus d'indépendance et de liberté sans qu'intervienne une autorité. Les individus qui empruntent cette voie cherchent à se réaliser sur les plans personnel, professionnel et financier. L'entrepreneuriat individuel correspond en fait au travail indépendant.

L'entrepreneuriat collectif ou communautaire est caractérisé par un groupe d'individus qui décèlent un même besoin et qui choisissent d'unir leurs efforts afin de répondre à ce besoin. Dans l'entrepreneuriat collectif, les individus partagent les bénéfices et les risques. Ils ont envie d'entreprendre ensemble et non d'être en concurrence.

### 2.3. Entrepreneuriat occasionnel et entrepreneuriat durable :

Selon la durée de l'activité, l'entrepreneuriat occasionnel reprend les activités temporaires, journalières,... alors que l'entrepreneuriat durable correspond aux activités et surtout les sociétés dont l'exploitation dure longtemps.

### 2.4. Entrepreneuriat privé, entrepreneuriat public et entrepreneuriat social :

Ici, le critère est le statut juridique de l'entreprise. Le privé concerne les entreprises du secteur privé ; le public, les entreprises du secteur public et l'entrepreneuriat social concerne les différentes entreprises du secteur de l'économie sociale.

## 3. Les caractéristiques de l'entrepreneur:

Il existe chez l'entrepreneur quelque chose qui le distingue du reste de la population. Nous allons essayer de présenter les principales caractéristiques d'un entrepreneur :

**3.1. Preneur de risque :** Lors de la création d'entreprise, l'entrepreneur va assumer les risques de différentes natures :

-Risque financier : engager des fonds et rembourser des dettes.

-Risque professionnel : quitter un emploi pour créer une entreprise, s'engager dans l'inconnu.

-Risque d'ordre familial : créer une entreprise c'est consacrer plus de temps à son travail et moins à sa famille, en cas d'échec, apparition des difficultés familiales.

## Chapitre 01 Les fondements théoriques de l'entrepreneuriat.

**3.2. Leader :** L'entrepreneur en tant que leader est en mesure de guider, d'influencer et orienter les gens. De cette façon il peut gérer toutes ses activités commerciales avec facilité et moins de soucis.

**3.3. Stable :** L'entrepreneur doit posséder une vie stable, ainsi il pourra mieux gérer les situations tendues pendant les périodes difficiles.

**3.4. Charismatique :** L'intelligence de communiquer avec différents milieux de vie c'est à dire. Qu'il est capable de véhiculer les bons mots au bon moment afin de convaincre les clients.

**3.5. Honnête et digne de confiance :** Un entrepreneur honnête est dédié à attirer le client, car un client satisfait qui ne se sent pas trahit est un client potentiellement fidélisé.

**3.6. Optimiste :** c'est prévoir les choses de manière positive malgré toutes les circonstances compliqué ou conflictuelle qui peuvent entraver sa progression.

**Tableau n°1 :**Caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement.

Caractéristiques de l'entrepreneur
Innovateur
Leaders
Preneur de risque modéré
Indépendants
Créateurs
Energétique
Persévérants
Originaux
Optimistes
Orienté vers les résultats
Flexibles
Débrouillards
Besoin de réalisation
Internalité
Confiance en soi
Implication à long terme
Tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
Initiative
Apprentissage
Utilisation des ressources
Sensibilité envers les autres
Agressivité
Tendance à faire confiance
Argent comme mesure de performance

**Source :** Wtterwulge R, « la PME : une entreprise humain », Boeck université, 1998 , P 132.

## 4. Les étapes de l'entrepreneuriat :

La création d'une entreprise est une succession de plusieurs étapes nécessitant souvent de prendre des décisions très importantes. Le choix du futur chef d'entreprise sont parfois compliqués et l'œil avisé d'un professionnel est un atout considérable pour se lancer dans de bonnes conditions et être informé correctement sur les conséquences de chaque décision. Cependant les étapes sont les suivantes :

### 4.1. L'idée de projet :

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Elle doit être murement réfléchie, il en va de la réussite du projet. L'idée peut avoir de nombreuses origines<sup>6</sup> :

• L'expérience : Le créateur connaît le secteur sur lequel il souhaite se lancer pour y avoir déjà travaillé ou avoir baigné dedans pendant de nombreuses années. C'est par exemple l'ancien apprenti boulanger qui lance son commerce, l'ex-chargé de communication qui crée une agence de relation presse. Les avantages pour ce type de création sont évidents car les « règles du jeu » sont connues et les compétences techniques sont acquises.

• L'observation : Bien des idées naissent à la suite d'une simple observation du milieu environnant. Un manque, une demande non satisfaite, de nouveaux modes de consommation. C'est par exemple des parents confrontés à un problème de garde pour leur progéniture qui décident de lancer des crèches à horaires variables.

• L'opportunité : De nombreux concepts de produits, de services ou de prestations sont le fruit d'une remise en cause, d'une carence, d'une nouvelle législation qui ouvre et crée un nouveau marché. C'est par exemple le porteur de projet qui, suite à la réglementation européenne sur le recyclage des déchets électroniques, crée une société sur ce secteur.

• L'innovation pure : Créer un nouveau produit à fort contenu technologique, entraîne des besoins importants de capitaux mais la rentabilité s'avère normalement bien plus élevée que dans une activité banale où la concurrence est souvent très forte.

### 4.2. Etude de marché :

Etude de marché est une étape clé dans le montage d'un projet, elle permet de valider l'existence d'un marché, de déterminer le produit ou service le mieux adapté aux attentes des consommateurs, de fixer un juste prix, de choisir les canaux de vente et d'évaluer un chiffre d'affaire prévisionnel<sup>7</sup>.

Pour réaliser une bonne étude de marché, il faut faire une analyse de l'environnement de la future activité en rassemblant le plus de données général c.-à-d. :

• Repérer les concurrents : Pour se démarquer, il est essentiel de localiser les entreprises et commerces concurrents et d'identifier leurs forces et faiblesses.

---

<sup>6</sup> Valérie Froger « La création d'entreprise de A à Z » Ed DUNOD, P120.

<sup>7</sup> Valérie Froger « La création d'entreprise de A à Z » Ed DUNOD, P87.

•Connaitre sa cible : Apprendre à connaître sa cible, ses habitudes de consommation et ses besoins. Cette analyse permet de préparer une offre adaptée à la réalité

•Choisir des actions commerciales : Cette phase doit permettre de déterminer les actions à mettre en place pour entrer en contact avec la clientèle. L'ensemble des moyens qui permet d'agir sur un marché peut être classé en trois catégories :

-Faire de la publicité : via les pages jaunes, des panneaux publicitaire sur le lieu de vente ou alentour, la distribution de prospectus, la publication d'encarts dans la presse...

-Faire de la promotion : journées portes ouvertes, dégustations, participations à des foires et salons, cartes de fidélité...

-Faire de la prospection-reliance : porte-à-porte, relance téléphonique, opération de mailing...

### 4.3. Etude et choix de financement :

•Business plan: Ce document écrit permet à l'entrepreneur de formaliser son idée, de valider la viabilité économique de la future entreprise et par extension de convaincre les partenaires financiers d'y injecter des fonds. Pour être rassurés sur l'avenir de l'entreprise, banquiers et investisseurs demandent toujours à consulter ce dossier<sup>8</sup>.

Un bon business plan doit respecter quelques grandes règles de présentation. Le document ne doit pas dépasser les 30 pages. Toutes les pièces justificatives ou complémentaires (photos, articles, prototype...) doivent être regroupées en annexes. Pour faciliter la lecture, il est également recommandé de faire un mini sommaire et de commencer par une présentation synthétique du projet, de deux pages maximum.

Le business plan est composé de deux parties : une partie technique et une partie financière.

Dans la première partie, le créateur doit vendre son projet en décrivant très précisément son produit ou service.

La deuxième partie du business plan est la traduction financière de tous ces choix. Cette analyse chiffrée est composé de quatre tableaux prévisionnels. Le plan de financement initial permet de déterminer le montant de capitaux nécessaires au lancement du projet, le compte de résultat prévisionnel de savoir si l'activité sera capable de dégager un montant de recettes suffisant pour couvrir les charges entraînées par les moyens humains, matériels et financiers mis en œuvre. Le plan de trésorerie met, lui, en évidence, les éventuels déséquilibres entre les entrées et les sorties d'argent. Enfin le plan de financement à trois ans permet de vérifier si la situation financière de la nouvelle entreprise se maintient et même s'améliore. Au final, toute cette démarche doit conduire à la construction d'un projet cohérent et viable.

---

<sup>8</sup> Valérie Froger « La création d'entreprise de A à Z »Ed DUNOD, P26, P27

## Chapitre 01 Les fondements théoriques de l'entrepreneuriat.

---

•Statut juridique : On entend par forme juridique le cadre juridique qui permet à l'entreprise de voir le jour en toute légalité. Que l'activité soit commerciale, industrielle, artisanale ou libérale, l'entrepreneur a le choix entre deux formes juridiques : l'entreprise individuelle ou la société (SARL, SA, EURL...) <sup>9</sup>

Le choix entre entreprise individuelle ou société se fait en fonction de plusieurs critères :

-La nature de l'activité : c'est rare mais certaines activités imposent d'elles-mêmes le choix de la forme juridique. C'est le cas par exemple des débits de tabac qui doivent être exploités en entreprise individuelle ou en SNC (Société en non collectif).

-La volonté de s'associer ou non : seule la société permet de créer une entreprise à plusieurs. Le créateur qui veut rester maître à bord choisira l'entreprise individuelle ou l'EURL.

-Les règles de fonctionnement de l'entreprise : elles varient selon la forme juridique choisie. En entreprise individuelle, elles sont réduites à leur minimum car l'entrepreneur prend toutes les décisions et engage sa seule responsabilité. Le choix de la société impose davantage de formalisme car le dirigeant n'agit pas en son nom mais au nom de la société. Il doit consulter ses associés pour toutes les grandes décisions qui touchent à la vie de l'entreprise.

-Les besoins financiers : une société et une entreprise individuelle n'exigent pas les mêmes besoins. Si les besoins sont conséquents, la création d'une SA ou d'une SAS peut être judicieuse, notamment pour ouvrir le capital à des investisseurs.

-Le régime social : il diffère selon que l'activité est exercée en société ou en entreprise individuelle. L'entrepreneur est ainsi soumis au régime social des indépendants s'il est entrepreneur individuel, gérant d'EURL ou gérant majoritaire de SARL. Il cotise au régime des salariés s'il est gérant minoritaire ou égalitaire de SARL, PDG ou DG (directeur général) de SA.

-Le régime fiscal : là aussi, et selon la forme juridique choisie, les bénéfices de l'entreprise sont soumis soit à l'impôt sur le revenu (entreprise individuelle, EURL) soit à l'impôt sur les sociétés (SARL, SA). Dans le premier cas, la déclaration fiscale prend en compte les revenus personnels du créateur et le bénéfice de l'entreprise. Dans le second, seuls les bénéfices de la société sont déclarés.

•Les aides à la création d'entreprise : Dans le cadre du projet, il convient de se renseigner sur toutes les aides possibles.

-Plusieurs dispositifs d'aides sont prévus pour les demandeurs d'emplois : exonération temporaire de charges sociales, maintien des allocations pôle emploi ou versement d'une partie du reliquat des droits pôle emploi sous forme de capital.

---

<sup>9</sup> Valérie Froger « La création d'entreprise de A à Z » Ed DUNOD, P111, P112.

- Des organismes de soutien à la création d'entreprise peuvent vous attribuer des aides : prêts à taux zéro, accompagnement...

-Ensuite, des aides spécifiques peuvent être prévues par la région

-Enfin, vous pouvez également solliciter des aides en fonction de la nature de votre activité. Les projets innovants peuvent par exemple être subventionnés.

### **Section 02 : Historique et évolution de l'entrepreneuriat en Algérie.**

Dans cette section nous présenterons l'historique et l'évolution de l'entrepreneuriat en Algérie<sup>10</sup>.

#### **1. L'entrepreneur de l'Algérie indépendante (les décennies 60 à 70) :**

Juste après l'indépendance, L'Algérie s'est engagée dans un ambitieux programme de développement visant à assurer la transformation locale des richesses et à accroître leur utilisation à l'intérieur de l'économie. L'objectif principal de la politique de développement suivie est de transformer l'économie algérienne en y implantant une industrie de base, en procédant à des transformations des rapports de propriété au sein de l'agriculture et en maîtrisant le commerce extérieur à l'aide des instruments de l'Etat .

L'Etat comme instrument de réalisation et de réussite du projet du développement économique et sociale se voit confier trois fonctions essentielles : une fonction économique en tant que « grand entrepreneur » devant mettre en place et conduire une économie étatique moderne ; une fonction sociale redistribuer faisant de lui un Etat-providence et enfin une fonction de socialisation et de disciplinarisation du citoyen et de la société.

Pendant toute la période (1962-1989) une rapide revue de l'histoire économique et politique, nous rappelle un système politique basé sur un parti unique et un modèle économique centralement dirigé. L'Etat a été pendant plus de 30 ans le principal entrepreneur et employeur, il s'impose ainsi comme propriétaire du patrimoine des entreprises et responsable de leur création, mais aussi de leur gestion. Pour assurer son contrôle sur la gestion de ses entreprises, l'état a mis en place des dispositifs multiples. Il assume également les résultats de leurs gestion comme on peut l'observer à travers les nombreuses opérations répétées d'assainissement financier prises en charges par le trésor public durant cette période et destinées à rétablir les équilibres financiers de ces entités en déficit chronique .

L'entrepreneur privé de son côté était vu comme « un profiteur » et était accusé d'appartenir à une classe de bourgeoisie exploiteuse (charte nationale de 1976). Pour lutter contre toute forme d'exploitation, l'état algérien a limité le champ de l'entrepreneuriat privé. Les entrepreneurs ne doivent investir que dans des activités complétant celles des grandes entreprises d'Etat. La taille de leur affaire ne doit pas dépasser le seuil d'une entreprise moyenne.

---

<sup>10</sup>Melbouci L « Le capital social et le comportement innovateur de l'entrepreneur algérien , communication au colloque international sur l'entrepreneuriat et la PME , Belgique , Octobre , 2008

Il est évident de signaler que l'entrepreneur, même s'il n'a pas été écarté de l'activité économique durant cette période, était encadré par un environnement spécifique : marché non concurrentiel, prix fixés administrativement, monopole d'Etat, bureaucratie (bancaire et administrative) pesante et corruption touchant les différentes sphères de l'économie.

### **2. Les décennies 80-90 : L'essor de l'entreprise privée :**

Début des années 80, le processus de désengagement de l'état a ouvert la porte à l'émergence et au renforcement du secteur privé qui jusque-là était principalement concentré dans trois branches : l'industrie alimentaire, le textile et les matériaux de construction.

La loi de 1982 relative à l'encouragement et à l'investissement privatif vise à insérer davantage le secteur privé dans le système de planification nationale et lui faciliter notamment l'accès au crédit et aux importations. Toutefois, vu les événements environnementaux internes et externes, l'Algérie a brusquement rompu avec son système économique ; elle se lance, à la fin des années 1980, dans la mise en place d'une nouvelle organisation axée sur le marché. Là il y a lieu de s'interroger sur la nouvelle vision de l'entrepreneuriat algérien.

### **3. L'entrepreneur de l'Algérie en transition vers l'économie de marché (A partir de 90) :**

La décennie 1990 marque inéluctablement un tournant dans le processus de libéralisation de l'économie algérienne. En effet, après l'échec du socialisme et les déficits de la plupart des grandes entreprises d'Etat, l'Algérie lance de grandes réformes pour instituer l'économie de marché, un arsenal juridique considérable a été développé notamment au cours de l'année 1990 pour asseoir les bases d'une telle transformation : libération des prix (loi 90-01 du 14 avril 1990 sur la monnaie et le crédit, loi de février 1990 sur la fixation des salaires sur une libre négociation (salariés — employeurs), abolition du monopole sur le commerce extérieur, ouverture du capital de certaines entreprises publiques à des actionnaires privés (ordonnance 95-22 du 26 août 1995, ordonnance 97 -12 du 19 mars 1997) et création d'un marché financier en 1996.

D'un autre côté, l'Etat a entrepris sous la pression des institutions monétaires internationales (FMI, banque mondiale...) d'encourager l'investissement privé en lui facilitant l'accès au crédit et en diminuant la bureaucratie qui pèse lourdement sur son développement. Ainsi, le nouveau dispositif législatif et réglementaire garantit plus de liberté aux entreprises privées et aux entrepreneurs en prenant soin de les orienter vers une dynamique beaucoup plus productiviste que spéculative. L'Etat vise l'entrepreneur comme acteur principal du développement économique de la nouvelle orientation. Désormais, l'entrepreneur est mis au centre de la réflexion pour l'élaboration des politiques de développement.

Plusieurs institutions ont vu le jour rien que pour aider l'entrepreneur à créer et accroître son affaire. À titre d'exemple, l'Etat a adopté en 2003 une action pour promouvoir et relancer le secteur de l'artisanat. Dans cette phase de transition, l'Etat algérien continue d'assurer un rôle incitatif par l'intermédiaire de l'agence de promotion et de soutien à l'investissement (APSI) qui, grâce aux différents avantages fiscaux qu'elle accorde aux

nouveaux entrepreneurs, a entraîné un mouvement important de création de petite et moyenne entreprise. Avec la montée du chômage plus récemment surtout les jeunes moins de 30 ans (qui représentent près de 70 % de la population) a suscité la création d'aides financières incitatives à la création d'entreprises développées en leur direction dans le cadre de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ). Il reste à signaler qu'il existe un décalage entre les textes et lois réglementaires encourageant la liberté d'entreprendre et leur mise en œuvre.

#### **4. Les facteurs explicatifs de la privatisation en Algérie :**

Les réformes n'ont pas eu un impact concret sur le comportement des entreprises publiques, mais suite à une combinaison de nombreux facteurs et aux encouragements de la FMI et la banque mondiale, à partir de la fin des années quatre-vingt, l'état décide d'introduire des réformes structurelles de son économie et adopter le principe de la privatisation. Parmi les facteurs explicatifs de l'adoption de ce principe :

- L'inefficacité décevante d'un important secteur public qui a coûté des dizaines de milliards de dinars, sur laquelle toute la stratégie nationale du développement économique et social a été bâtie.
- Le choc pétrolier de 1986 qui représente la principale source de financement extérieur de l'industrialisation.
- La crise de l'endettement qui a consacré la faillite du système.
- Le courant libéral avec sa conception du rôle économique de l'état
- La croissance démographique très élevée ; il ne fut plus possible à l'état de satisfaire les nouvelles aspirations d'une jeunesse de plus en plus critique à l'égard du pouvoir.

#### **Section 03: Les obstacles à l'entrepreneuriat :**

Dans cette section nous présenterons les principaux obstacles à la création d'entreprises observés dans les pays sous-développés puis nous citerons le cas spécifique de l'Algérie<sup>11</sup>.

##### **1. Obstacles dans les pays sous développés.**

Parmi tous les obstacles qui peuvent entraver la création d'une entreprise, on présente uniquement les principales contraintes rencontrées.

##### **1.1. Des réseaux sociaux et d'entreprises insuffisants :**

Dans les zones en difficulté, les réseaux sociaux et économiques sont souvent limités. Les chômeurs n'ont souvent que peu de liens sociaux. Ils tendent à rencontrer surtout d'autres

---

<sup>11</sup> Bernard Belletante, Nadine Levratto et Bernard Paraque : « Diversité économique et mode de financement des PME » ; Edition L'harmattan, 2012.

chômeurs. Il leur manque souvent les informations et les contacts qui pourraient ouvrir la voie à un travail non qualifié ou semi-qualifié (Smith, 1999).

### **1.2. Une faible demande effective dans l'économie locale :**

Une faible demande effective traduit la faiblesse des revenus et de l'épargne dans la population locale.

### **1.3. La valeur et le mode d'occupation des logements :**

Dans de nombreuses zones défavorisées, la valeur des logements est faible et/ou les entrepreneurs potentiels sont locataires. Cela peut constituer une difficulté pour la création d'entreprise, car le logement est une source importante de garantie pour l'obtention des financements nécessaires à la création (et au développement) de nouvelles entreprises.

### **1.4. Les difficultés d'accès aux financements :**

Le problème des difficultés d'accès aux financements comporte plusieurs aspects. D'un côté, la faiblesse des actifs financiers que peuvent posséder les groupes les plus pauvres peut limiter leurs possibilités d'offrir les garanties nécessaires à l'obtention d'un prêt. En outre, les finances nécessaires à la création d'entreprise proviennent généralement des ressources propres du créateur, de sa famille et de ses amis. Mais dans les zones défavorisées, la plupart de ces personnes n'ont que des revenus et une épargne faible, ce qui peut rendre difficile la création d'entreprise et/ou nécessiter un volume plus important d'emprunt bancaire. Les études montrent que la durée de chômage d'un entrepreneur peut jouer un rôle important pour déterminer le volume de l'investissement initial dans la nouvelle activité (Cowling et Hayward, 2000). De ce fait, ils peuvent avoir tendance à créer leur entreprise dans des secteurs qui exigent peu de capitaux et où les difficultés d'accès sont minimales, ou elles sont par conséquent confrontés en général à une concurrence sévère et où leur taux de survie sont faibles.

Un autre aspect de la question du financement est celui de la discrimination. Pour diverses raisons, certaines minorités ethniques sont concentrées dans certaines localités. Il est manifeste que dans certains pays il existe des groupes minoritaires qui ont des difficultés d'accès aux prêts bancaires. Ainsi par exemple, Blanchflower et al. (1998) examinent si la probabilité d'obtenir des prêts aux Etats-Unis varie selon différents groupes raciaux présentant les mêmes caractéristiques financières. Cette étude rigoureuse fait aussi état d'observations selon lesquelles les entrepreneurs membres d'une minorité ont beaucoup plus de probabilités d'être découragés de rechercher du crédit pour financer leurs activités.

### **1.5. L'absence d'expérience et de qualifications professionnelles des habitants :**

Il est évident que tous les habitants des zones défavorisées ne sont pas dépourvus de compétences professionnelles et /ou entrepreneuriales. Mais il est vrai que souvent les personnes qui possèdent les compétences et l'expérience voulues y sont relativement rares. Les créateurs d'entreprise tendent à tirer profit de leur expérience professionnelle pour se lancer. Ainsi, comme l'ont fait de nombreuses études du même genre, Fielden et al. (2000)

constatent que plus de 80 % des entrepreneurs ont créé leur entreprise à partir de leur expérience professionnelle. Les populations constituées d'individus qui n'ont pas ou peu travaillé précédemment tendent à présenter des projets plus rarement viables.

Les compétences et l'expérience sont capitales aussi pour la survie de l'entreprise. Cressy(1999), par exemple, montre que si l'on met de côté les effets du capital humain, le capital financier est relativement peu important comme déterminant de la longévité des entreprises. L'activité des nouveaux travailleurs indépendants issus du chômage tend à avoir une durée de vie plus courte que celle des personnes qui viennent de l'emploi. Dans le même ordre d'idées, Cowling et Hayward(2000) montrent que les entreprises créées par des chômeurs de courte durée ont plus de chances de survivre que celles créées par des chômeurs de longue durée. Ils constatent un effet de seuil à 12 mois de chômages, au-delà duquel les probabilités de survie de l'entreprise baissent considérablement.

Une expérience professionnelle dans la branche d'activité dans laquelle l'entrepreneur se lance est un autre facteur déterminant pour la survie de l'entreprise. Les études montrent que les transferts intrafamiliaux de compétences et de connaissances sont un facteur important de l'entrée dans le travail indépendant. On constate aussi que le désir de créer sa propre entreprise est plus fréquent chez les personnes qui travaillent déjà dans une petite entreprise (Storey,1994). Tout cela montre bien que là où le chômage est élevé et de longue durée et où les niveaux moyens de capital humain sont faibles, il y a toutes chances que l'esprit d'entreprise manque.

### **1.6. Les obstacles culturels :**

Les obstacles culturels peuvent être constitués par la barrière de la langue et le manque d'affinités des habitants avec les institutions en place.

### **1.7. L'absence de motivation personnelle :**

Une longue période de chômage ou d'inactivité peut entraîner un manque de motivation personnelle.

### **1.8. La concentration sectorielle :**

Les localités pauvres abritent souvent une proportion excessive d'entreprises dont l'activité abritent souvent une proportion excessive d'entreprises dont l'activité s'exerce sur des marchés matures, à faible croissance, faciles d'accès. Ce sont des branches d'activité qui ont des besoins en qualification et en capitaux relativement limités. Le phénomène de la concentration sectorielle a des conséquences importantes sur le choix de la politique à suivre. En particulier, il a un rapport direct avec la gravité des effets d'éviction d'entreprises nouvelles.

### **1.9. Les taux élevés de délinquances :**

La délinquance est souvent un grave problème pour les habitants des quartiers défavorisés. Elle oblige aussi les entreprises à investir dans des moyens improductifs comme

les systèmes de sécurité. En outre, la crainte qu'elle suscite peut éloigner les travailleurs qualifiés et mobiles. Les études consacrées aux entreprises de centres-villes qui réussissent montrent que la délinquance et le vandalisme réels ou perçus représentent un handicap pour les affaires.

### **1.10. Les problèmes de sorties du dispositif de transferts sociaux :**

La complexité des régimes de prestations, et les problèmes que pose la sortie de ces régimes, peuvent faire obstacles à l'activité entrepreneuriale. S'installer comme travailleur indépendant peut entraîner la perte de tout un éventail de prestations dans le domaine de l'assurance-chômage, du logement, de la fiscalité locale, des cantines scolaires, des congés de maternité, de soins dentaires et autres soins de santé. Les personnes qui envisagent de créer une entreprise peuvent voir leur situation se détériorer dans un premier temps s'ils perdent leurs prestations avant de tirer un revenu de leur entreprise. L'exclusion des travailleurs indépendants de toute une série de prestations liées à l'exercice de l'emploi risque aussi de décourager certains chômeurs de s'engager dans cette voie.

D'une façon générale, la proportion de ménages ou les deux partenaires sont au chômage et/ou bénéficiaires de prestations est relativement élevée dans les localités pauvres. Cela peut se traduire, pour les ménages dont les deux partenaires bénéficient de prestations obéissant à différents critères individuels et familiaux par une dynamique économique et sociale complexe qui peut avoir un effet dissuasif à l'égard de l'entreprise et du travail. Les travailleurs indépendants peuvent aussi être obligés de remplir une multiplicité de formulaires administratifs de toutes sortes à l'adresse des administrations locales et nationales. Si les différentes administrations n'harmonisent pas leur exigences de renseignements ainsi que les méthodes qu'elles utilisent officiellement comme travailleurs indépendants et de créer leur entreprise. Là où une fraction importante de la population perçoit des prestations sociales ou des allocations de chômage, ces problèmes risquent de revêtir une importance particulière. Cela dit, la mesure dans laquelle la conception et l'administration des diverses prestations en question relèvent des collectivités locales varient d'un pays à l'autre.

### **1.11. La réglementation nationale :**

On constate une corrélation négative entre les coûts de l'enregistrement d'une entreprise nouvelle et le taux de création d'entreprise. On a en effet établi une première approximation des liens entre les coûts de démarrage d'une activité et les variations des niveaux de l'emploi dans diverses grandes économies de l'OCDE. La réglementation détermine le coût administratif de la création et de la gestion d'une entreprise. Elle peut aussi influencer sur les conditions d'accès à des financements et sur l'existence d'autres options que l'entrepreneuriat. Les différentes études s'accordent à constater que c'est pour les petites entreprises que le poids de la réglementation est le plus lourd. Ainsi, en Australie, Chapman et al (1998) observent que les coûts internes du respect des obligations fiscales sont trop élevés pour les petites entreprises. La compréhension même de la fiscalité peut poser problème (Fielden et al, 2000). Depuis peu, dans nombre de pays de l'OCDE, les propositions de réglementation pouvant avoir une incidence sur les petites entreprises doivent s'accompagner

d'une analyse de l'impact réglementaire, et presque tous les pays membres ont ces dernières années adopté des mesures pour réduire le poids de la réglementation pour les petites entreprises.

Les obstacles légaux ou réglementaires au travail indépendant varient selon les pays. Au Royaume-Uni, par exemple, n'importe qui est légalement habilité à entreprendre une activité indépendante dans presque tous les secteurs, sauf dans les professions comptables, juridique et médicales. En revanche, en Allemagne, cela peut nécessiter d'avoir des qualifications professionnelles. La réglementation porte dans ce cas sur des aspects aussi divers que les droits et avantages des travailleurs salariés, la sécurité sociale, le fonds de logement, la santé et la sécurité, l'information, l'environnement, les mesures sanitaires et la qualité, la fiscalité fédérale et locale, les droits de propriété intellectuelle et dans certains cas le contrôle et les règles relatives aux sites.

Des réglementations locales rigides sur le travail à domicile peuvent aussi être un frein à l'entrepreneuriat (Phillips, 2002). A une époque où se développent le commerce électronique et l'entreprise à domicile, certaines de ces réglementations sont peut-être dépassées.

### **2. Contraintes de création d'entreprise en Algérie:**

Malgré la multiplicité des dispositifs et structures d'appui à la création d'entreprises, les résultats de la création d'entreprises restent encore faibles. Les contraintes les plus souvent relevées et dénoncées par tous les opérateurs économiques que toutes les enquêtes nationales ou locales permettent de dire que le territoire algérien, en même temps, qu'il confère des opportunités pour l'implantation et donc la création des entreprises de manière générale et privées de façon particulière présente également des forces répulsives dont la typologie se fixe autour des contraintes suivantes :

#### **2.1. Les contraintes géographiques :**

Celles-ci sont issues de la nature même du territoire. Elles représentent des obstacles préliminaires que les promoteurs de projets industriels subissent avant d'entamer leurs démarches pour la mise en œuvre de leur projet d'investissement. Les contraintes géographiques peuvent être appréhendées à travers deux principaux critères : le relief et l'état du foncier.

##### **2.1.1 Le relief :**

Pour ce qui est du relief, l'espace algérien se caractérise par un ensemble de montagnes et quelques plaines au nord tandis que le sud est complètement désertique. Les autres éléments (climat, réseau hydrique...) sont aléatoires surtout ces dernières années. Ceci rend difficile le processus d'implantation des activités économiques en général et industrielles en particulier. Le relief hostile engendre un déséquilibre spatial en termes d'entreprises et une hypertrophie au niveau des espaces urbains. Il s'avère que la majorité est concentrée au nord-centre avec une moyenne de 9,3 PME/1000 habitants, ce qui demeure encore insuffisant ; la bonne norme serait de 20 PME/1000 habitants. Les PME privées sont à un taux de près de 39% au nord centre, de 11,6% dans la région est des Hauts plateaux et de 5,2 % au sud-est. En

effet, les caractéristiques du relief plutôt désavantageuses pour la localisation des activités économiques fait que l'état du foncier industriel, considéré comme l'un des principaux facteurs recherchés par les entreprises, est une ressource rare<sup>12</sup>.

### **2.1.2. La problématique du foncier industriel :**

Le foncier constitue une ressource clé limitée et un élément déterminant dans toutes les politiques de développement économique. Il est l'un des plus importants problèmes socioéconomiques rencontrés dans la création des PME en Algérie et il demeure incontestablement une contrainte majeure pour les investisseurs. L'historique de la propriété foncière en Algérie dénote une extrême confusion de la situation physique et juridique des biens fonciers, aggravée par la défaillance du système de publicité foncière et l'absence d'un cadastre général. En dépit de la diversité et de la multiplicité des mesures et des réformes multidimensionnelles qui sont menées au pas de charges en faveur du secteur de la Pme, les résultats ne sont pas encore à la hauteur des attentes du secteur dus essentiellement à la persistance de certaines entraves qui sont souvent dénoncés par les porteurs de projets. Parmi celles-ci, la contrainte du foncier fait l'unanimité et représente, selon une analyse effectuée par le ministère de la PME, à 35% des requêtes des investisseurs. Ces dernières portent, notamment, sur la difficulté d'accès au foncier, l'absence d'information sur les disponibilités foncières, la gestion obsolète des zones industrielles et d'activités, la non régularisation des titres de propriétés, les prix inaccessibles.

### **2.2. Les contraintes administratives :**

Malgré les premiers effets de la stratégie de libéralisation prônée dans le cadre de l'ajustement structurel, l'économie algérienne reste très contrôlée : l'assouplissement du cadre administratif dans lequel fonctionnent les Pme apparaît comme un processus graduel, dans un environnement très marqué par l'expérience socialiste.

- Les contraintes administratives qui se traduisent par la nature des règles formelles, et les dossiers exigés par les différentes structures (le registre de commerce par la CNRC , autorisation d'exploitation par les services de la Wilaya, l'attestation d'hygiène, l'attestation d'éligibilité, l'attestation de conformité et autres) et surtout le manque de coordination entre ces structures poussent parfois les promoteurs à détourner leur projet de son objectif initial ou à le localiser dans d'autres territoires ou carrément à abandonner leur initiative

- Ces difficultés sont accentuées par le manque de transparence ou l'inexistence d'informations entre les différents partenaires qui, sont intégrés dans le processus de création d'entreprises: le promoteur, l'ANSEJ, l'ANDI, le Trésor, la banque, la caisse ou le fonds de garantie etc. L'opacité de l'information au niveau de ces organismes laissent sans réponse les diverses interrogations des jeunes promoteurs qui, découragés, n'aspirent qu'à fuir vers un pays étranger développé où les circuits administratifs paraissent plus adéquats, sans doute plus accueillants...

---

<sup>12</sup> Revue ; « La problématique de la création des entreprises : une application sur les PME algériennes », 2013, P6.

- Par ailleurs, la logique de protection de l'environnement et la nécessité d'aménagement du territoire se trouvent controversées par les attentes des entrepreneurs privés. A titre d'exemple, les interventions des Pouvoirs Publics empêchent l'implantation de projets portant atteinte à l'environnement, c'est le cas de localisation d'unités industrielles à proximité de cours d'eau, d'ateliers de fabrication à côté des habitations...

### **2.3. Les contraintes relatives au marché :**

L'accès au marché en amont et en aval constitue l'un des principaux objectifs de l'entrepreneur lors du lancement de son projet. En amont, l'essentiel de ses approvisionnements que se soit en matières premières, en fournitures ou en biens d'équipement proviennent de l'extérieur. Ceci occasionne non seulement des paiements en devises qui, parfois, faute d'obtention dans les circuits formels, les entrepreneurs subissent l'emprise du marché informel. Ils font face également à de multiples tracasseries au niveau des services douaniers et des réseaux de financement qui induisent des irrégularités de livraison et de longs délais dans le traitement des dossiers. En aval, c'est-à-dire, sur le marché d'écoulement des produits, les entreprises font face à une double concurrence : d'une part, entre elles, et d'autre part, subissent la concurrence des produits étrangers importés légalement ou par le secteur informel.

### **2.4. Les contraintes technologiques :**

Tout processus de création d'entreprises nécessite une technologie et des équipements qui, en Algérie, s'acquièrent généralement auprès de pays étrangers notamment le marché européen (France, Espagne, Italie, Allemagne...). Ce qu'implique la maîtrise de la technologie incorporant des systèmes informatiques et électroniques nécessitent des compétences adéquates, les porteurs de projets sont limités par leur formation et leur expérience, non seulement, en matière commerciale et managériale mais surtout dans le domaine technologique,

### **2.5. Les contraintes de financement :**

La question du financement, a été de tout temps, au centre de la problématique de création et développement des Pme en Algérie. Ces dernières rencontrent des obstacles à l'accès au financement notamment à cause des taux d'intérêts élevés, le manque et l'insuffisance du montant accordé par rapport à la taille du projet, des lourdeurs dans l'octroi des crédits et l'absence d'institutions de micro finance ; lenteurs dans la décision d'octroi de crédit ; consistance de garantie..... A cet effet, les banquiers algériens sont toujours réticents à accorder leur concours aux PME.

### **Conclusion :**

L'entrepreneuriat constitue un phénomène qui au cours du temps a pris plusieurs significations selon plusieurs auteurs. Il est confronté à plusieurs obstacles lors de la création d'entreprises telles que les contraintes administratives, géographiques et de financement.

Ceci dit la promotion de l'entrepreneuriat est aujourd'hui l'une des grandes priorités de la politique économique algérienne. C'est pourquoi une grande partie des financements de l'encouragement à la création furent en direction des demandeurs d'emploi.

De ce fait, l'Etat algérien a mis en place plusieurs dispositifs qui jouent un rôle actif dans le développement des petites et moyennes entreprises et l'amélioration de leurs secteurs. Afin d'inciter et aider les jeunes sur le projet d'avenir d'entreprise. Pour mieux expliquer le concept de PME, ce dernier fera l'objet du deuxième chapitre.

# ***Chapitre II***

## **Introduction :**

Pendant très longtemps, en Algérie, les PME ont été négligées car la grande préoccupation des pouvoirs publics s'articulait autour de la grande organisation. L'Etat à considérer l'entreprise publique comme l'instrument privilégié de la réalisation de sa politique économique, c'est à elle que revient le développement du pays.

En Algérie comme les autres pays, les petites et moyennes entreprises constituent la grande partie du tissu économique.

La création des PME ne cesse d'augmenter en Algérie surtout à partir de l'année 2000 suite aux mesures d'accompagnement apportées par l'Etat algérien.

La PME joue un rôle important dans la vie économique, elle est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction au besoin économique et social en matière de croissance économique et d'absorption de chômage

Au cours de ce chapitre, nous allons présenter dans la première section la définition de la PME, ses caractéristiques, sa position dans le développement de l'économie, ainsi que les principales évolutions de la théorie financière. Dans la section 2 nous exposons les différents besoins et types de financement et enfin dans la dernière section les dispositifs de financement.

## **Section 01 : Concept de base de la PME.**

Dans cette section on s'intéresse à la définition de la PME, ses caractéristiques ainsi que sa position dans le développement de l'économie.

### **1. Définition de la PME :**

La définition de la PME pose un problème épineux, elle a fait l'objet de plusieurs écrits et controverses, ainsi que plusieurs révisions mais toutes les tentatives d'une définition universelle ont été abandonnées au profit des définitions élaborées en fonction des conditions propres à chaque pays. La PME peut être définie selon deux approches différentes : l'approche quantitative et l'approche qualitative.

#### **1.1. Définition quantitative de la PME :**

Selon cette approche, la définition de la PME se base principalement sur trois critères à savoir :

- Le nombre de salariés.
- Chiffre d'affaires.
- Le capital social.

**1.1.1. Selon le nombre de salariés :**

L'effectif employé est un indicateur pertinent, mais en pratique, son évaluation est difficile du fait de la variation des définitions d'un organisme à un autre. L'effectif est un critère initial essentiel pour déterminer dans quelle catégorie s'inscrit une PME. Il couvre le personnel employé à temps plein, à temps partiel ou de manière saisonnière.

Selon R.Wtterwulghe, le nombre d'effectif employé peut répertorier les PME en trois catégories :

- Des très petites entreprises, qui sont toutes les unités employant moins de (10) salariés.
- Des entreprises dont le nombre de travailleurs varient entre dix (10) et quarante-neuf (49) employés et qui sont identifiées par petites entreprises.
- Celles employant de cinquante (50) à cinq cent (500) employés, ces entreprises sont considérées comme de moyennes entreprises.

Ce critère est le plus couramment utilisé par la quasi-totalité des pays développés pour la détermination de la catégorie d'appartenance d'une entreprise.

**1.1.2. Selon le chiffre d'affaires :**

Le chiffre d'affaires est un indicateur qui permet l'évaluation du patrimoine de l'entreprise. Il est considéré comme le seul critère financier essentiel reflétant l'importance et le poids de l'entreprise<sup>13</sup>.

R.Wtterwulghe (1998) souligne l'influence de ce critère car ce dernier a le désavantage d'être soumis aux fluctuations monétaires (inflation). Il peut être manipulé pour des raisons fiscales.

**1.1.3. Selon le capital social :**

Le capital social est constitué par l'ensemble des apports des propriétaires de l'entreprise au moment de sa constitution ou au cours de son existence.

Toutefois, cet indicateur ne peut être accessible que si l'entreprise publie son bilan, chose qui n'est pas vérifiée pour toutes les PME en Algérie.

---

<sup>13</sup>Julien .P.A . « Les PME bilan et perspective », Ed Broché, 1994.

**Tableau n°2** : Les principaux éléments de détermination d'une PME.

Catégorie d'entreprise.	Salariés.	Chiffre d'affaires (en DA).	Total bilan (en DA)	Nombre de PME	%
Moyenne	De 50 à 250	200 millions à 2 milliards	100-500 millions	3196	0.30
Petite	De 10 à 49	< 200 millions	< 100 millions	21202	2.00
Micro entreprise.	De 1 à 9	< 20 millions	< 10 millions	1035891	97.7

**Source** : Bulletin d'information statistique de la PME N°31, Ed Novembre 2017.

## 1.2. Définition qualitatif de la PME :

Au-delà des critères d'ordre quantitatifs qui se basent sur des éléments mesurables, il est intéressant d'identifier d'autres critères dits « internes » à l'entreprise, à savoir :

- Les objectifs de la direction.
- La dimension humaine et la qualité de gestion de l'entreprise.
- Le niveau de technologie.

### 1.2.1. Les objectifs de la direction :

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

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

Ces buts ne sont pas envisagés séparément des entrepreneurs, ils combinent, cela permet d'observer deux principaux types d'entrepreneurs selon MARCHESNAY et JULIEN 1987 :

- Le PIC (pérennité, indépendance, croissance) : Ce chef d'entreprise cherche à accumuler du patrimoine des actifs, accorde la priorité à la pérennité de son affaire, utilise des capitaux d'origine familiale, car il craint de l'endettement, favorise une logique d'accumulation au détriment d'une rentabilité apparente.
- Le CAP (croissance, autonomie, pérennité) : C'est un entrepreneur qui favorise les activités à croissance forte, et sans doute risquée, cherche l'autonomie de décision et ne s'inquiète pas des problèmes d'indépendance du capital. En revanche, il ne sera pas préoccupé par la pérennité de son affaire.

**1.2.2. La dimension humaine et la qualité de gestion de l'entreprise :**

Ce critère prend en considération les aspects de gestion de l'entreprise et s'intéresse surtout aux éléments liés à la personnalité du dirigeant de la PME. La PME est définie comme étant « une entreprise dans laquelle, le chef d'entreprise assume personnellement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales de l'entreprise ; quel que soit la forme juridique de celle-ci ».

**1.2.3. Niveau de technologie :**

Un autre critère interne pouvant nous faire appréhender le fonctionnement de l'entreprise est son activité caractérisé par son niveau de technologie. Ce niveau varie entre un niveau accessible (à la concurrence par exemple) et un niveau qui est plus difficilement accessible (procédé complexe).

**2. Définition de la PME selon la loi Algérienne<sup>14</sup> :**

La PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou de services :

- employant une (1) à deux cent cinquante (250) personnes ;
- dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas quatre (4) milliards de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un (1) milliard de dinars algériens ;
- et qui respecte le critère indépendance tel que défini au point 3, ci-dessous.

Au titre de la présente loi, il est entendu par :

- Personnes employés : le nombre de personnes correspondant au nombre d'unités de travail-année (UTA), c'est-à-dire au nombre de salariés employés à temps plein pendant une année. Le travail partiel ou le travail saisonnier Etant des fractions d'unité de travail-année. L'année à prendre en considération pour une PME en activité est celle du dernier exercice comptable clôturé.
- Seuils pour la détermination du chiffre d'affaires ou pour le total du bilan : ceux afférents au dernier exercice clôturé de douze mois.
- Entreprise indépendante : l'entreprise dont le capital n'est pas détenue à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ne correspondant pas à la définition de la PME.

**3. Caractéristiques des PME en Algérie :**

Selon une étude sur les PME, on peut résumer les caractéristiques des PME en développement dans les points suivants :

- La faible capacité des petites entités à faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé.

<sup>14</sup> JOURNAL OFFICIEL DE LA REPUBLIQUE ALGERIENNE N° 02 ; Janvier 2017 ; P5.

- L'existence des préjudices défavorables envers l'initiative privée, d'une prise de distance et d'une méfiance réciproque entre le secteur privé et public.
- La dominance des entreprises publiques dites nationales dans les secteurs stratégiques et la prédominance du secteur public dans la promotion des exportations et des investissements.
- Le manque d'information économiques et des données statistiques pertinentes, actualisées sur les PME et les institutions de soutien.
- Un nombre élevés des TPE dans le tissu des PME et le poids important du secteur informel dans l'activité économique.

Aujourd'hui, les PME algériennes ont des caractéristiques, qui ne sont pas homogènes et varient d'un secteur d'activité à un autre, selon la dimension de l'entreprise et la région de son implantation. Donc, on peut dire que, les PME en Algérie se distinguent, en plus de celles partagées par leurs homologues des pays en développement cités précédemment, par les caractéristiques suivantes :

- Une structure financière souvent fragile et la prédominance du capital amical (familial).
- Une concentration relative dans les secteurs de la production des biens de consommation et des services.
- Prépondérance des micros-entreprises (90 % des PME en Algérie (2013) appartiennent à la catégorie des TPE avec moins de 10 salariés).
- Compétences et qualification professionnelles des dirigeants des PME sont souvent non justifiées (faible capacité managériale).
- Faiblesse de l'accumulation technologique
- Quasi-absence de l'innovation et manque d'inventivité
- Manque d'information fiables, pertinentes et actualisées.
- Une grande souplesse structurelle et un manque de spécialisation

Cette nomenclature des caractéristiques est loin d'être exhaustive, plusieurs caractères peuvent être rencontrés chez ces entreprises .On peut citer entre autre, la prépondérance d'une culture verbale dans le travail et le faible recours à la culture savante (les chefs des PME, ne définissent (par écrit) que rarement leurs plans de stratégie et d'exécution.<sup>15</sup>

Pour mieux cerner les particularités des PME, on présente les caractéristiques suivantes :

- La petite taille : Caractérisée par une structure simple, des contacts directs, une distance hiérarchiques moindre, des relations de travail plutôt informelles. Leur taille implique qu'elles

---

<sup>15</sup>Journal de la performance des institutions algériennes ; N°3 ; 2013 ; P38 ; P39.

gèrent un plus faible volume de ressources financières induisant un faible volume de ressources techniques et immatérielles et une faible spécialisation.

- La centralisation : C'est la personnalisation de la gestion, c'est-à-dire le système de gestion et la prise de décision se concentre sur un seul individu qui est le plus souvent le propriétaire-dirigeant.

- Une faible spécialisation au niveau de la direction, des employés et des équipements : La direction assume les aspects stratégiques, commerciaux et les rapports avec les institutions aussi bien que des tâches opérationnelles de production. Les employés doivent généralement être capables de changer de poste de travail ou de fonction. Les équipements doivent permettre la flexibilité de la production en étant capables de produire à un coût compétitif des petites séries variées.

- Une stratégie intuitive et peu formalisée : Elle est plus axée sur la réaction que sur l'anticipation. Le dirigeant est suffisamment proche de ses collaborateurs et employés pour leur expliquer oralement les changements qu'il impose sans formaliser par écrit sa stratégie. Le cycle de décision stratégique se situe dans le court terme.

- Des systèmes d'information interne et externe peu complexes et peu organisés : Contrairement aux grandes entreprises qui réclament de formaliser le transfert de l'information tout en favorisant le contrôle, le système d'information interne des PME est caractérisé par le dialogue et le contact direct, l'information transmise étant tacite et peu codifiée. Leur système d'information externe, quant à lui, est simple, la recherche d'information est principalement informelle.

#### **4. La position de la PME dans le développement de l'économie<sup>16</sup> :**

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

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

Le tableau ci-dessous montre l'évolution de la PME en Algérie.

---

<sup>16</sup> Revue N°238 ; Mars 2011 ; « Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation ; université de la littorale côte d'opale ».P8 ; P9 ; P10.

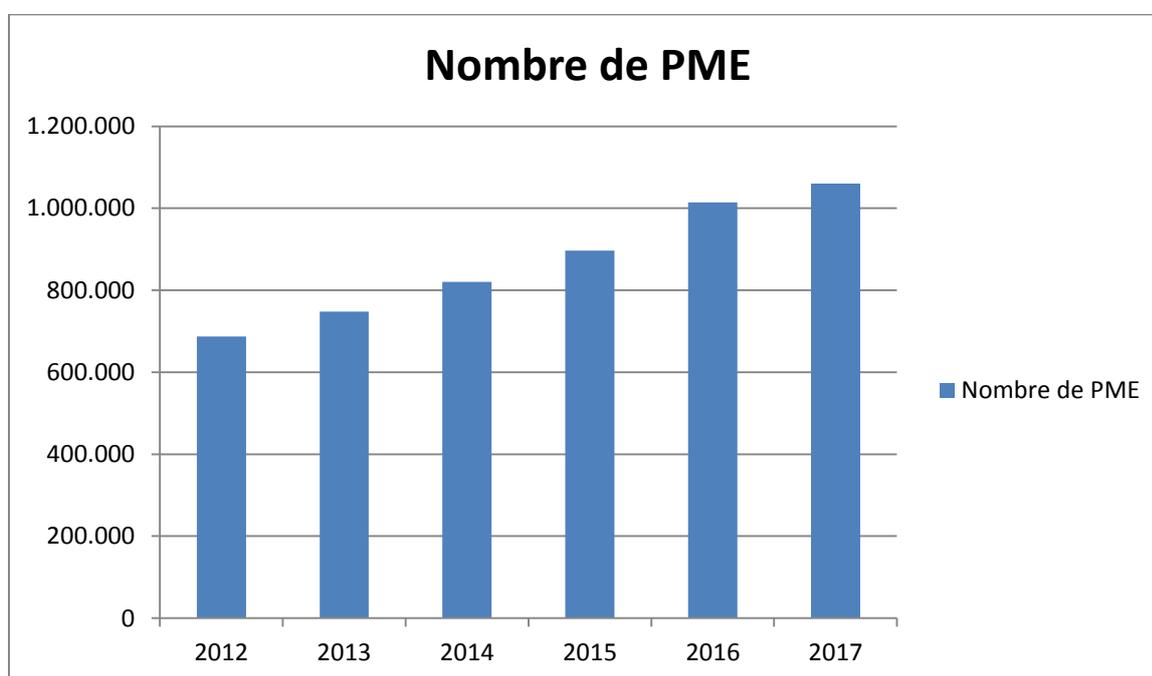
**Tableau n°3 : Population global des PME en Algérie de 2012 à 2017.**

Années	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Nombre de PME privé	686.825	747.387	820.194	896.279	1.013.637	1.060.025
Nombre de PME publique	561	547	544	532	438	264
<b>Total</b>	687.386	747.934	820.738	896.811	1.014.075	1.060.289

**Source :** Réaliser par nous même à partir du bulletin des PME de 2012 à 2017.

La figure n°1 illustre parfaitement l'évolution des PME pour la période de 2012 à 2017.

**Figure n°1 :** Evolution du nombre de PME de 2012 à 2017.



**Source :** Réaliser par nous même à partir du tableau n°2.

### 4.1. La création d'emploi

La tendance constatée ces dernières années dans l'évolution du taux de chômage en Algérie continue à s'inscrire globalement à la baisse, en raison de la contribution du secteur PME/PMI à créer de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et les artisans. Ainsi, les données des taux de chômage en Algérie ont connus un déclin durant les deux années successives 2005/2006 de 15.3% à 12.3%, par contre ce taux a atteint 12.3% en Avril 2017 contre 10.5 % en septembre 2016<sup>17</sup>.

Le dynamisme économique est dû principalement à des investissements dans le domaine de l'industrie, il se trouve devant plusieurs contraintes à savoir le manque de ressources financières, coûts élevés, centralisation de l'industrie, etc. Pour surmonter ces

<sup>17</sup> Article du 12 aout 2017 ; « Le taux de chômage en hausse, les jeunes les plus touchés » P1.

difficultés, il est judicieux de créer de petites filiales liées aux grandes entreprises, et faire appel à la sous-traitance, cette opération permettra de construire plusieurs unités pouvant répondre à la demande progressive de l'emploi, en créant des postes permanents à moindre coût. L'Algérie comme beaucoup d'autres pays, a pris conscience de l'importance des PME/PMI et son apport important pour l'emploi<sup>18</sup>.

#### **4.2. La création de la valeur ajoutée :**

La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu'elle vend et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes. En 1994, la valeur ajoutée du secteur public était de 617.4 milliards de dinars représentant 53.5 % du total national, alors que celle dégagée par le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 46.5 % du total national. A partir de 1998, les parts respectives se sont inversées faisant passer en tête le secteur privé avec 1 178 milliards de dinars soit 53.6 % et 1 019.8 milliards de dinars soit 46.4 % pour le secteur public. Par ailleurs, Il est à noter que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi des pays développés provient des PME/PMI. Une politique économique en vue de la constitution, de la promotion et des redéploiements des PME/PMI est incontournable dès lors que l'on aspire au développement.

#### **4.3. La distribution des revenus :**

La valeur ajoutée créée par chaque PME/PMI recouvre l'ensemble des rémunérations des services qui ont été rendus au cours du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée servira à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts).
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.

Il est clair donc que l'entreprise quelle que soit sa taille, en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous des formes diverses aux autres agents, remplit un rôle essentiel dans l'activité d'un pays. Il faut aussi préciser que ses fonctions de nature strictement économique ne sont pas les seules que l'on attribue à cette catégorie d'entreprise, de plus en plus, et du fait de son importance dans les sociétés modernes, d'autres missions lui sont attribuées : sociales, humaines et culturelles...

### **5. Les principes de la théorie financière.**

La théorie financière a pour objectif de trouver un lien entre la finance d'entreprise et celle du marché financier. L'objet réside dans la compréhension des phénomènes financiers comme la création de la valeur par les entreprises. Son champ de recherche ne se limite pas qu'à l'étude des décisions financières. Ainsi la théorie financière aborde des questions qui touchent à des réflexions fondamentales sur le fonctionnement des marchés financiers, à

---

<sup>18</sup>Nations Unies, Commission Economique pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique du Nord, XXIIIème réunion du Comité Intergouvernemental d'experts (CIE), Rabat (Maroc), 10-13 mars 2008.

l'évaluation des actifs financiers, à la gestion de portefeuille, à l'évaluation des entreprises et aux décisions financières appliquées à l'entreprise à savoir d'investissement et de financement.

Avant 1958, l'évolution de la pensée financière est comme suit :

- Etape 01 : La finance est considérée comme une discipline académique. Au début du 20<sup>ème</sup> siècle, la finance est séparée de l'économie. La finance est réduite au mouvement des marchés financiers.
- Etape 02 : Cette étape se caractérise par une révolution industrielle, émergence de nouvelles industries entraîne des besoins de financements des entreprises.
- Etape 03 : Dans cette étape la finance s'intéresse à la survie de l'entreprise (pérennité), protection de l'entreprise (risque de faillite), protection des prêteurs.
- Etape 04 : Cette étape est caractérisée par l'apparition des méthodes d'évaluation des investissements, critères de choix d'investissement.
- Etape 05 : Remise en cause de la pensée financière basée sur une approche descriptive ou normative, méthode de création de choix d'investissement<sup>19</sup>.

### 5.1. Théorie financière traditionnelle :

La théorie financière traditionnelle est étudiée dans un concept parfait, elle se base sur des hypothèses qui ne sont pas réelles, elle se caractérise par : la certitude (c.à.d. environnement certain ou il n'y a pas de risque), l'efficacité informationnelle (les acteurs de l'entreprise partagent les mêmes informations), rationalité illimitée (les agents de l'entreprise choisissent les meilleures décisions). Tenant compte de ces caractéristiques de domaine de recherche l'entreprise et le marché financier, nous présenterons les différentes visions d'auteurs tels que Modigliani et Miller ; Litner et Sharp :

En 1958 Modigliani et Miller étudient le marché dans un concept parfait, ils se basent sur des hypothèses qui ne sont pas réelles qui se caractérisent par la certitude, l'efficacité informationnelle, rationalité illimitée des individus, absence d'imposition en tenant compte de ces caractéristiques ils démontrent que sur un marché parfait la valeur de l'entreprise ne dépend pas de sa politique de financement et de la valeur des bénéfices qui sont répartis entre dividendes et réserves ce qui détermine la valeur d'une société c'est l'ensemble des flux qu'elle produit et ce quelque soit la répartition ultérieure de ces flux entre actionnaires et créancier.

L'étude des questions relatives aux décisions d'investissement et de financement est indissociable de la problématique issue de l'étude du marché financier et que la valeur de la firme n'est déterminée que par sa capacité bénéficiaire des actifs et sa politique d'investissement et que par conséquent quelque soit la façon dans laquelle sont répartis ces bénéfices entre dividendes et réserves cela n'a aucun impact sur la valeur

<sup>19</sup> Revue GERARD Charreaux « Stratégie financière et théorie financière », 2006, P113 ; P114.

A partir de 1962, Modigliani et Miller sont toujours dans un marché parfait mais ils ont introduit la fiscalité et le coût de faillite ce modèle repose sur l'arbitrage entre l'effet de levier et l'augmentation du risque de faillite lié à l'endettement.

L'effet fiscal incitera les entreprises à s'endetter et l'augmentation du coût de faillite concomitant à l'endettement constituera un frein dans le cadre du recours à la dette. En introduisant la fiscalité et en se rappelant que la dette est fiscalement avantagée par rapport aux fonds propres. Dès lors il est possible de montrer que la valeur de l'entreprise est supérieure à celle qui ne l'est pas

En 1965, Litner et Sharp étant également dans un marché parfait ont introduit la notion de risque pour tenir compte de l'évolution du marché dans lequel active l'entreprise.

Les flux d'exploitations des projets actualisés à un taux tenant compte de la prime de risque qui sert à dédommager le risque pour les actionnaires en tenant compte du risque systémique (non diversifiable). Ce risque est mesuré par le modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF)<sup>20</sup>.

## 5.2. Théorie financière moderne :

La théorie financière moderne est étudiée dans un contexte imparfait, elle se base sur l'asymétrie d'information (les acteurs ne partagent pas les mêmes informations, les dirigeants d'entreprise disposent d'informations dont ne disposent pas les actionnaires de l'entreprise) ; Environnement incertain (environnement où il n'y a pas de risque) ; rationalité limitée (les agents ne prennent pas souvent les bonnes décisions) ; opportunisme des individus (les dirigeants cherchent leurs propres intérêts).

Tenant compte de ces caractéristiques de domaine de recherche l'entreprise et le marché financier, nous présenterons les différentes visions d'auteurs tels que Black et Scholes ; Jensen et Meckling et Myers et Majluf :

En 1973, Black et Scholes sont dans un concept imparfait qui se caractérise par l'asymétrie informationnelle, environnement incertain, rationalité limitée des individus, opportunités des individus.

Ils considèrent les titres d'une société comme des options d'achat sur l'actif de l'entreprise. Ce modèle considère que les propriétaires initiaux sont les créanciers et les actionnaires ne deviennent propriétaires que lorsqu'ils ont remboursé les créanciers (banques). En cas de non remboursement des dettes, les créanciers restent propriétaires de ces actifs. Cette analyse a entraîné de nombreuses recherches qui portent sur l'évaluation des dettes à risques, du risque de faillite des clauses de remboursement anticipé et des obligations convertibles en action.

Pour cela ils ont mis en place des stocks option c.à.d. des actions attribuées à l'équipe dirigeante pour réduire les conflits d'intérêt.

<sup>20</sup>Revue GERARD Charreaux « Stratégie financière et théorie financière », 2006.

En 1976, Jensen et Meckling étant également dans un concept imparfait ils fondent leur approche de la politique financière sur une vision rénovée de la firme, assimilée à un ensemble de contrats établis entre des individus aux objectifs divergents et conflictuels et dont le niveau d'information diffère. Ainsi, les dirigeants tout en étant des agents des actionnaires ont des objectifs divergeant de ceux de ces derniers. Dans ce cadre la théorie d'agence considère que les principales composantes de la politique financière deviennent des moyens de résoudre les conflits qui existent entre les dirigeants, les actionnaires et les créanciers et qui naissent des divergences d'objectifs et des asymétries informationnelles, autrement dit, le rôle de l'endettement comme solution au conflit d'agence qui résulte du comportement rationnel du manager-proprétaire, lequel consiste pour celui-ci à maximiser la valeur de ses avantages non pécuniaires plutôt que la valeur de capitalisation boursière de la firme<sup>21</sup>.

Les politiques de dividendes, les prises de contrôle et les financements hybrides s'expliquent comme outils permettant de discipliner les dirigeants ou de résoudre les problèmes posés par l'asymétrie informationnelle.

En 1976, Ross montre comment le niveau d'endettement peut être utilisé pour résoudre le problème d'asymétrie d'information entre les dirigeants supposés mieux informés et les investisseurs.

En 1983, Myers et Majluf étant toujours dans un concept imparfait placent au premier plan les problèmes posés par l'asymétrie d'information (dirigeant supposé mieux informer que les investisseurs) et ce problème se situe dans la relation d'agence et dans les conflits d'intérêt qui lui sont liés). Ils ont proposé un autre modèle pour vérifier la politique de dividendes. Les niveaux d'endettement ou de dividendes versés seraient des signaux (théorie de signal) permettant d'informer les investisseurs de la qualité réelle des opportunités d'investissement.

Les résultats obtenus révèlent des interactions entre les décisions d'investissement et de financement sont à l'origine d'une théorie hiérarchique des financements ou il s'avère préférable de financer en priorité par autofinancement puis par dette et enfin par augmentation du capital.

## **Section 02 : Les besoins et les sources de financements des PME.**

### **1. Les besoins de financements :**

On distingue principalement trois types de besoins, à savoir celle qui lie à l'investissement, à l'exploitation et les besoins liés à l'innovation.

#### **1.1. Les besoins de financement liés à l'investissement :**

A sa création l'entreprise doit se procurer un ensemble de biens destinés à rester dans la firme pour plusieurs années. Tout au long de son existence, l'entreprise doit réaliser des investissements de nature variée correspondant à des objectifs multiples en vue d'assurer sa

<sup>21</sup> ROBERT Cobbaut « Théorie financière », Ed Economica, 1997, P427.

survie par le renouvellement et l'adaptation de ses matériels, et son développement par l'accroissement de ses installations.

« On appelle investissement, l'engagement d'un capital dans une opération de laquelle on attend des gains futurs, étalés dans le temps »<sup>22</sup>. Il est également le moteur de développement et de croissance de l'entreprise.

Quelque soit sa taille, l'entreprise peut engager quatre types d'actions donnant lieu à des investissements<sup>23</sup> :

- Maintenir les capacités de production existantes en procédant à des investissements de remplacement (remplacement d'un matériel ancien, amorti, usé ou obsolète par un matériel neuf). Ces investissements sont très fréquents.
- Améliorer la productivité et pousser à la modernisation et à l'innovation. Ce qu'on appelle les investissements d'expansion ou de capacité. Ils ont pour but d'accroître la capacité de production ou de commercialisation des produits existants et de vendre des produits nouveaux (l'installation d'une capacité nouvelle ou additionnelle).
- Rationaliser la production : Ce sont les investissements de rationalisation ou de productivité qui visent la compression des coûts de fabrication.
- Valoriser le capital humain, il s'agit des investissements humains et sociaux tels que les dépenses de formation, dépenses pour l'amélioration des conditions de travail.

Donc, dans sa conception générale, l'investissement est considéré comme la transformation des ressources financières en biens corporels ou incorporels. Autrement dit, c'est un sacrifice de ressources financières aujourd'hui dans l'espoir d'obtenir dans le futur des recettes supérieures aux dépenses occasionnées par la réalisation de cet investissement<sup>24</sup>.

### **1.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation :**

Toute entreprise quelque soit son efficacité ou quelque soit sa structure financière, peut se retrouver confrontée à un problème de trésorerie de façon conjoncturelle ou structurelle.

Ce problème peut survenir car, à court terme, l'entreprise cherche de manière permanente à assurer le financement de son actif circulant (stock, crédits accordés aux clients, créances diverses)

A cet égard, l'entreprise recourt à des crédits appelés « crédits de fonctionnement » permettant l'équilibrage financier dans un court délai. Ces crédits de fonctionnement financent de manière générale les actifs circulants du bilan. Lorsque ces derniers ne sont pas intégralement financés par des délais de paiement que l'entreprise obtient de ses fournisseurs

<sup>22</sup>Mourgues N. ; Le choix des investissements dans l'entreprise, Edition Economica, 1994, P19.

<sup>23</sup>Ginglinger E. ; Gestion financière de l'entreprise, Edition Dalloz, 1991, P45

<sup>24</sup>Bancel. F ; les choix d'investissement, méthodes traditionnelles, Edition Economica, 1995, P35

et de ses créanciers et lorsque cette insuffisance n'est pas couverte par le fond de roulement (FR). Ainsi on peut résumer les besoins de financement lié à l'exploitation comme suit<sup>25</sup> :

- Les stocks : Pour assurer son fonctionnement toute entreprise doit avoir un stock pour faire face soit à la demande de la clientèle (stock de produits finis). Soit pour des fins de production (matières premières). Mais la détention des stocks implique un coût pour l'entreprise ce qui rend ainsi nécessaire une gestion efficace et rationnelle de ces stocks afin de limiter les coûts et donc minimiser les besoins de financements.
- Les besoins de trésorerie : l'entreprise doit faire face à des dépenses importantes tels que : les salaires, entretien de matériels, impôts et taxes, frais divers de gestion.. Etc.

Le paiement de ces charges peut troubler le fonctionnement normal de l'activité de l'entreprise. Il s'avère donc que cette activité entraîne la naissance des besoins de trésorerie qui dépendent des délais de paiement de décaissement des charges et d'encaissement des recettes<sup>26</sup>.

### 1.3. Les besoins de financement lié à l'innovation :

Dés qu'il s'agit de projet de recherche et de développement ou innovant, il est surtout question de choix risqués et coûteux, de plus le coût des travaux de recherches et développement compte parmi les principales contraintes au développement de tels travaux.

Malheureusement le concours du secteur bancaire au financement de ce type de projet reste timide.

Les processus d'innovation sont clairement marqués par la prédominance de nombreuses subventions, avances remboursables et avantages fiscaux octroyés par les organismes publics, mais les acteurs privés du capital investissement refusent généralement d'intervenir avant que les débouchés industriels et commerciaux de l'innovation ne soient assurés, face à l'implication des projets innovants, le soutien des acteurs institutionnels (L'Etat et le secteur bancaire) apparaît plus nécessaire que jamais.

Donc , d'une part les besoins de financement des PME sont différents, les plus importants sont liés à l'investissement, à l'exploitation et à l'innovation et en d'autre part le caractère familial des PME accentue la relation d'indépendance entre la famille et les entreprises, le dirigeant propriétaire cherche à sauvegarder sa souveraineté sur l'entreprise jusqu'à sa mort pour la transmettre à ses héritiers, pour cela il ne peut pas par conséquent utiliser certaines politiques des grandes firmes comme l'augmentation du capital ou le recours à la bourse...etc.

<sup>25</sup>Rousselot P ; Vérdie J-F ; La gestion de trésorerie, 2emeEdition Dunod, 1999, P 11 et 22.

<sup>26</sup>Bancel.F, « les choix d'investissement, méthodes traditionnelles », Edition Economica, 1995, p47

Enfin, sans ressources financières, l'entreprise ne produit pas, ne vend pas et donc ne peut survivre que si elle a réussi à mobiliser les ressources nécessaires au maintien de son cycle d'exploitation et au financement de ses investissements.

## **2. Les types de financements :**

L'idée de création d'entreprise doit être rattachée à l'existence des ressources nécessaires, afin de pouvoir financer les différentes phases de sa vie. La micro-entreprise peut avoir un financement interne comme elle peut avoir un financement externe<sup>27</sup> :

### **2.1. Le financement interne :**

Toutes les entreprises peuvent recourir à leurs moyens propres et à ceux de leurs associés pour financer partiellement ou totalement leurs besoins en équipements ou en fonds de roulement.

#### **2.1.1. L'autofinancement :**

Autofinancer une entreprise signifie financer les investissements d'une entreprise par un apport personnel du promoteur lors de la création de l'entreprise, par prélèvement sur les bénéfices ensuite. L'autofinancement concerne ainsi tant la phase de démarrage que le développement de l'entreprise.

L'autofinancement est une donnée incontournable que justifient plusieurs facteurs essentiellement parce que l'apport personnel traduit la confiance du promoteur dans son projet et qu'un crédit est plus facilement obtenu par l'entrepreneur qui a su mobiliser des ressources propres. Pourtant, une erreur d'appréciation, malheureusement courante, peut conduire les chefs d'entreprise à minimiser l'importance de cette notion essentielle pour la survie de leur société<sup>28</sup>.

Il existe plusieurs sources d'autofinancement, l'importance de ce dernier en terme lucratif dépend de la phase dans laquelle l'entreprise est en cours. Pour la phase démarrage on parle d'autofinancement opérationnel et la cession de propriété, pour la phase d'extension on parle de l'augmentation du capital en numéraire et la mise en réserve du résultat de l'exercice.

#### **2.1.2. Autofinancement opérationnel :**

Cet autofinancement est généralement utilisé par l'entreprise déjà existante pour financer l'achat de matières premières. Ce type de financement peut présenter une contrainte pour l'expansion et la croissance des micro-entreprises. Dans le cas où les micro-entreprises produisent à pleine capacité cette contrainte peut être levée.

#### **2.1.3. Vente de propriété :**

Il est considéré comme le moyen le plus fréquent pour l'investissement initial par une micro-entreprise. Dans ce cas l'entrepreneur se retrouve face à l'obligation de céder soit un

<sup>27</sup> FAROUK BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger 2000. P.215.

<sup>28</sup> Article ; « Le financement de la petite entreprise en Afrique » Institut du Développement Marseille.

bien immobilier ou mobilier pour pouvoir constituer son apport personnel, sachant que les individus préfèrent thésauriser sous forme de bien au lieu d'épargner à cause de la baisse des taux d'intérêt ainsi que l'importance de l'inflation.

#### **2.1.4. Augmentation du capital :**

L'augmentation du capital en numéraire est le procédé idéal pour consolider les capitaux permanents de l'entreprise. L'entreprise peut éviter l'endettement en émettant de nouvelles actions qui peuvent être souscrites par les anciens actionnaires pour l'accroissement de leur participation ou par de nouveaux actionnaires pour les participations nouvelles.

Le mode d'augmentation du capital par apport est sollicité par les entreprises dans le but d'acquérir des biens mobiliers ou immobiliers pour l'extension de leurs activités.

#### **2.2. Le financement externe :**

Ce mode de financement contient deux types de financements direct et indirect.

##### **2.2.1. Financement indirect (Emprunt bancaire):**

L'emprunt bancaire correspond à une somme d'argent mise à la disposition de l'entreprise par une banque, c'est le mode de financement le plus important pour la micro-entreprise, ces derniers font appel à ce financement lors de la création. La forte demande de ce mode de financement s'explique par les avantages concernant le mode de remboursement ainsi que les taux appliqués. La banque peut accorder deux types de crédits à l'entreprise, crédit d'exploitation et crédit d'investissement<sup>29</sup>.

##### **•Crédit d'exploitation :**

C'est un financement bancaire à court terme (inférieur à 2 ans) qui pour objet de résoudre les problèmes de trésorerie engendrés par l'activité courante de l'entreprise.

Les crédits d'exploitation englobent les crédits de trésorerie, facilité de caisse, découvert en compte, crédit de compagnie, ainsi que les crédits de mobilisation de créances tels que l'escompte, affacturage pour s'en tenir aux formes des crédits les plus courantes, on trouve :

-Le crédit de trésorerie : On trouve quatre types de crédit :

- ✓ Facilité de caisse : La facilité de caisse permet de pallier des difficultés de trésorerie de courte durée. Elle n'est valable que pour une situation débitrice de quelques jours par mois (durée, souvent de 156 jours, qui varie selon les banques). Elle peut être selon le cas temporaire ou permanente, mais nécessite un accord préalable de votre banque. Cet accord est souvent automatique, pour des montants limités, dans le cadre de la convention de compte. Dans la pratique, la facilité de caisse constitue le plus souvent une avance dans l'attente d'un revenu.

<sup>29</sup> AMMOUR, BEN HALIMA « Pratique des techniques bancaires » Edition DAHLAB, 1997, Alger.

Si la facilité de caisse venait à être utilisée plus de 3 mois consécutivement, la banque serait amenée soit à exiger le remboursement immédiat, soit, la situation du client le permet, lui faire une offre de crédit à la consommation.

- ✓ Découvert : Destiné à pallier des décalages de trésorerie à court terme, le découvert en compte courant est l'outil d'ajustement essentiel de trésorerie d'entreprise.

Cependant, son coût pénalise une utilisation excessive. Pour les petites entreprises, il n'est accordé que contre des garanties.

- ✓ Crédit relais : Le crédit relais est un crédit mis en place dans l'attente d'une resette future qui assurera son remboursement : augmentation du capital, emprunt obligataire, cession d'une filiale... nécessairement à court terme, onéreux, souvent utilisé pour des montants importants, il connaît un développement parallèle à celui des opérations financières notamment les opérations de fusion acquisitions. Il peut prendre la forme d'un découvert ou d'un crédit spot dont le remboursement sera assuré par la cession d'un actif ou l'émission financière.
- ✓ Crédit de campagne : Le crédit de campagne sert à financer les stocks nés du caractère saisonnier de l'activité de certaines entreprises. Ainsi, les producteurs de sucre peuvent déposer une partie de leur production dans des entreprises agréées par l'Etat, les magasins généraux. En contrepartie, ils reçoivent un récépissé warrant qui confère à son titulaire la propriété de la marchandise. L'industriel peut alors le céder, ce qui lui permet d'améliorer sa trésorerie. A l'échéance, le warrant est soit remboursé.

-Le crédit de mobilisation des créances :

- ✓ Escompte commercial : Également appelé escompte de caisse, il s'agit d'une réduction de prix consenti pour paiement comptant.
- ✓ Avance sur marchandise : Est un crédit qui permet de financer les stocks de l'entreprise selon son cycle d'exploitation. C'est un crédit à court terme garanti par la mise en gage des marchandises.
- ✓ Affacturation : Opération de crédit consistant pour une entreprise à transférer certaines créances commerciales à une société d'affacturation (affacturer ou factor en anglais) qui se charge, moyennant une certaine rémunération et des retenues temporaires, d'en opérer le recouvrement et qui en garantit la bonne fin, même en cas de défaillance momentanée ou permanente du débiteur.

•**Crédit d'investissement** :

Les crédits d'investissement sont des crédits à moyen terme (3 à 7 ans), ou à long terme (au-delà de 7 ans jusqu'à 20 ans) destinés à financer les nouvelles immobilisations des entreprises. La durée de ces crédits est en cohérence avec la durée fiscale d'amortissement des biens financés.

- ✓ Crédit-bail : C'est un contrat par lequel une société financière (société de crédit bail) achète pour le compte d'un client (entreprise) un bien corporel choisi par lui et le lui

loue pour une période déterminée, en général irrévocable. A l'issue de cette période, plusieurs options lui seront offertes :

- Devenir propriétaire de bien en versant une valeur résiduelle dont le montant tient compte pour partie des loyers versés.
  - Restituer le bien.
  - Renouveler le contrat de location dans des conditions largement avantageuses.
- ✓ Crédit à long terme : Les crédits à long terme supérieurs à 7 ans et jusqu'à 20 ans, sont réservés à des financements d'investissements lourds et immobiliers.
- ✓ Crédit à moyen terme : Les crédits à moyen terme ont une durée de 3 à 7 ans, durée adoptée en fonction notamment de la durée fiscale d'amortissement si le bien financé est amortissable et des possibilités de l'emprunteur.

#### •Crédit documentaire :

Le crédit documentaire est la convention par laquelle un donneur d'ordre prie sa banque de mettre à la disposition d'une personne qu'elle nomme ou la disposition d'un tiers que ce dernier désignera, un montant déterminé contre la remise d'un titre de transport de marchandises ( par exemple un connaissement ) et de divers autres documents (par exemple un certificat d'origine, un certificat d'assurance).

Il existe plusieurs sortes de crédit documentaire :

- Crédit révoquant : C'est un crédit pour lequel il n'y a pas de lien juridique entre la banque émettrice, et le bénéficiaire du crédit.
- Crédit irrévocable : Qui peut être notifié ou confirmé.
- Crédit acheteurs : C'est un crédit financier accordé directement à un acheteur étranger pour une institution de crédit dans le pays de l'exportateur, dont les fonds doivent être utilisés pour régler les importations de crédit dans le pays de l'exportateur, dont les fonds doivent être utilisés pour régler les importations stipulées.

Les dirigeants de la petite et moyenne entreprise sont obligés de faire appel à l'extérieur, afin d'avoir plus de ressources de financement, car les ressources interne n'arrive pas à satisfaire tout les besoins de financement.

#### 2.2.2. Financement direct (Marcher financier) :

Les marchés financiers ont comme mission principale de participer au financement de l'économie. C'est à dire d'organiser la rencontre entre les agents à besoin de financement (investissement des entreprises, financement de la dette de l'Etat) et ceux à capacité de financement (habituellement les ménages ) .Le marché est un lieu d'échange sur lequel

l'épargnant doit pouvoir être assuré de retrouver la liquidité de ses avoirs en cas de nécessité en vendant ses valeurs mobilières<sup>30</sup>.

Le 12 janvier 2012, le règlement COSOB n°12-01 modifiant et complétant le règlement n°97-03 du 18 novembre 1997 relatif au règlement général de la bourse des valeurs mobilières, crée un marché boursier au niveau de la bourse d'Alger réserver au petites et moyennes entreprises. Ce marché permet d'offrir aux PME en démarrage une alternative pour accéder aux capitaux et une occasion de croissance, tout en procurant aux investisseurs un marché bien réglementé pour leurs placements, mais jusqu'à ce jour aucune PME Algérienne ne s'est introduite en bourse<sup>31</sup>.

L'introduction en bourse présente des avantages et des inconvénients :

Avantages : Notoriété ; possibilité de faire appel aux marchés financiers si nécessaire et liquidité potentiel pour les actionnaires.

Inconvénients : Obligation de transparence et de communication qui prend du temps aux dirigeants ; fluctuation des cours parfois déstabilisantes ; dispersion de l'actionnariat.

### Section 03 : Dispositifs de financement Algériens.

Les dispositifs de financement est un outil utilisé par les autorités algérienne, pour permettre aux jeunes promoteurs d'exploiter leur savoir-faire et de créer leurs propre emplois.

#### 1. Agence Nationale de Soutien de l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) :

C'est un organisme à caractèrespécifique, s'inscrit dans un programme arrêté par les pouvoirs publics par décret présidentiel n°96-234 du 2 juillet 1996 relatif au soutien à l'emploi de jeunes.

L'ANSEJ est une institution publique chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement des jeunes chômeurs porteurs d'idée de projet de création d'entreprise.

Ce dispositif vise un double objectif, créer des PME et des emplois, sa mission est de favoriser la création des activités des biens et services par des jeunes promoteurs, ainsi que d'encourager toutes formes d'actions, et des mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes.

Il intervient dans le soutien à la création et le financement de la PME par des jeunes dont la tranche d'âge est (19-40 ans), pour les montants d'investissements pouvant atteindre 10 millions de dinars au maximum, il offre deux modes de financement pour les jeunes promoteurs à savoir un financement mixte et un financement triangulaire.L'ANSEJ accorde aux jeunes promoteurs trois prêts non rémunérés supplémentaires :

<sup>30</sup> MONNIER.P, MAHIER-LEFRANCOIS.S « Les techniques bancaires, Pratiques, Application, Corrigés », Ed DUNOD, 2016/2017, P237.

<sup>31</sup><http://www.sgbv.dz>.

-Un prêt de 500.000 DA destiné aux diplômés de la formation professionnelle, pour l'acquisition de véhicules ateliers en vue de l'exercice des activités de plomberie, électricité bâtiment, chauffage, climatisation, vitrerie, peinture bâtiment, mécanique automobile.

-Un prêt de 500.000 DA pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activités sédentaires.

-Un prêt pouvant aller jusqu'à 1000.000 DA, au profit des diplômés de l'enseignement supérieur.

L'ANSEJ accorde également des avantages financiers aux profits des promoteurs :

-Un prêt non rémunéré octroyé par l'ANSEJ et modulé selon le niveau de financement.

-Bonification des taux d'intérêt bancaires à raison de 50 % en zones normales et 75 % en zones spécifiques. Ces taux passent à 75% en zones normales et 90 % en zones spécifiques quand l'activité est du secteur de l'agriculture, de l'hydraulique ou la pêche<sup>32</sup>.

## 2. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) :

Depuis sa création en 1994, en tant qu'institution publique de sécurité sociale, il est sous tutelle du ministère de l'Emploi, du travail et de la sécurité sociale. Ayant reçu pour vocation d'atténuer ou d'amortir les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs de travailleurs salariés du secteur économique décidés en application du plan d'ajustement structurel (PAS), la CNAC a connu différentes étapes dans son parcours, toutes caractérisées à chaque fois par la prise en charge de missions nouvelles qui lui sont confiées par les pouvoirs publics.

Son rôle consiste à indemniser les chômeurs appartenant à la tranche d'âge (30 à 50 ans) au profit des travailleurs salariés ayant perdu involontairement leur emploi pour des motifs économiques<sup>33</sup>.

Ce dispositif permet d'octroyer plusieurs avantages aux promoteurs éligibles :

-Bonification des taux d'intérêt pour les prêts bancaires.

-La réduction des droits de douanes.

-Exonération fiscale et parafiscale.

-Le bénéfice d'un prêt non rémunéré (sans intérêt) de la part de CNAC, le montant global de seuil d'investissement porté à 10 million de dinars, aux lieux de 5 million de dinars après les réformes de 2010.

<sup>32</sup>Guide fiscale du jeune promoteur d'investissements, ministère des finances, direction général des impôts, Ed 2015. Document procuré par l'ANSEJ de Tizi-Ouzou.

<sup>33</sup>Guide fiscale du jeune promoteur d'investissements, ministère des finances, direction général des impôts, Ed 2015. Document procuré par l'ANSEJ de Tizi-Ouzou.

### 3. L'Agence Nationale de Gestion de Microcrédit (ANGEM) :

Les responsables de secteur économique algérien sont intéressées d'avantage par le microcrédit qu'elles considèrent comme une solution pour mettre fin à la pauvreté et le chômage. Il peut être défini comme étant un prêt de petit volume, destiné à l'achat d'équipements, remboursable pendant une période déterminée, octroyés selon des modalités adaptées aux besoins et aux caractéristiques propres, relatives aux activités et aux populations concernées.

Ce dispositif est régi par la lettre commune n°09-2006 relative au financement de la création d'activité par le microcrédit, il a pour but la création d'activités de production de biens et services, et vise l'intégration économique et sociale des citoyens dont le revenu est faible ou instable<sup>34</sup>.

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.

Le crédit « achat de matière première » : Le dispositif prévoit un financement à 100 % (aucun apport du postulant au micro crédit) du montant d'achat de la matière première à travers un prêt non rémunéré (PNR), pour un cout global ne dépassant pas 100.000DA.

Crédit « acquisition de petits matériels et équipements » : Le cout maximum de l'investissement est fixé à 1 million de dinars.

Le montage financier proposé par le dispositif prévoit la formule suivante :

- Apport personnel : 1% du cout global du projet ;
- ANGEM : 29% du cout global à travers prêt non rémunéré
- Banque : 70% du cout global (intérêts bonifiés).

### 4. L'agence nationale de développement et d'investissement (ANDI) :

A partir de 2001, l'ANDI a remplacé l'APSI, Agence de promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement qui fut créer 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 US<sup>35</sup>. 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 par toutes acquisition immobilières effectuées dans lecadre de l'investissement concerné.

<sup>34</sup> Guide fiscale du jeune promoteur d'investissements, ministère des finances, direction général des impôts, Ed 2015. Document procuré par l'ANSEJ de Tizi-Ouzou.

<sup>35</sup> Entrepreneuriat et création d'entreprise en Algérie : une lecture à partir des dispositifs de soutien et d'aide à la création des entreprises.

-L'affranchissement de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) et de taxe sur l'activité professionnelle (TAP) pendant trois ans.

Ainsi que le dispositif ANDI offre d'autres exonérations et avantages fiscaux tel que :

-L'octroi de prêts non rémunérés.

-Bonification des taux d'intérêts bancaires sur les équipements.

Ce dispositif vise à stimuler l'industrie et s'inscrit dans la logique d'attractivité du territoire car il fait appel à des investissements nationaux et étrangers.

### **Conclusion:**

Les PME sont considérées comme le moteur de l'économie mondiale, car elle permet et contribue à la croissance et aux développements de l'économie par la création d'emplois, création de valeur ajoutée et à la participation de la distribution de revenus.

En Algérie comme les autres pays, les PME constituent la grande partie du tissu économique. La création des PME ne cesse d'augmenter en Algérie surtout à partir de l'année 2000, suite aux mesures d'accompagnement apportées par l'Etat Algérien.

Ce chapitre nous a montré que l'entreprise dispose de diverses sources de financement lui permettant de faire face à ses besoins permanents de capitaux tels que l'autofinancement, l'augmentation du capital, l'emprunt bancaire et le marché financier.

Le choix d'un tel ou tel moyen de financement repose sur un certain nombre de paramètres tels que le coût d'investissement, les avantages accordés, la durée de remboursement.

Parmi tous les moyens financiers d'aide à la création d'entreprise mis en place par l'Etat Algérien, les dispositifs ANSEJ et ANGEM sont les dispositifs les plus utilisés par les entreprises Algériennes et qui feront l'objet d'une analyse comparative dans le chapitre suivant.

# ***Chapitre III***

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

### **Introduction :**

La wilaya de Tizi-Ouzou est l'une des régions les plus dynamiques au niveau national, elle est classée troisième après Alger et Oran, en terme de nombre des PME avec 36 303. Les secteurs d'activités dominants sont le bâtiment, commerce, service et transport.

Au cours de ce chapitre, nous allons présenter dans la première section les deux dispositifs ANSEJ et ANGEM. La section 2 sera consacrée à l'analyse et l'interprétation des données statistiques. Enfin la section 3 traite une analyse comparative entre les deux dispositifs (ANSEJ et ANGEM).

### **Section 01 : Présentation des dispositifs (ANSEJ, ANGEM).**

#### **1. Analyse de l'activité de l'ANSEJ :**

L'Agence National de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) a été créée par le décret 96-296 du 08 septembre 1996, régie d'un caractère spécifique, et destinée aux personnes âgées de 19 à 40 ans.

L'agence est placée sous l'autorité du chef du gouvernement, le suivi opérationnel de l'ensemble des activités de l'agence est exercé par le ministère chargé de l'emploi.

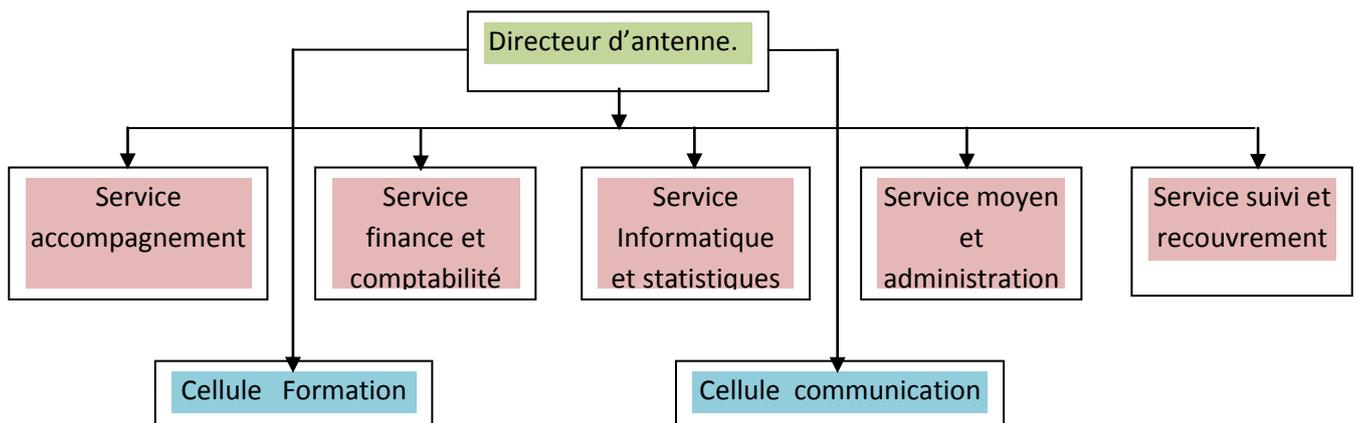
Elle est dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Son siège est fixé à Alger, il peut être transféré en tout autre lieu par un décret exécutif pris sur rapport du ministère chargé de l'emploi. L'ANSEJ avec 48 agences et près de 100 annexes est présente sur tout le territoire national, sur une décision de son conseil d'orientation suite au décret exécutif n°96-296.

L'ANSEJ met en œuvre un dispositif fondé sur une approche économique visant l'accompagnement des jeunes chômeurs pour la création et l'extension de micro-entreprises de production de biens et de services.

Elle développe des actions de promotion de l'esprit entrepreneurial et accorde des aides financières et avantages fiscaux durant toutes les étapes de l'accompagnement. Dans ce cadre, l'ANSEJ agit en coordination avec les banques publiques et tous les acteurs sur le plan national et local.

Le synoptique suivant représente l'organigramme de l'ANSEJ :

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.



Source : Organigramme fournit par l'ANSEJ.

### 1.1. Missions et objectifs de l'ANSEJ :

Le but de l'ANSEJ est de créer des entreprises qui sont économiquement viables et socialement utiles. Dans ce cadre l'agence est chargée de :

- ✓ Orienter et éclairer sur la formulation de l'idée de projet.
- ✓ Informer sur les démarches à entreprendre pour créer une entreprise.
- ✓ Accompagner dans l'étude du projet.
- ✓ Assister pour l'obtention d'un crédit bancaire.
- ✓ Former sur les techniques de gestion d'entreprise.
- ✓ Assurer un suivi dès le démarrage de l'activité.

### 1.2. Conditions d'éligibilité :

Pour créer une entreprise le promoteur doit remplir les conditions suivantes :

- ✓ Le promoteur doit être âgé entre 19 à 40 ans.
- ✓ Etre titulaire d'un diplôme, d'une qualification professionnelle reconnue en relation avec l'activité envisagée.
- ✓ Etre sans emploi ou sans activité au moment du dépôt du dossier.
- ✓ Mobiliser un apport personnel d'un niveau correspondant déterminé selon l'estimation du projet, il est fixé selon les niveaux suivants :
  - 71% dans le cadre du financement mixte.
  - 1% dans le cadre du financement triangulaire.

### 1.3. Les avantages des projets ANSEJ :

Lors de la création d'entreprise par le dispositif ANSEJ, le promoteur peut bénéficier des avantages suivants <sup>36</sup>:

-Un prêt sans intérêt ANSEJ et un prêt bancaire bonifié à 100% dans le cadre du financement triangulaire.

<sup>36</sup> Documents interne à l'ANSEJ.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

- Un délai de remboursement allant jusqu'à 13 années (08 ans pour la banque et 05 ans pour l'ANSEJ).

-Un prêt de 500.000 DA en plus du prêt non rémunéré pour les diplômés de la formation professionnelle désireux acquérir un véhicule atelier pour les activités de (Plomberie, Electricité Bâtiment, Chauffagiste, Climatisation, Vitrierie, Peinture-bâtiment et Mécanique automobile).

-Un prêt de 500.000 DA sans intérêt destiné aux activités sédentaires afin de prendre en charge leur loyer.

-Un prêt allant jusqu'à un million de dinars destiné aux universitaires afin de prendre en charge leur loyer via le dispositif ANSEJ afin de créer des cabinets groupés (Comptable, Médecin, Avocat, Architecte).

-Une bonification du taux d'intérêt bancaire de 100 %.

-Application du taux réduit de 5 % des droits de douanes pour les équipements importés.

-Exemption des droits de mutation pour les acquisitions immobilières dans le cadre de création d'activité.

-Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.

### **1.4. Types de financements ANSEJ :**

Il existe deux types de financement (mixte et triangulaire) :

#### **1.4.1. Le financement mixte :**

Le financement mixte est un financement qui engage le promoteur et l'ANSEJ, il est constitué comme suit :

- ✓ De l'apport personnel du jeune promoteur.
- ✓ Et d'un prêt non rémunéré de l'ANSEJ (PNR).

##### **1.4.1.1. Structure financière du financement mixte :**

Niveau 1 :

Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel
Jusqu'à 5.000.000DA.	29%	71%

**Source :** Document interne à l'ANSEJ.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

Niveau 2 :

Montant de l'investissement.	Prêt non rémunéré (ANSEJ).	Apport personnel.
De 5.000.001DA à 10.000.000DA	28%	72%

Source : Document interne à l'ANSEJ.

### 1.4.1.2. Les avantages fiscaux :

La micro-entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants :

●Phase réalisation de l'investissement : Durant cette phase le promoteur peut bénéficier des avantages suivants :

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

●Phase exploitation : Durant cette phase et à partir du démarrage de l'activité, le promoteur peut bénéficier des avantages suivants :

- ✓ Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions ;(Pour une période de trois(3) ans ou six (6) ans pour les hauts plateaux et les zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud).
- ✓ Exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et micro-entreprises lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels.
- ✓ Exonération totale de l'impôt forfaitaire unique (IFU) , à compter de la date de sa mise en exploitation ;(Pour une période de trois (03) ans à partir du démarrage de l'activité ou six (06) ans pour zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud ).
- ✓ Prorogation de deux (02) années de la période d'exonération lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.
- ✓ A la fin de la période d'exonération de l'impôt forfaitaire unique (IFU), la micro-entreprise bénéficie d'un abattement fiscale de<sup>37</sup> :
  - 70% durant la première année d'imposition.
  - 50% durant la deuxième année d'imposition.
  - 25% durant la troisième année d'imposition.

<sup>37</sup> Documents internes à l'ANSEJ.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

### 1.4.2. Le financement triangulaire :

Le financement triangulaire est un financement dit tripartite qui engage le promoteur, la banque et l'ANSEJ, il est constitué comme suit :

- ✓ De l'apport personnel des jeunes promoteurs.
- ✓ Du prêt non rémunéré de l'ANSEJ (PNR).
- ✓ Du crédit bancaire dont les intérêts sont bonifiés à 100 % et qui est garanti par le Fond de Caution Mutuelle de Garantie Risques / Crédits Jeunes Promoteurs.

#### 1.4.2.1. Structure financière du financement triangulaire :

Niveau 1 :

Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel	Crédit bancaire
Jusqu'à 5000.000DA.	29%	1%	70%

Source : Document interne à l'ANSEJ.

Niveau 2 :

Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel	Crédit bancaire
De 5.000.001 DA à 10.000.000 DA	28%	2%	70%

Source : Document interne à l'ANSEJ.

#### 1.4.2.2. La bonification des taux d'intérêts :

La bonification du taux d'intérêt du crédit bancaire est de 100 % pour tous les secteurs d'activités (taux d'intérêt 0%)

#### Aides financières :

Trois autres PNR supplémentaires sont accordés aux jeunes promoteurs :

- ✓ PNR véhicule-atelier à 500.000 DA pour les diplômés de la formation professionnelle.
- ✓ PNR loyer jusqu'à 500.000 DA d'aide.
- ✓ PNR cabinet groupé jusqu'à 1000.000 DA d'aide au loyer pour les universitaires (médecins, avocats...) pour la création de cabinets groupés.

#### 1.4.2.3. Les avantages fiscaux :

La micro-entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants :

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

●Phase réalisation de l'investissement : Durant la phase de réalisation de l'investissement, le promoteur bénéficie des avantages suivants :

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

●Phase exploitation : Durant la phase d'exploitation et à partir du démarrage de l'activité, le promoteur peut bénéficier des avantages suivants :

- ✓ Exonérations de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions. (Pour une période de trois (03) ans ou six (06) ans pour les hauts plateaux et zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud).
- ✓ Exonérations de la caution de bonne exécution pour les artisans et micro-entreprises lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels.
- ✓ Exonérations totale de l'impôt forfaitaire unique (IFU), à compter de la date de sa mise en exploitation.(Pour une période de trois (03) ans , ou six (06) ans pour les zones spécifiques, et (10) ans pour le sud).
- ✓ Prorogation de deux (02) années de la période d'exonération lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.
- ✓ A la fin de la période d'exonération de l'impôt forfaitaire unique (IFU), la micro entreprise bénéficie d'un abattement fiscale de<sup>38</sup> :
  - 70% durant la première année d'imposition.
  - 50% durant la deuxième année d'imposition.
  - 25% durant la troisième année d'imposition.

### **1.5. Les étapes de création des PME.**

Les promoteurs souhaitant créer une micro-entreprise avec l'accompagnement de l'ANSEJ doivent franchir plusieurs étapes avant de procéder aux démarches de création d'un projet.

Auparavant la mise en œuvre d'un bilan de personnalité du promoteur est nécessaire afin de :

- Connaître ses points forts et points faibles.

---

<sup>38</sup> Document interne à l'ANSEJ.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

- Vérifier son envie d'entreprendre, ses compétences ainsi que son appui en termes humains et financiers.

Après que la volonté de créer une entreprise a été vérifiée, viennent les étapes nécessaires pour la réussite du projet.

### **1.5.1. La recherche d'idée :**

L'idée de projet se forme comme suit :

- ✓ L'observation des attitudes et des comportements des gens dans leur vie quotidienne ;
- ✓ La visite des salons et des foires ;
- ✓ Les discussions avec les fabricants et les utilisateurs des produits et services.

### **1.5.2. L'élaboration de projet :**

L'élaboration de projet passe par cinq grands volets :

- ❖ **Le volet économique :** Définir exactement le produit, puis établir un plan de recueil des informations pour ; connaître la demande, connaître les concurrents, déterminer les ventes prévisionnelles et définir une stratégie commerciale.
- ❖ **Le volet humain :** Comprend ; le créateur, les associés et les salariés.
- ❖ **Le volet technique :** Le choix du matériel doit compter ; des caractéristiques du produit ou service à réaliser, des quantités à produire, recherche l'utilisation optimale du matériel et éviter la sous-utilisations ou la sur utilisation du matériel.
- ❖ **Le volet financier :** L'étude permet de vérifier la cohérence des besoins financiers et de possibilités de ressources ainsi que la rentabilité du projet.
- ❖ **Le volet juridique :** C'est le cadre légale de l'entreprise et qui a une implication sur le niveau d'engagement de des propriétaires envers les partenaires.

### **1.5.3. Le montage de l'entreprise :**

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

### **1.5.4. Le démarrage de l'entreprise :**

C'est une étape décisive car :

- L'entreprise va être confrontée à la réalité de l'environnement.
- Le créateur change de statut pour être chef d'entreprise.

Pour réussir le démarrage, le créateur doit :

- Mettre en place un système d'information qui renseigne sur l'évolution de l'entreprise.
- Analyser et corriger, à temps, les écarts éventuels.

### **Etape n°1 : Dépôt du dossier.**

Le jeune promoteur devra présenter un dossier complet ou il donnera une présentation détaillée de son projet contre un accusé de réception.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

Le dossier doit contenir les documents suivants en quatre exemplaires pour l'ANSEJ. Un pour la banque et les deux doivent être gardés par le promoteur.

- Demande d'octroi d'avantage adressé au directeur générale de l'ANSEJ (document remis par l'antenne le jour de dépôt).
- Extrait de naissance portant le numéro et l'état civil (n°12).
- Une copie de la carte nationale d'identité ou du permis de conduire.
- Pièce justificative de la qualification professionnelle pour les promoteurs (diplôme, certificat de travail).
- Engagement de créer trois emplois permanant (y compris le ou les promoteurs) lorsque l'âge de gérant est compris entre 35 et 40.
- Attestation de non affiliation à la CNAS et à la CASNOS dans le but d'affirmer la qualité du chômeur, ces deux documents seront retirés par le directeur d'antenne auprès de chaque administration concernée sur présentation des pièces ci-dessous à fournir par le promoteur.
- Un extrait de naissance portant le numéro d'état civil n°12.
- Un certificat de non-imposition.

A côté de tous ces documents, le promoteur déposera un dossier financier qui permettra l'établissement de l'étude de son projet, il se compose de :

- Facture pro forma des équipements en hors taxe.
- Facture pro forma d'assurance multirisque.
- Devis d'aménagement en hors taxe (s'il y a lieu).

Une fois le dossier est vérifié, le promoteur devra choisir, en parallèle, son mode de financement (triangulaire ou mixte).

- Le montant du projet financé au niveau de l'ANSEJ ne dépasse pas 1 million de DA. Le promoteur va payer 5 %, l'ANSEJ ne dépasse pas 1 million de DA .Le promoteur va payer 5%, l'ANSEJ 25 %, la banque 70 % (financement triangulaire), le promoteur va payer 8 % dans la zone normale et 10 % dans la zone spécifique.
- Exonérations d'impôt des zones normales de 3 ans par contre les zones spécifiques et de 6 ans.

### **Etape n°2 : Traitement et finalisation du dossier.**

Une fois le promoteur a déposé son dossier au niveau de l'antenne, cette dernière établie une étude dite « technico-économique » qui est une présentation des projets à travers notamment l'activité projetée, sa localisation, son impact socioéconomique.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

En réalité, cette étude donne au projet une certaine assurance vis-à-vis de sa rentabilité et viabilité.

On décide de procéder à une présentation analytique qui renvoi à la structure financière du projet à savoir le tableau de compte de résultat (TCR) ; Les bilans prévisionnels, structure d'investissement et la structure de financement.

### **Etape n°3 : Evaluation et validation.**

Le promoteur ayant franchi l'étape de l'éligibilité au niveau de l'ANSEJ, il se présente à la banque de son choix muni d'un dossier qui comporte les éléments suivants :

- L'attestation d'éligibilité.
- L'étude technico économique.
- Les documents comptables et financiers.
- Une demande manuscrite d'octroi de crédit.

### **Etape n°4 : Traitement du dossier au niveau de la banque (Notification de l'accord bancaire).**

Après avoir obtenu l'accord bancaire, le promoteur retourne à l'ANSEJ muni de :

- Accord bancaire.
- Reçu d'ouverture de compte bancaire de la micro entreprise.
- Facture pro forma récente de l'assurance tous risques.
- Registre de commerce/carte d'artisan / carte fellah autorisation d'exploitation.
- Statut juridique s'il y a lieu.

Après elle va vérifier le dossier administratif juridique et financier, le fait que le dossier d'octroi d'avantage de réalisation.

Ce dossier permettra au promoteur de bénéficier des avantages liés à la phase réalisation sous forme de décision délivrée par l'ANSEJ .Et ce après que le dossier bien complet soit transféré à la direction générale de l'ANSEJ à Alger, celle-ci déterminera le montant définitif au prêt non rémunéré. C'est une fois le retour de dossier au niveau d'Alger que le promoteur sera convoqué à l'antenne pour la signature du cahier des charges et des billets à ordres.

- La signature du cahier des charges uniques.

Au début de la réalisation du projet les billets à ordres définissent les échéances de remboursement ainsi que leurs montants. Elles vont dégager 4 DOAR (dossier d'octroi d'avantage d'exploitation) :

- Pour la direction générale ;
- Pour les impôts ;

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

- Pour le promoteur ;
- Pour l'inspection fiscale.

### **Etape n°5 : Financement du projet.**

Cette étape est caractérisée par les virements. Elle s'effectue selon l'ordre suivant :

- Le promoteur verse en premier lieu son apport personne dans le compte de la micro entreprise domiciliée chez la banque qui lui accorde son appui.
- Ensuite le virement du prêt non rémunéré de l'ANSEJ, en dernière position, la banque qui remet un chèque au promoteur d'un montant égal à celui du crédit accordé.
- Le promoteur contacte son fournisseur pour avoir le matériel dont il va faire une déclaration d'existence d'exploitation.

### **Etape n°6 : Constat de visite des lieux**

Après l'acquisition des équipements, un agent de l'ANSEJ se déplace au siège de la micro entreprise pour vérifier, d'abord l'existence des équipements (il vérifie s'ils sont conformes aux facteurs et aux références indiquées lors du dépôt de dossier). Ensuite, il constate le démarrage de l'activité. On appelle DOAR (dossier d'octroi d'avantage d'exploitation). Il s'agit de l'exonération d'impôt.

Après cette phase d'exploitation le promoteur commence à rembourser chaque 6 mois.

-L'ANSEJ va envoyer une lettre de relance pour faire le paiement (invitation pour régler les tranches).

Si le promoteur n'a pas respecté l'invitation, l'ANSEJ, va lui envoyer la mise en demeure d'une durée de 5 jours.

-Dans le cas de non rapprochement du jeune promoteur de l'ANSEJ, et dans le cas où il n'a pas respecté les choses de cahier de charge, ou il achète un matériel innové utilisant le crédit dans d'autre activité non déclarée.

L'ANSEJ utilise une façon de régler le problème, elle va déclarer ce jeune au niveau de la justice.

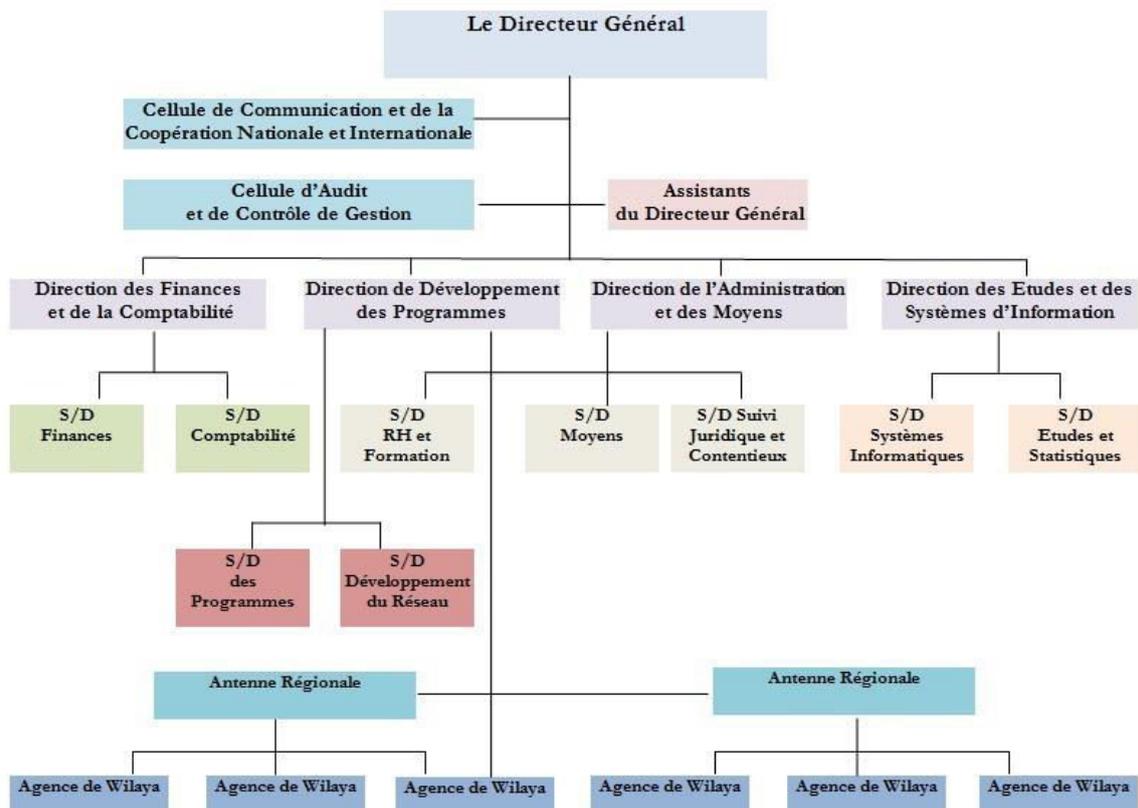
## **2. Analyse de l'activité de l'ANGEM :**

Créée en 2004 par le décret exécutif n°04-14 du 22/01/2004, l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit, développe un dispositif (le micro crédit) visant le développement des capacités individuelles des personnes à s'auto prendre en charge en créant leur propre activité. Le Micro Crédit est un prêt permettant l'achat d'un petit équipement et des matières premières de démarrage pour exercer une activité ou un métier.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

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.

Le synoptique suivant représente l'organigramme de l'ANGEM:



Source : Organigramme fourni par ANGEM.

### 2.1. Missions et objectifs de l'ANGEM :

L'Agence National de Gestion du Micro Crédit a pour missions :

- La création de micro entreprise.
- La résorption du chômage.
- La lutte contre la précarité.
- L'intégration des chômeurs dans la vie professionnel et économique.
- L'orientation, l'accompagnement, le conseil des jeunes chômeurs dans leurs projets.

### 2.2. Conditions d'éligibilité :

Pour créer une entreprise le promoteur doit remplir les conditions suivantes :

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

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

### **2.3. Les avantages de l'ANGEM :**

Lors de la création d'entreprise par le dispositif ANGEM, le promoteur peut bénéficier des avantages suivants<sup>39</sup> :

- L'accompagnement se fait à titre gracieux.
- L'étude technico-économique du projet se fait par l'accompagnateur à titre gracieux.
- Bonification du taux d'intérêt à 100 %.
- Exonération d'impôt durant les 3 premières années.
- Abattement à partir de la quatrième année (25%), cinquième année (50%), sixième année (70%).
- Financement des activités commercial
- Organisation de formation au profit des promoteurs :
  - Gestion de petite entreprise (GTP) destiné aux promoteurs dans le cadre du financement triangulaire.
  - Education financière global destiné aux promoteurs dans le cadre du financement mixte.
- Prend en charge les catégories spécifiques de la société (les ex-détenus, les invalides).

### **2.4. Les types de financements ANGEM :**

Il existe deux types de financement (Achat matière première et triangulaire).

#### **2.4.1. Financement achat matière première :**

Le financement achat matière première est un financement destiné à financer l'achat de matière première pour les activités génératrices de revenus « AGR ».

##### **2.4.1.1. Critère d'éligibilité de l'activité :**

- Activité de production de biens et/ou de services.
- La revente en l'état n'étant pas admise.

---

<sup>39</sup> Documents internes à l'ANGEM.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

Niveau 01 :

Montant de l'investissement	Délais de remboursement	Type d'échéancier de remboursement	Délais de grâce « Différé de remboursement »	Taux d'intérêt	Apport personnel	PNR
Jusqu'à 40.000 DA.	24 mois.	Trimestrielle.	3 mois.	0%	0%	100%

**Source :** Document interne à l'ANGEM.

Niveau 02 :

Montant de l'investissement	Délais de remboursement	Type d'échéancier de remboursement	Délais de grâce « Différé de remboursement »	Taux d'intérêt	Apport personnel	PNR
De 40.000 DA à 100.000DA.	36 mois.	Trimestrielle.	3 mois.	0%	0%	100%

**Source :** Document interne à l'ANGEM.

### 2.4.1.2. Les étapes de création :

Le promoteur souhaite créer une entreprise par le dispositif ANGEM, il doit suivre les étapes suivantes :

#### Etape 01 : Dépôt du dossier.

-Le dossier de demande de micro crédit ne peut être déposé qu'au niveau de la cellule d'accompagnement de la Daïra de résidence du promoteur.

-En cas d'inexistence de cellule, le promoteur peut déposer son dossier au niveau de la cellule d'accompagnement la plus proche de son lieu de résidence.

-Les dossiers incomplets ne peuvent être reçus, momentanément ou définitivement, par l'accompagnateur, et ce pour n'importe quel motif que se soi.

-Un récépissé de dépôt de dossier complet est délivré systématiquement au promoteur par l'accompagnateur.

#### Etape 02 : Traitement et finalisation du dossier.

-Après réception du dossier du promoteur, l'accompagnateur est tenu aussitôt de :

- Renseigner la fiche de demande de micro crédit.
- Renseigner la fiche de renseignement et suivi.
- Préparer conjointement avec le promoteur l'étude technico-économique.

-Les délais de traitement et de finalisation du dossier ne peuvent, en aucun cas, dépasser dix jours à compter de la date de son dépôt.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

### **Etape 03 : Enquête de proximité.**

-Avant d'introduire le dossier auprès de la CEF(commission d'éligibilité et de financement), l'accompagnateur programme et effectue une visite de terrain sur le lieu de réalisation de l'activité projetée, à l'effet de vérifier les déclarations du promoteur et son lieu de résidence habituelle.

-Cette activité est conditionnée par le plan de charge, des moyens. Elle n'est pas exigée pour tous les demandeurs pour la phase du lancement du nouveau dispositif .Elle sera laissée à l'appréciation de l'accompagnateur et le coordinateur en fonction du degré du risque relatif à l'inéligibilité du demandeur.

### **Etape 04 : Evaluation et validation.**

La commission d'éligibilité et de financement restreinte (PNR) est convoquée par le coordinateur ou par son intérimaire au moins deux fois par mois et autant de fois que cela est nécessaire.

-Tous les accompagnateurs sont conviés à assister à la commission d'éligibilité et de financement et tenus eux-mêmes de présenter les dossiers qu'ils auraient préparés.

-En cas d'absence d'un accompagnateur pour quelques motifs que ce soit : maladie, congés (annuel, de récupération ou de maternité), mission spéciales, celui-ci doit confier ses dossiers à un accompagnateur de son choix tout en avisant préalablement le coordinateur.

-Le dossier du promoteur présenté à la réunion de la commission d'éligibilité et de financement est constitué de :

- La fiche de demandeur de micro crédit.
- Fiche de renseignement et suivi.
- L'étude technico économique.
- Toutes les pièces du dossier exigées.

-La commission ne peut examiner que les dossiers préparés par les présents à la réunion de la commission.

-Il est rédigé systématiquement le même jour, par le coordinateur, un procès-verbal de chaque réunion de la commission d'éligibilité et de financement, consigné dans un registre prévu à cet effet et signé par les présents à la réunion.

-Les projets validés par la commission d'éligibilité et de financement donnent lieu à l'établissement d'une décision d'éligibilité et de financement, délivrée par les services de la coordination de Wilaya et signée par le coordinateur de Wilaya.

-En cas de rejet, motivé , par la commission d'éligibilité et de financement , les services de la coordination de Wilaya sont tenus de le notifier au promoteur concerné dans les huit jours calendaires suivant la tenue de la réunion de la commission.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

### **Etape 05 : Demande d'appel de fond.**

- Demande d'appel de fonds et listing nominatif des promoteurs à financer.
- Copie des PV des réunions des commissions d'éligibilité et de financement.
- Copie originale des décisions d'éligibilité et de financement.
- Copie de la carte nationale d'identité ou permis de conduire.

### **Etape 06 : Financement du projet.**

- Le chargé d'études en développement des programmes de l'Antenne régionale, après vérification des dossiers d'appels de fonds, établit, les demandes de paiements accompagnées des états de virement paraphés, qu'il transmet au chargé d'études en finances de l'Antenne Régionale.
- Le chargé d'études en finances de l'antenne régionale établit les ordres de virements.
- Après vérification et signature des demandes de paiement par le chef d'antenne, le chargé d'études en finances procéde à la mise à disposition au profit des bénéficiaires, informe et remet une copie de l'état et l'ordre de virement, avec accusé de réception de la banque, au chargé d'études en développement des programmes pour suivi.
- Les coordinations recevront le même jour, de l'antenne régionale un état nominatif des bénéficiaires des PNR financés, selon le modèle décrit.
- L'antenne régionale transmet à la direction de développement des programmes un état consolidé des promoteurs financés.

### **Etape 07 : Perception des PNR.**

-Dès réception de l'état nominatif des bénéficiaires des PNR, le coordinateur convoque les promoteurs concernés par le biais des accompagnateurs lesquels les informent de la disponibilité de leurs financements, les sensibilisent sur l'importance du remboursement des prêts et les invitent, à la signature de :

- La convention de prêt en 4 exemplaire « 2 version en Français et 2 version en Arabe ».
  - L'échéancier définitif de remboursement.
- L'accompagnateur remet à chaque promoteur :
- Un exemplaire de la convention de prêt et de l'échéancier de remboursement.
  - Une décision des aides accordées.

Le coordinateur est tenu d'assurer le décaissement réel dans un délai de 5 jours.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

### **2.4.2. Financement triangulaire :**

Le financement triangulaire est un financement dit (tripartite) qui engage le promoteur, la banque et l'ANGEM .Il vise l'intégration économique et sociale des citoyens ciblés à travers la création d'activités de production de biens et services ainsi que les activités commerciales. Il couvre les couts liés :

-A l'acquisition de petit équipements, matériels et outillages et matériels roulants.

-Le fonds de roulement nécessaire au démarrage notamment pour l'achat de :

- Matière première « le seuil de l'achat de matière première de démarrage est fixé à un montant de 150.000 DA »

- Marchandises pour les activités commerciales (revente en l'état) ; « le seuil de l'achat de la marchandise est fixé à un montant maximum de 300.000DA »

-Les petits travaux d'aménagement et agencement des locaux/petits travaux agricoles « le seuil petit travaux d'aménagement et agencement est fixé à un montant maximum de 100.000DA.

-L'assurance tous risques et/ou multirisques des équipements/matériels à acquérir pour une année

-Les frais préliminaires « Le montant est fixé à 20.000DA pour la couverture des frais d'enregistrement et nantissement liés aux investissements nantissables.

#### **2.4.2.1. Critère d'éligibilité de l'activité :**

-Activité de production de biens ou de services.

-Activité de petit commerce (revente en l'état).

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

Niveau 01 :

Montant de l'investissement	Un maximum de 1.000.000 DA.
Délais de remboursement du principal	05 ans pour le crédit bancaire. La durée de remboursement du prêt non rémunéré ANGEM PNR est fixée à trois (03) années. La première échéance du remboursement de ce PNR intervient trois (03) mois à compter de la date du remboursement de la dernière échéance du crédit bancaire.
Types d'échéancier de remboursement	Trimestrielle pour le PNR ANGEM. Semestrielle pour le crédit bancaire.
Délais de grâce « Différé de remboursement ».	Il est accordé un différé de trois (3) années pour le remboursement du principal du crédit bancaire et un différé d'une (1) année pour le paiement des intérêts.
Apport personnel	01%
Prêt non rémunéré « PNR » ANGEM	29%
Crédit bancaire	70%
Taux d'intérêt	•80% du taux débiteur appliqué par les banques au titre des activités réalisées. •95% du taux débiteur appliqué par les banques lorsque ces activités sont situées au niveau des zones spécifiques du Sud et des Hauts plateaux.

Source : Document interne à l'ANGEM.

### 2.4.2.2. Les étapes de création :

Le promoteur souhaite créer une entreprise par le dispositif ANGEM, il doit suivre les étapes suivantes :

#### Etape 01 : Dépôt du dossier.

-Le dossier de demande de micro crédit ne peut être déposé qu'au niveau de la cellule d'accompagnement de la daïra de résidence du promoteur.

-En cas d'inexistence de cette cellule, le promoteur peut déposer son dossier au niveau de la cellule d'accompagnement la plus proche de son lieu de résidence.

-Les dossiers incomplets ne peuvent être reçus, momentanément ou définitivement, par l'accompagnateur, et ce pour n'importe quel motif que se soi.

-Après dépôt de dossier, l'accompagnateur pourra entamer l'étude technico-économique conjointement avec le promoteur et ou fixer un rendez-vous au pour cela.

Dans ce cas la date de ce rendez-vous est mentionnée au dos du récépissé du dépôt du dossier qui est délivré systématique au promoteur par l'accompagnateur pour le dossier complet et conforme.

#### Etape 02 : Traitement du dossier.

-Après réception du dossier du promoteur, l'accompagnateur est tenu aussitôt de :

•Renseigner la fiche de demande de microcrédit.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

- Renseigner la fiche de renseignement et suivi.

- Finaliser l'étude technico-économique.

- Les délais de traitement du dossier ne peuvent, en aucun cas, dépasser vingt jours à compter de la date de son dépôt (dossier conforme et complet).

### **Etape 03 : Enquête de proximité et vérification d'éligibilité.**

L'accompagnateur pourra effectuer une visite de terrain sur le lieu d'habitation et/ou de réalisation projetée, à l'effet de vérifier les déclarations du promoteur, son lieu de résidence habituelle et l'état du site d'implantation de son projet.

Dans ce cas procès-verbal de visite du lieu devant abriter l'activité établi par l'accompagnateur de l'ANGEM et cosigné par le promoteur à l'exception des activités non sédentaires.

Les services CNAS et CASNOS seront sollicités par la coordination selon les pratiques habituelles pour la vérification de la situation du promoteur (qualité de chômeur sans revenu déclaré).

A la fin de cette étape le dossier sera programmé pour les travaux de la commission d'éligibilité et de financement CEF.

### **Etape 04 : Evaluation et validation.**

La commission d'éligibilité et de financement a pour prérogatives d'examiner et de se prononcer sur l'éligibilité et le financement du projet, conformément aux textes en vigueur.

Il est institué le Secrétariat de la commission d'Eligibilité et de financement. Il est assuré par le coordinateur ANGEM de Wilaya, aidé par l'accompagnateur de la Daïra du chef-lieu de wilaya.

La commission d'éligibilité et de financement se réunit ordinairement au moins deux fois par mois sur convocation de son président. Elle peut, en outre se réunir ; à la demande de son président, autant de fois que cela est nécessaire.

Le président de la commission d'Eligibilité et de financement est chargé d'adresser, à chaque membre de la commission, une convocation précisant l'ordre du jour, cinq jours au moins avant la date prévue de la réunion.

La commission d'Eligibilité et de financement délibère conformément aux lois, réglementations et procédures en vigueur.

Elle se réunit valablement et délibère en présence des accompagnateurs des Daïras, du chargé d'étude du FGMMC (Fonds de garantie mutuelle des microcrédit) et d'au moins un représentant des banques et des établissements financiers.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

En cas d'absence d'un accompagnateur, pour quelques motifs que ce soit, mission spéciales, celui-ci doit confier ses dossiers à un accompagnateur de son choix tout en avisant préalablement le coordinateur.

Le dossier du promoteur présenté à la réunion de la commission d'éligibilité et de financement est constitué de :

- La fiche de demandeur du micro crédit.
- Fiche de renseignement et suivi.
- L'étude technico-économique.
- Toutes les pièces du dossier exigées.

La commission ne peut examiner que les dossiers préparés par les présents à la réunion de la commission. Il est rédigé systématiquement le même jour, par le coordinateur, un procès-verbal de chaque réunion de la commission d'éligibilité et de financement, consigné dans un registre prévu à cet effet et signé par les présents à la réunion.

Les projets validés par la commission d'éligibilité et de financement donnent lieu à l'établissement d'une décision d'éligibilité et de financement, délivrée par les services de la coordination de Wilaya et signé par le coordinateur de Wilaya. Cette décision vaut accord de financement, sa durée de sa validité est de 2 ans renouvelable.

### **Etape 05 : Notification Etablissement de la décision d'éligibilité et de financement par l'ANGEM.**

La décision d'éligibilité et de financement sera transmise au promoteur accompagné d'une lettre pour procéder à entamer le processus de création de son projet, par :

L'enregistrement et l'obtention des accords pour l'exercice de l'activité et cela auprès des administrations concernées ; concrétisation et mise à disposition du local et ou terrain site d'implantation de l'activité.

### **Etape 06 : Concrétisation des engagements du promoteur, implantation de l'activité et création juridique de l'activité.**

L'ANGEM est tenu, d'assurer le suivi, l'accompagnement du promoteur pour la finalisation de son dossier par :

La concrétisation et la mise à disposition du local/terrain abritant l'activité, prouvée par un bail de location d'un minimum de 2 ans renouvelables et ou acte de propriété.

L'enregistrement de l'activité auprès des administrations concernées, par l'établissement, du registre de commerce ou tout autre document d'immatriculation et agrément, la carte fiscale ou du certificat d'existence.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

L'ANGEM accordera un délai de 60 jours au promoteur pour la concrétisation de ses premiers engagements. Passé ce délai des lettres de rappels mensuelles seront adressées au promoteur.

Si le promoteur accuse un retard de plus de 6 mois pour la création juridique de son activité, des actions d'actualisation du dossier (facture pro forma) seront effectuées par le promoteur ainsi qu'une seconde vérification par l'ANGEM auprès de la CNAS et CASNOS.

Dans le cas d'une augmentation de plus de 20 % du coût d'investissement des projets, le dossier est réexaminé par la commission d'éligibilité et de financement.

Les promoteurs ont la latitude de prendre en charge sur leurs fonds propres le différentiel.

Dans tous les cas, l'ANGEM établit une nouvelle structure d'investissement à la limite du seuil de 1.000.000 DA

Dans le cas où le promoteur change de statut, une annulation de sa décision d'éligibilité lui sera adressée par l'ANGEM précisant les motifs, prouvée par les nouvelles attestations CNAS et CASNOS.

### **Etape 07 : Constat de visite des lieux.**

Une fois la création juridique de l'entreprise est réalisée par le promoteur et le dossier finalisé, l'accompagnateur établira un procès-verbal de visite du lieu devant abriter l'activité. Ce PV sera cosigné par le promoteur à l'exception des activités non sédentaires.

Ce procès-verbal est valable pour la banque.

### **Etape 08 : Traitement du dossier au niveau de la banque (Notification de l'accord bancaire).**

Le délai de traitement des dossiers au niveau de la banque est fixé à deux mois maximum à partir de la date de dépôt des dossiers complets.

Après vérification, la banque informe le représentant de la coordination et/ou le promoteur de sa décision par écrit. Une copie est transmise aux services de la coordination.

La banque délivre une « notification d'accord bancaire » et lui ouvre un compte bancaire commercial destiné à abriter l'apport personnel et le PNR ANGEM.

La banque reste engagée pour une durée d'une année minimum, et ne peut remettre en cause son financement sauf en cas de non levée des réserves dûment notifiées ou tout autre motif fondé ou bien à la demande de l'ANGEM.

En cas de refus motivés, notifié par la banque au promoteur et à l'Agence, cette dernière examine l'opportunité de représenter la demande de crédit, après la levée des réserves émises par la banque, dans un délai qui ne saurait dépasser 15 jours, à compter de la date de réception de la notification de rejet.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

### **Etape 09 : Concrétisation des engagements financiers du promoteur.**

Conformément à la notification bancaire, le promoteur procédera sur le compte :

-Au paiement de la cotisation du fonds de garantie.

-Au versement de son apport personnel.

### **Etape 10 : Finalisation du dossier au niveau de la coordination.**

A l'issue, le promoteur se présente à la coordination muni des pièces suivantes :

- Copie de la notification de l'accord bancaire.
- Copie du reçu de versement de l'apport personnel.
- Copie du reçu versement de la cotisation au FGMMC.

Le promoteur procède à la signature du contrat d'adhésion au FGMMC en trois exemplaires originaux. L'ANGEM remis aussitôt au promoteur :

- Une notification des aides accordées dans le cadre du dispositif du micro crédit.

### **Etape 11 : Versement du PNR ANGEM (Demande d'appel de fond).**

Après la signature du contrat FGMMC, le coordinateur transmet à l'Antenne Régionale de l'ANGEM, les pièces si après listées et cela dans un délai de 10 jours, suivant la remise du promoteur des documents relatifs à la concrétisation de ses obligations financières.

- Demande d'appel de fonds et listing nominatif des promoteurs à financer.
- Copie des PV des réunions des commissions d'éligibilité et de financement.
- Copie originale des décisions d'éligibilité et de financement.
- Copie de la carte nationale d'identité ou permis de conduire.
- Copie des notifications des accords bancaires.
- Copie du reçu de versement de l'apport personnel.
- Copie du reçu versement de la cotisation au FGMMC.
- L'attestation de RIB du compte promoteur.

### **Etape 12 : Versement du PNR ANGEM (financement du projet).**

Le chargé d'étude en développement des programmes de l'Antenne régionale, après vérification des dossiers d'appels de fonds, établit, les demandes de paiements accompagnées des états de virement paraphées, qu'il transmet au chargé d'études en finances de l'Antenne Régionale.

Le chargé d'études en finances de l'Antenne Régionale établit les ordres de virements ;

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

Après vérification et signature des demandes de paiement par le chef d'antenne, le chargé d'études en fiances procède à la mise à disposition au profit des bénéficiaires, informe et remet une copie de l'état et l'ordre de virement, avec accusé de réception de la banque, au chargé d'études en développement des programmes pour suivi.

Les coordinations recevront de l'Antenne régionale un état nominatif des bénéficiaires des PNR, selon le modèle décrit.

L'antenne régionale transmet à la direction de développement des programmes un état consolidé des promoteurs financés.

La direction régionale procède à la mise à disposition des financements dans un délai ne dépassant pas les 5 jours à compte de la date de réception de l'appel de fonds de la coordination.

### **Etape 13 : La libération du crédit bancaire.**

La libération totale du crédit (remise des chèques) est subordonnée à la présentation par le promoteur sous la supervision de l'accompagnateur des documents suivant :

- Le versement de l'apport personnel du promoteur.
- Le virement du PNR ANGEM en compte.
- Le nantissement des équipements et matériels au profit de la banque au premier rang et de l'ANGEM au deuxième rang, et ce pour les équipements nantissables.
- Le gage de matériel roulant.
- L'ordre d'enlèvement du chèque établi préalablement par le coordinateur de wilaya de l'ANGEM, 30% à la commande et 70%, à la livraison ou à la présentation d'une attestation de disponibilité des équipements.

L'accompagnateur de l'ANGEM, est tenu d'assister lors de la remise du chèque de 30% de la commande des équipements et matériels, au fournisseur afin d'assister le promoteur et de s'assurer de leur disponibilité.

A l'issue des délais prévus pour la livraison définitive des équipements et matériels, l'ANGEM doit établir un procès-verbal d'existence et de conformité des équipements financé. Ce procès-verbal est valable pour toutes les parties. Une copie sera transmise à la banque.

### **Etape 14 : Suivi des financements.**

Le coordinateur transmet à l'Antenne Régionale, au plus tard 60 jours après la réception nominatifs des bénéficiaires, un état motivé des promoteurs n'ayant pas retiré leurs prêts.

Le chef d'antenne régionale transmet, sous huitaine 8 jours calendaires après réception de l'état nominatif, aux services de la DDP de la Direction Générale, un état consolidé motivé des promoteurs n'ayant pas retiré leurs prêts.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

### **Section 02 : Analyse et interprétation des données statistiques.**

Dans cette section, nous présenterons l'analyse et l'interprétation des données statistiques fournies par les deux dispositifs de financement (ANSEJ, ANGEM).

#### **1. Analyse et interprétation des données de l'activité de l'ANSEJ :**

L'agence nationale de gestion est un dispositif de financement destiné à promouvoir, encouragé, aidé à la création de PME par les jeunes chômeurs nécessitant un fond d'investissement substantiel.

##### **1.1. Répartition du nombre d'entreprise créée par secteur d'activité :**

L'Agence National de Soutien à l'Emploi des Jeunes a pour mission l'accompagnement des jeunes chômeurs pour la création d'entreprise dans différents secteurs d'activité.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

**Tableau n°4** : Nombre d'entreprise financé dans les différents secteurs d'activité.

SECTEURS	ANNEES	NOMBRE D'ENTREPRISES CREEES	
		HOMME	FEMME
SERVICE	2011	494	55
	2012	523	92
	2013	720	129
	2014	522	106
	2015	343	132
	2016	129	57
AGRICULTURE	2011	94	7
	2012	185	12
	2013	310	24
	2014	266	27
	2015	221	17
	2016	65	6
INDUSTRIE	2011	261	42
	2012	350	49
	2013	353	60
	2014	276	57
	2015	217	50
	2016	78	12
BTPH	2011	591	8
	2012	660	6
	2013	680	7
	2014	581	8
	2015	435	9
	2016	128	6
ARTISANAT	2011	66	11
	2012	108	18
	2013	168	32
	2014	88	8
	2015	47	10
	2016	14	7
<b>TOTAL</b>		<b>8973</b>	<b>1064</b>

**Source** : Document interne à l'ANSEJ.

•Le tableau n°4 nous montre que le nombre d'entreprise, tous secteurs confondus, a augmenté pour la période 2011 à 2013.

A titre d'exemple, pour le secteur des services :

Pour les hommes, le nombre passe de 494 à 720 soit une différence de 226 correspondants à un taux de 45.7 %.

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

En ce qui concerne les femmes, le nombre croit de 55 à 129 soit une différence de 74 correspondants à un taux de 135%.

Le secteur de l'agriculture suit la même tendance haussière soit 229% pour les hommes et 242.85% pour les femmes.

Cette augmentation est due à l'introduction de nouvelles mesures telles que :

-La bonification des taux d'intérêt qui passe à 100%.

-Introduction de prêts non rémunérés supplémentaires pour les véhicules ateliers, cabinet groupés, la location.

-Baisse de l'apport personnel dans le cas d'un financement triangulaire (avant 2011 il était de 5 %, il passe à 1% et 2 %).

-Augmentation de la durée de remboursement (avant 2011 elle était de une année, elle passe à 3 ans).

A partir de 2014, le tableau n°4 nous montre que le nombre d'entreprise, tous secteurs confondus, a baissé.

Pour les hommes, le nombre passe de 720 à 129 soit une différence de 591 correspondants à un taux de 82.1%.

En ce qui concerne les femmes, le nombre décroît de 129 à 106 soit une différence de 23 correspondants à un taux de 17.83%.

Le secteur de l'agriculture suit la même tendance baissière soit 79.03% pour les hommes et 75% pour les femmes.

Cette baisse est due à :

-Le gel de certains moyens logistiques tels que l'achat de véhicule.

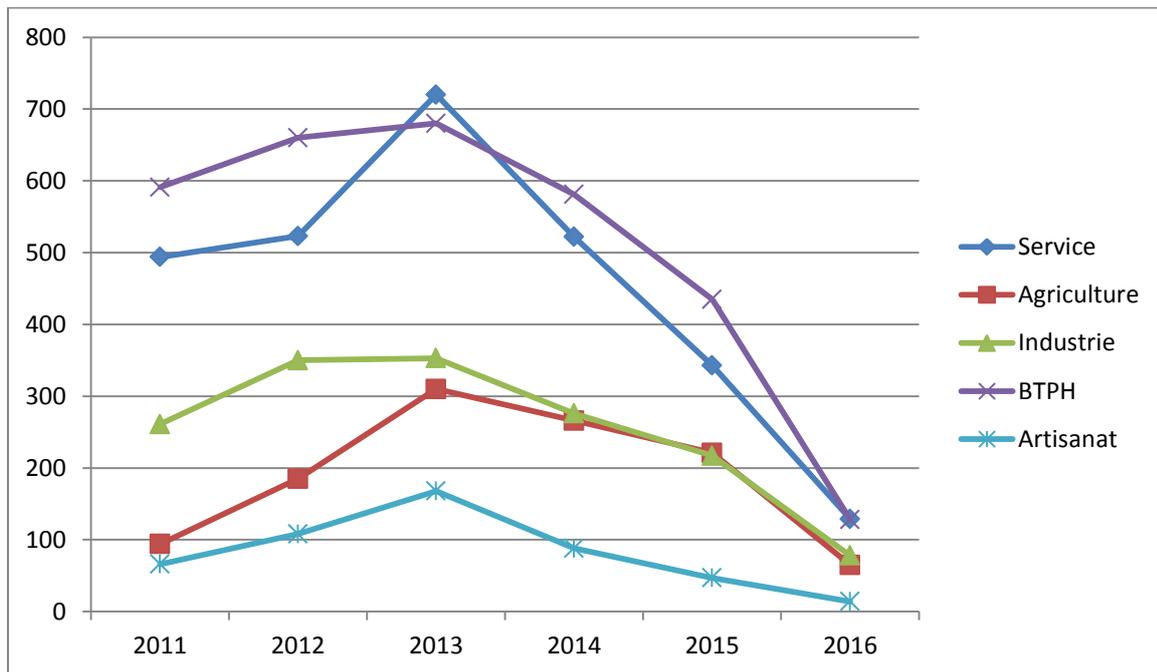
-Adoption d'une nouvelle vision permettant la recherche d'une prestation de qualité.

En effet le dispositif vise les promoteurs ayant une qualification professionnelle en adéquation avec le projet visé.

Les figures 2 et 3 illustrent parfaitement, la période étudiée, et pour les différents secteurs le rythme d'évolution des PME créées.

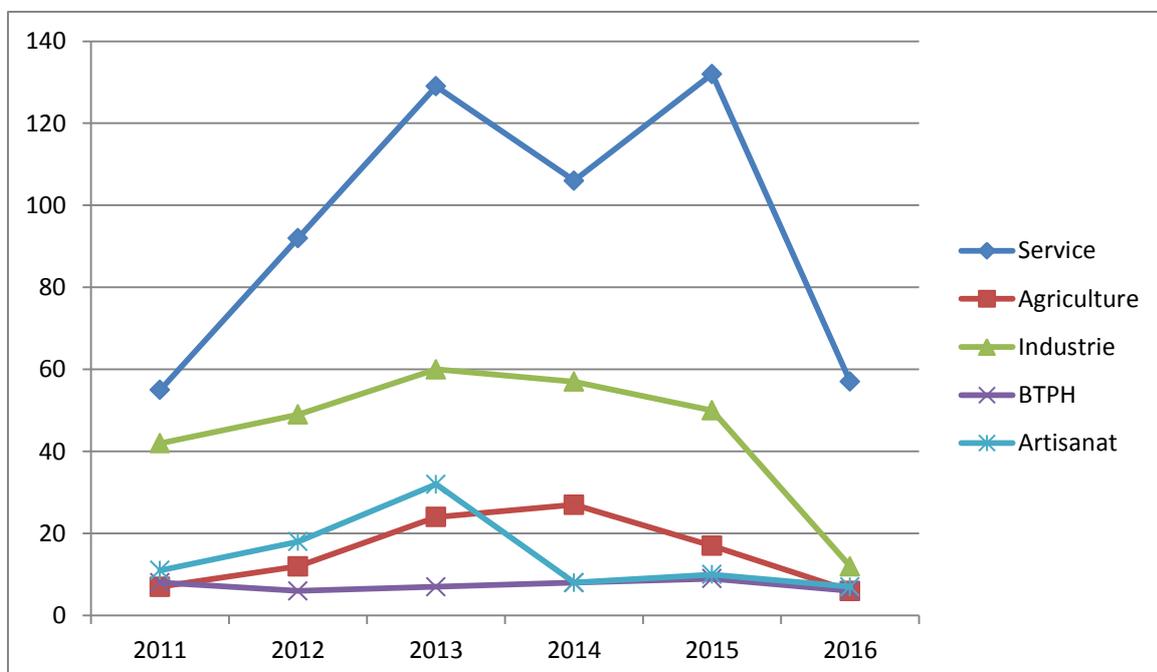
## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

**Figure 2 :** Répartition des PME créées par les hommes dans les différents secteurs d'activité.



**Source :** Réalisé par nous même à partir de document fournit par l'ANSEJ.

**Figure 3 :** Répartition des PME créées par les femmes dans les différents secteurs d'activité.



**Source :** Réalisé par nous même à partir de document fournit par l'ANSEJ.

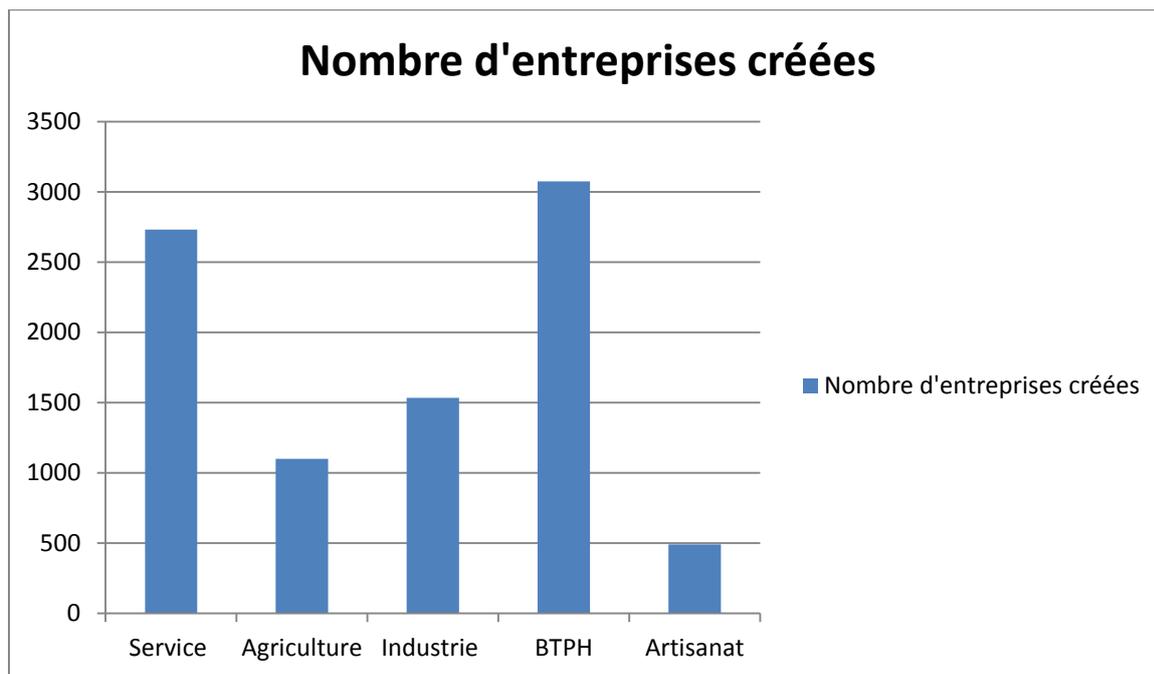
## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

•On relève une prédominance du secteur du bâtiment qui a connu une expansion en 2011 due à des travaux de rénovation multiple chez certains organismes.

Quant au secteur des services les raisons de son développement est du beaucoup plus à l'éloignement des promoteurs des activités de production.

La figure 4 montre les secteurs d'activités privilégiés par les promoteurs.

**Figure 4** : Classement des PME par secteur d'activité.



**Source** : Réalisé par nous même à partir de document fournit par l'ANSEJ.

### 1.2. Répartition du nombre d'entreprise créée entre les hommes et les femmes :

L'Agence National de Soutien à l'Emploi des Jeunes est un dispositif de financement visant la réinsertion des jeunes chômeurs (Hommes et Femmes) dans la vie économique et social du pays.

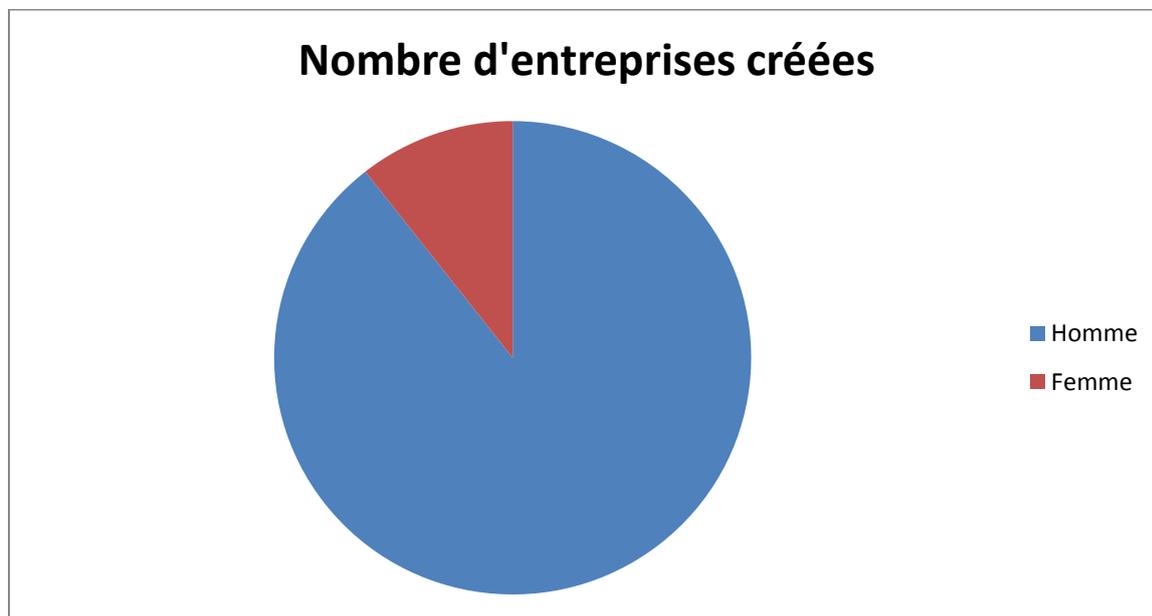
A partir du tableau n°4, on constate la prédominance des hommes dans tous les secteurs d'activité alors que le dispositif ANSEJ ne fait aucune discrimination entre les hommes et les femmes.

Ceci s'explique essentiellement par des facteurs sociologiques, notamment le poids de traditions culturelles. En effet, l'aspiration féminine la plus commune est encore peu disposer à la prise de risque ; elle se résume généralement à s'orienter vers la recherche d'une position social stable concrétisée par un emploi et/ou à la fondation d'une famille. Par ailleurs, les femmes accèdent généralement plus aisément à l'emploi, dans la mesure où elles acceptent plus facilement un travail en-dessous de leur qualification ou mal payé.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

La figure 5 illustre parfaitement, le déséquilibre entre les hommes et les femmes.

**Figure 5** : Nombre d'entreprise créée par les hommes et les femmes.



**Source** : Réalisé par nous même à partir de document fournit par l'ANSEJ.

### 1.3. Répartition du nombre d'entreprise créée par communes :

L'ANSEJ est un dispositif qui sollicite la création des PME dans toutes les communes à fin de réduire le chômage.

**Tableau n°5** : Distribution du nombre de PME par communes.

ABI YUCEF	4
AGHNI GOUGHRAN	2
AGHRIB	13
AIN EL HAMMAM	15
AIN ZAOUIA	10
AZAZGA	86
BOGHNI	24
DRAA BEN KHEDDA	39
DRAA EL MIZAN	43
FREHA	32
IFIGHA	3
OUACIF	6
OUADHIA	16
TIZI OUZOU	278
YAKOUREN	11
ZEKRI	1

**Source** : Document interne à l'ANSEJ.

### **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

On remarque que le nombre d'entreprise créer dans certaines communes est plus important que dans d'autres communes (Ouacif : 6 ; Azazga : 86 ; TiziOuzou : 278).

Cela est dû au faite que les créateurs préfèrent investir dans les grandes villes plutôt que les zones à promouvoir.

#### **1.4. Montant de PNR et des recouvrements de 2011 à 2016 :**

Dans le point suivant nous présenterons les différents montants de prêt non rémunéré (PNR) et des recouvrements de 2011 à 2016.

**Tableau n°6 : Montant PNR des dossiers finances par années.**

<b>Années</b>	<b>Montant PNR</b>
2011	1 420 945 000
2012	1 855 643 000
2013	2 579 473 000
2014	2 065 323 000
2015	1 576 104 000
2016	612 930 000

**Source :** Document interne à l'ANSEJ.

**Tableau n°7 : Montant des recouvrements par années.**

<b>Années</b>	<b>Montant des recouvrements</b>
2011	92 017 806,11
2012	112 233 101,87
2013	126 115 617,04
2014	145 637 592,34
2015	247 213 376,17
2016	275 741 915,90
<b>Total</b>	<b>998 959 409,43</b>

**Source :** Document interne à l'ANSEJ.

On remarque que y a une différence entre le montant des PNR et le montant des recouvrements (PNR > Montant de recouvrement) pour chaque année.

Par exemple : le montant du PNR en 2011 est de : 1.420.945.000 DA, alors que le montant du recouvrement est de : 92.017.806,11 DA car le recouvrement de 2011 est partiel car il concerne également le prêt des années précédentes.

Le montant des recouvrements peut servir à financer d'autres projets (PNR).

#### **1.5. Les étapes de financement de projet :**

L'ANSEJ est un dispositif de financement qui vise la concrétisation de projet de réalisation de PME ainsi que la prise en charge de leur extension éventuelle.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

**Tableau n°8:** Nombre de dossier déposé éligible, accord bancaire et de projet créé.

Années	Dossier déposé		Projet éligible		Accord bancaire		Projet créé	
	Phase réalisation	Phase extension						
2011	14400	206	2400	73	1263	84	1531	96
2012	2724	132	3047	89	2132	80	1898	105
2013	3037	98	2477	92	2011	61	2386	97
2014	2820	69	2255	58	2368	58	1866	73
2015	1116	46	724	39	1274	38	1434	46
2016	318	14	246	16	439	19	473	30

Source : Documents internes à l'ANSEJ.

On constate ;

- Un nombre limité de dossier est éligible à l'étude pour 2011 par exemple. En effet 2400 dossiers seulement sur 14 400, respectent les conditions d'accès (être chômeur, avoir une qualification professionnelle en relation avec le projet...).

- Une différence apparaît entre le nombre de dossier éligible, le nombre de dossier accordé par la banque et le nombre de projet créé. A titre d'exemple, en 2011, le nombre de dossier éligible est de 2400 et le nombre de dossier accordé par la banque est de 1263 tandis que le nombre de projet créé est de 1531. Cela est dû au cumul de dossiers des années précédentes.

Autre exemple, en 2012, le nombre de dossier éligible est de 3047 et le nombre de dossier accordé par la banque est de 2132 tandis que le nombre de projet créé est de 1898. Cela est dû au désistement du promoteur après expiration du délai réglementaire (01 année).

- Le nombre de projet en extension est toujours très faibles par rapport au nombre d'entreprise créées car :

- Faible demande d'extension.

- La non disponibilité de certains moyens.

- Le bénéfice des aides et avantages en phases extension, est soumis aux conditions suivantes :

- Avoir dépassé la période des avantages fiscaux liés à la phase création.

- Avoir remboursé 70 % du crédit bancaire, 50 % du PNR dans le cadre du financement triangulaire. Cette condition doit être vérifiée même pour les promoteurs dont l'échéancier n'a pas atteint ce niveau de remboursement (paiement par anticipation).

- Avoir remboursé la totalité du crédit bancaire initial en cas de changement de banque ou de type de financement du triangulaire vers le mixte.

- Être à jour de ses remboursements du crédit à moyen terme et du prêt non rémunéré (PNR) ; pour les cas où le remboursement a déjà dépassé les pourcentages exigés ci-dessus.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

→Présenter les trois derniers bilans positifs ; dans le cas où les promoteurs présentent des bilans négatifs, doivent être examinés soigneusement pour détecter la raison, quand il s'agit de bilan négatif liés à un investissement supplémentaire réalisé par le promoteur, la demande d'accès à l'extension et recevable.

→Disposer de la totalité des équipements essentiels à l'activité initialement acquis.

### 1.6. Entreprise en phase d'extension :

L'ANSEJ est un dispositif de financement qui a pour principal mission la création d'entreprise ainsi que le financement de leur extension.

**Tableau n°9 :** Nombre d'entreprise en phase d'extension selon les différents secteurs d'activités.

	Phase extension.								
	Services	Artisanat	Agriculture	Hydraulique	BTPH	Transport	Industrie	Profession libéral	Maintenance
2011	31	3	-	-	18	24	5	10	5
2012	24	5	2	2	24	21	18	6	3
2013	21	5	4	-	26	4	23	9	5
2014	19	1	1	-	22	-	18	10	2
2015	11	-	2	-	14	-	8	10	1
2016	3	1	1	-	14	-	6	4	1

Source : Document interne à l'ANSEJ.

On constate que les secteurs générateurs d'emplois et de richesses qui assurent au mieux leurs extensions et par conséquent participe au développement économique de leurs régions.

### 2. Analyse et interprétation des données de l'activité de l'ANGEM:

L'Agence National de Gestion du Micro Crédit est un dispositif de financement destiné à promouvoir, encouragé, aidé à la création de petite entreprise par les jeunes chômeurs plus particulièrement les femmes qui sollicitent des domaines d'activités liés à nos traditions (Artisanat, Commerce).

#### 2.1. Répartition du nombre d'entreprise créé par secteur d'activité.

L'Agence National de Gestion du Micro Crédit a pour principal mission la création de micro entreprise dans différents secteurs d'activité tel que le montre le tableau ci-dessous.

### Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

**Tableau n°10** : Nombre d'entreprise financé dans les différents secteurs d'activité.

SECTEURS	ANNEES	NOMBRE D'ENTREPRISES CREEES	
		HOMME	FEMME
AGRICULTURE	2011-2012	1629	934
	2013	432	489
	2014	196	253
	2015	142	248
	2016	69	77
PECHE	2011-2012	0	0
	2013	0	0
	2014	4	0
	2015	4	0
	2016	0	0
TRES PETITE INDUSTRIE	2011-2012	42	311
	2013	42	875
	2014	17	218
	2015	19	166
	2016	16	113
BTP	2011-2012	171	1
	2013	121	0
	2014	102	0
	2015	88	1
	2016	57	1
SERVICE	2011-2012	436	252
	2013	576	113
	2014	510	99
	2015	259	65
	2016	143	55
ARTISANAT	2011-2012	135	3082
	2013	51	621
	2014	20	630
	2015	21	830
	2016	10	217
COMMERCE	2011-2012	33	2
	2013	47	5
	2014	128	11
	2015	79	10
	2016	41	14
<b>TOTAL</b>		<b>5640</b>	<b>9693</b>

Source : Document interne à l'ANGEM.

•On remarque que le nombre d'entreprises créées dans tous les secteurs est important en 2011-2012.Ceci est dû à :

### **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

-L'intégration d'un nouveau dispositif en juin 2011

-L'intégration du matériel roulant.

-L'intégration des anciens dossiers dont le financement n'était que de 40.000 DA dans le nouveau dispositif ou le financement avait atteint 1.000.000 DA.

A partir de 2013, le tableau nous montre que le nombre d'entreprises, tous secteurs confondu, a baissé.

A titre d'exemple, pour le secteur artisanat :

Pour les hommes, le nombre passe de 135 à 51 soit une différence de 84 correspondants à un taux de 62.2%.

En ce qui concerne les femmes, le nombre décroît de 3082 à 621 soit une différence de 2461 correspondant à un taux de 79.85%.

Cette baisse est due à :

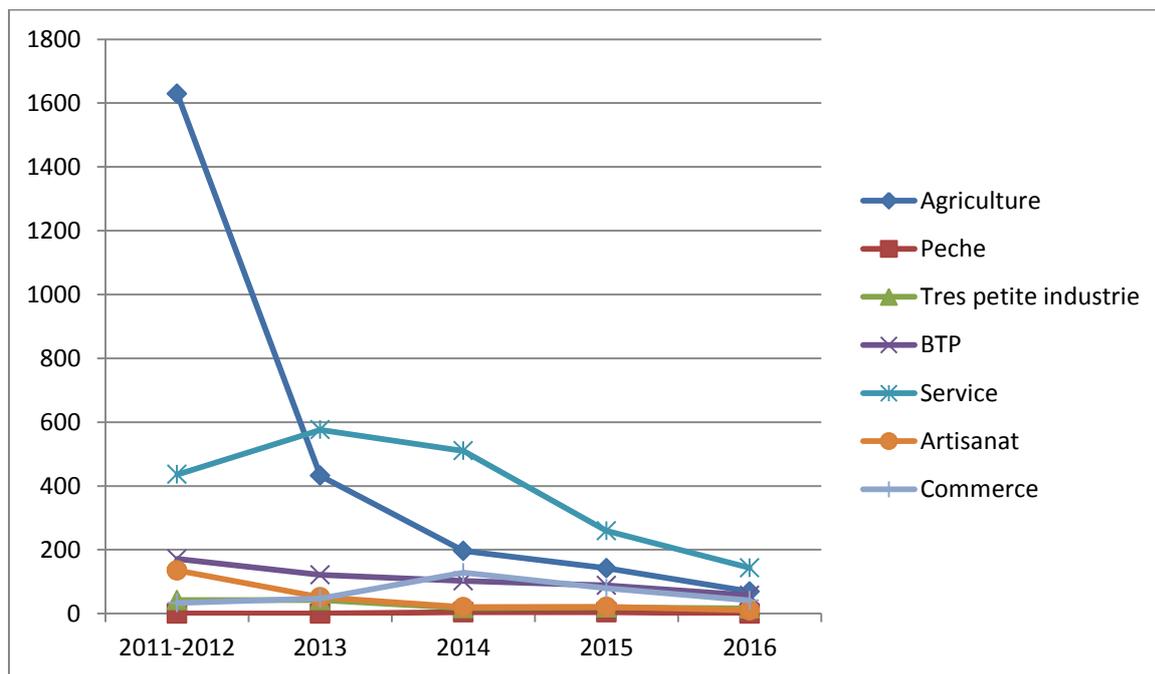
-Le gel de l'achat du matériel roulant suite à l'arrêt d'importation de véhicule par l'état.

-L'augmentation du prix du matériel roulant, dépassant le plafond de l'ANGEM.

Les figures 6 et 7 illustrent parfaitement, pour la période étudiée, et pour les différents secteurs le rythme d'évolution des PME créées.

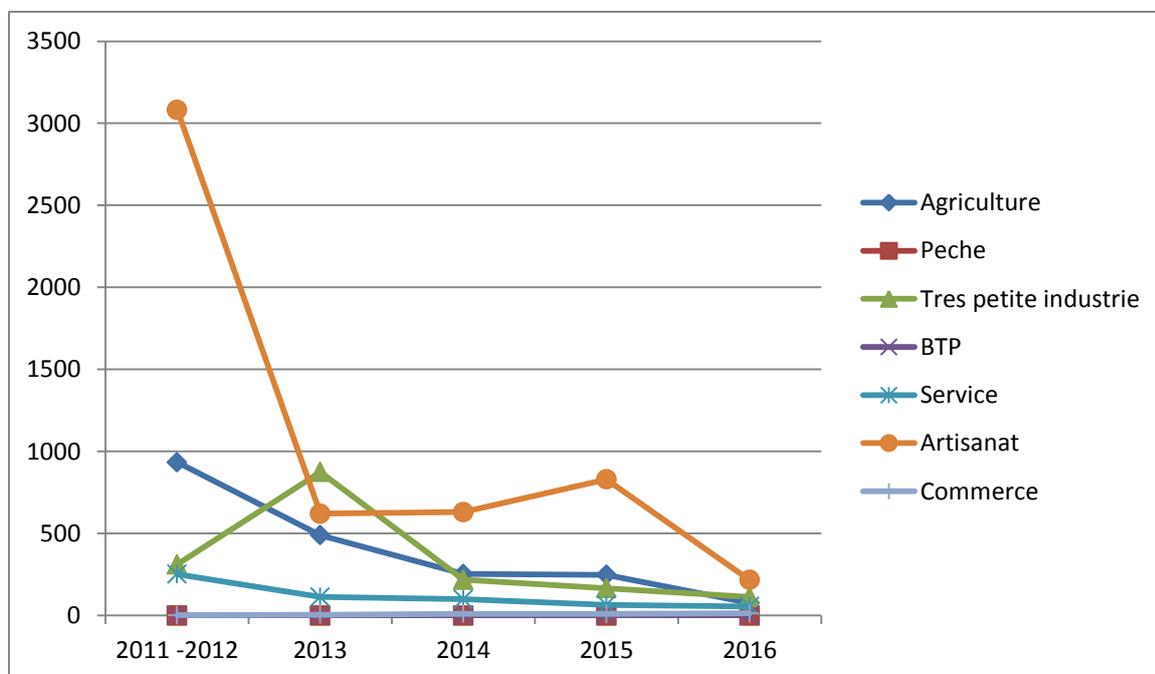
### Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

**Figure 6 :** Répartition des PME créée par les Hommes dans les différents secteurs d'activité.



**Source :** Réaliser par nous même à partir de document fournit par l'ANGEM.

**Figure 7 :** Répartition des PME créée par les Femmes dans les différents secteurs d'activité.



**Source :** Réaliser par nous même à partir de document fournit par l'ANGEM.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

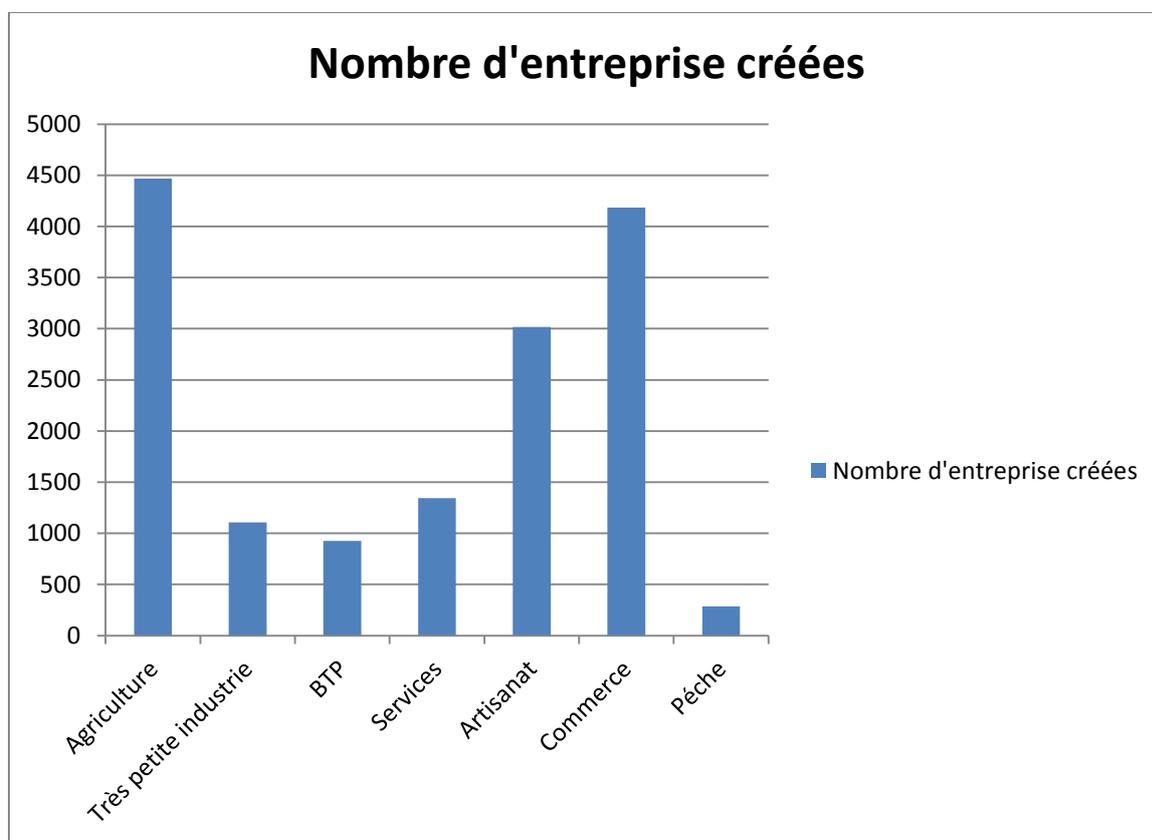
•On constate que le nombre d'entreprise créer dans les secteurs (Commerce, Agriculture, Artisanat,) sont plus important par rapport aux autres secteurs (Pêche, BTP, Etc.).

Cela est dû à l'explosion de la demande par les femmes. De plus ces dernières ont tendance à s'orienter vers le secteur Artisanat, Commerce.

L'ANGEM n'a aucune influence sur le choix du secteur d'activité.

Pour mieux illustré notre analyse, nous avons réalisé un graphe représentatif en se référant au tableau n°10.

**Figure 8 :** Classement des PME par secteur d'activité.



**Source :** Réaliser par nous même à partir de document fournit par l'ANGEM.

### 2.2. Répartition du nombre d'entreprise créé entre les hommes et les femmes.

L'Agence National de Gestion du Micro Crédit est un dispositif visant l'accompagnement des chômeurs pour la création de micro entreprise, destiné à tous citoyens (Hommes et Femmes).

### Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

**Tableau n°11** : Nombre d'entreprise créée par les hommes et les femmes.

Secteur d'activité.	Nombre d'activités financées.	
	Homme	Femme
Agriculture	2468	2001
Très petite industrie	65	1041
BTP	284	643
Services	1165	180
Artisanat	1161	1857
Commerce	244	3939
Pêche	253	32
Totaux	5640	9693

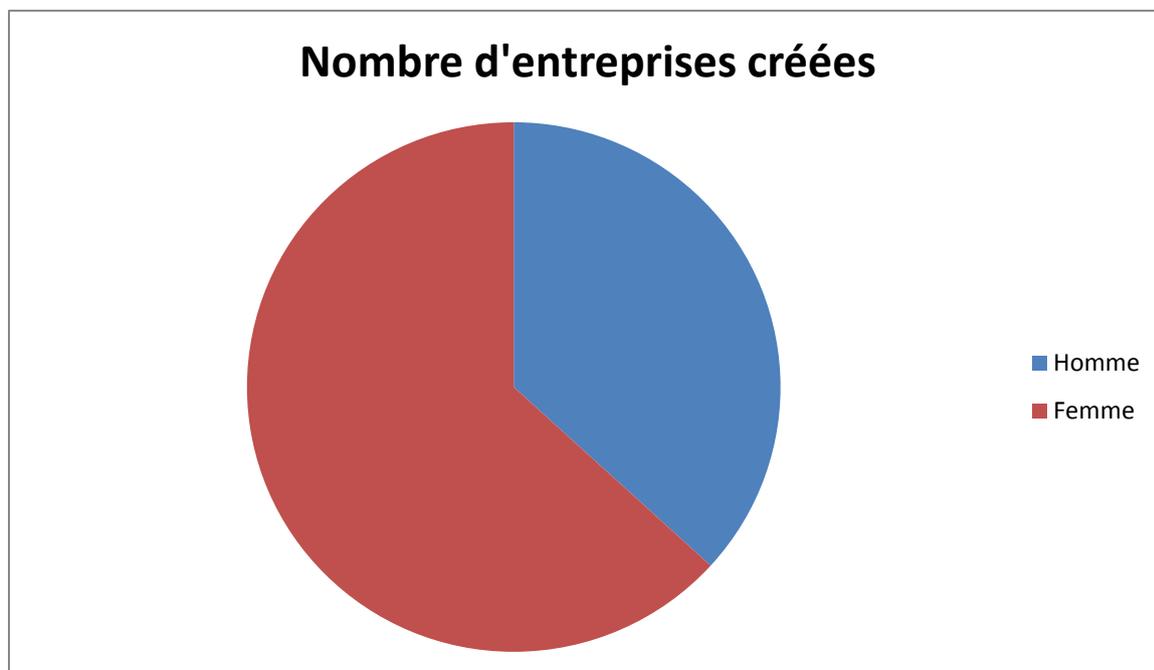
**Source** : Document interne à l'ANGEM.

On constate que le nombre d'entreprise créée par les Femmes est plus important que celui des hommes. Cela est dû au faite que ;

- le prêt accordé par l'ANGEM est gérable pour les femmes,
- Les hommes ont tendance à s'orienter vers l'ANSEJ.

Pour mieux illustré notre analyse, nous avons réalisé un secteur représentatif en se référant au tableau n°7.

**Figure 9** : Nombre d'entreprises créées par les hommes et les femmes.



**Source** : Réalisé par nous même à partir de document fournit par l'ANGEM.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

### 2.3. Nombre de dossiers déposés, traités, validés et financés par secteurs d'activité.

Lors de la création d'activité par le dispositif ANGEM, le dossier de demande de microcrédit doit d'abord être déposé, traité, validé pour être financés.

**Tableau n°12:** Cumul des dossiers déposés, traités, validés et financés de 2011 à 2016.

Indicateur Secteur	Dossiers déposés	Dossiers traités	Dossiers validés	Dossiers financés
Industrie	2068	2018	1796	1209
BTPH	148	140	124	109
Agriculture	3368	2688	2496	1725
Services	2149	2007	1701	1216
Artisanat	1658	1493	1021	902
Commerce	8	3	2	0
<b>Total</b>	<b>9399</b>	<b>8349</b>	<b>7140</b>	<b>5161</b>

**Source :** Document interne à l'ANGEM.

On remarque une différence entre le nombre de dossier déposé et de dossiers traités ceci est dû au faite que les dossiers déposé passent d'abord par la commission d'éligibilité et cela prend du temps d'où l'écart.

On constate une différence entre le nombre de dossier traité et le nombre de dossier valider cela est dû au :

- Désistement du promoteur.
- Modification à faire au niveau de son dossier (Facture pro forma).

On observe une différence entre le nombre de dossiers validés (éligibles) et le nombre de dossiers financés car :

- Le financement se fait par quota.
- Décès du promoteur.
- Changement d'activité.
- Changement de résidence.
- Désistement du promoteur.

### 2.4. Montant des PNR et des recouvrements de 2011à 2016.

Dans le point suivant nous présenterons les différents montants de prêt non rémunéré (PNR) et des recouvrements de 2011 à 2016.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

**Tableau n°13 :** Montant PNR des dossiers finances par années.

Années	Montant PNR
2011-2012	278 747871,22
2013	257 329 012
2014	247 359 069
2015	184 223 011
2016	119 704 982
<b>Total</b>	<b>1 087 363 945.2</b>

Source : Document interne à l'ANGEM.

**Tableau n°14 :** Montant des recouvrements par années.

Années	Montant des recouvrements
2011-2012	29 126 095,05
2013	29 864 820.84
2014	37 716 931.47
2015	56 332 640.03
2016	60 592 225.94
<b>Total</b>	<b>29126095,05</b>

Source : Document interne à l'ANGEM.

On remarque que y a une différence entre le montant des PNR et le montant des recouvrements (PNR > Montant de recouvrement) pour chaque année.

Par exemple : le montant du PNR en 2014 est de : 247 359 069 DA, alors que le montant du recouvrement est de : 37 716 931.47DA.

Le recouvrement de 2014 est partiel car il concerne également le prêt des années précédentes ou un retard de remboursement.

### Section 03 : Analyse comparative entre les deux dispositifs de financement (ANSEJ et ANGEM).

Dans cette section nous présenterons une analyse comparative entre les deux dispositifs de financement (ANSEJ et ANGEM).

#### 1. Financement des PME par ANSEJ et ANGEM dans les différents secteurs d'activités :

Afin de satisfaire les besoins économique et sociaux du pays, l'Etat Algérien a mit en place des dispositifs de soutien à la création de PME, tel que ANSEJ et l'ANGEM. Le tableau ci-dessous montre le nombre de PME créées par les dispositifs ANSEJ et l'ANGEM dans les différents secteurs d'activité.

### Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

**Tableau n°15 :** Nombre de PME créées par l'ANSEJ et l'ANGEM dans les différents secteurs d'activités.

SECTEURS	ANNEES	NOMBRE D'ENTREPRISES CREEES	
		ANSEJ	ANGEM
SERVICE	2011	549	688
	2012	615	
	2013	849	689
	2014	628	609
	2015	475	324
	2016	186	198
AGRICULTURE	2011	101	2563
	2012	197	
	2013	334	921
	2014	293	449
	2015	238	390
	2016	71	146
INDUSTRIE	2011	303	353
	2012	399	
	2013	413	917
	2014	333	235
	2015	267	185
	2016	90	129
BTPH	2011	599	172
	2012	666	
	2013	687	121
	2014	589	102
	2015	444	89
	2016	134	58
ARTISANAT	2011	77	3217
	2012	126	
	2013	200	672
	2014	96	650
	2015	57	851
	2016	21	227
PECHE	2011	0	0
	2012	2	
	2013	3	0
	2014	0	4
	2015	0	4
	2016	0	0
COMMERCE	2011	-	35
	2012	-	
	2013	-	52
	2014	-	139
	2015	-	89
	2016	-	55
<b>TOTAL</b>		<b>10042</b>	<b>15333</b>

**Source :** Elaboré par nous même à partir des documents fournis par les deux dispositifs de financements (ANSEJ, ANGEM).

### Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

On remarque que le nombre d'entreprises créées par le dispositif ANGEM est nettement plus important (50% de plus que le dispositif ANSEJ). Et ce pour les raisons suivantes :

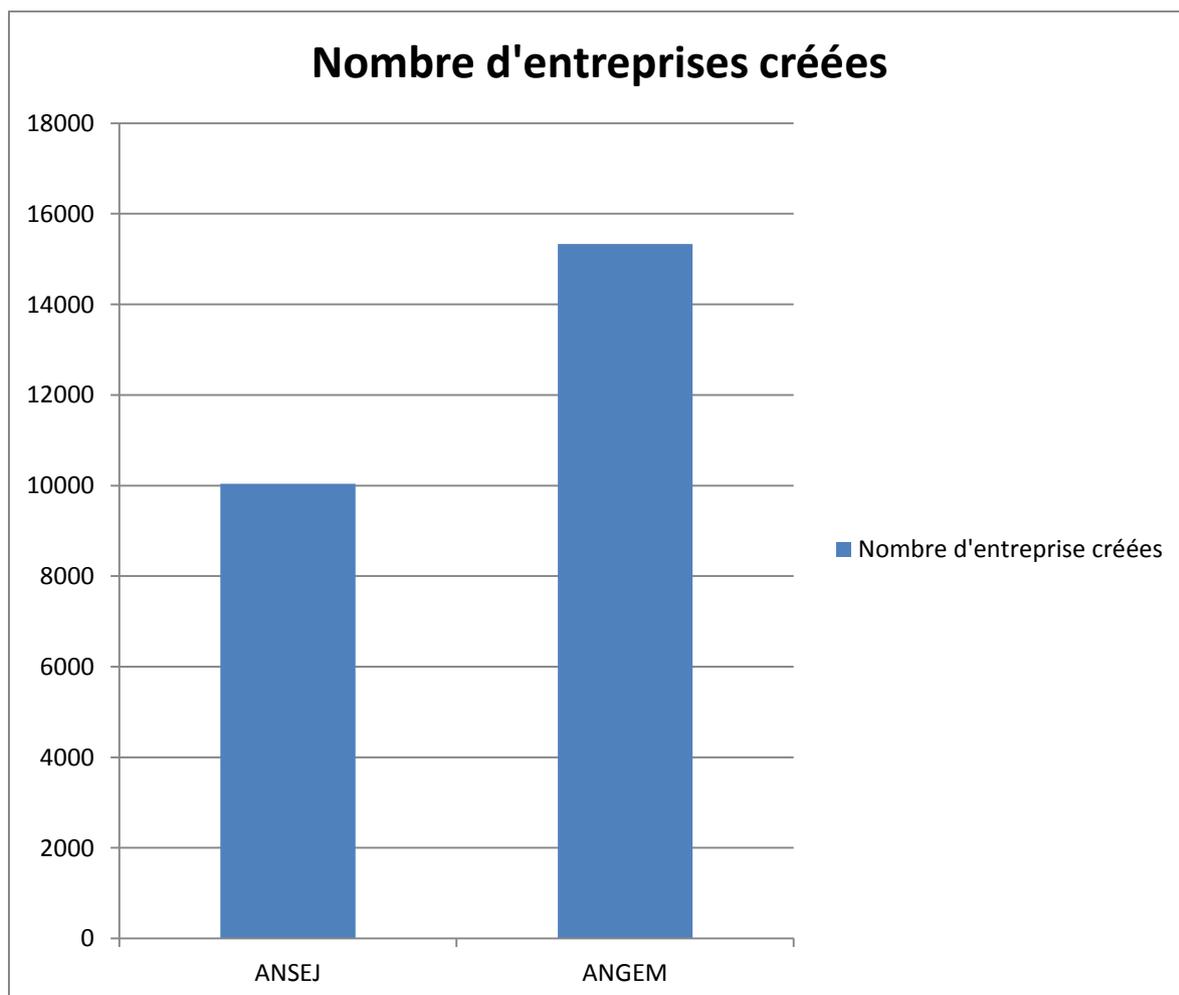
- le critère d'âge (être âgé de 19 ans minimum pour l'ANGEM, de 19 ans à 40 ans pour l'ANSEJ).

- la qualification professionnelle (diplômé pour l'ANSEJ), l'aide aux catégories sociales fragiles ou à faible revenu (handicapé, ex détenu pour l'ANGEM).

- Les promoteurs s'orientent vers le dispositif ANGEM où les montants d'investissement sont relativement faibles.

Pour mieux illustrer notre analyse, nous avons réalisé un histogramme représentatif en se référant au tableau n°15.

**Figure n°10:** Nombre d'entreprises créées par les deux dispositifs de financement (ANSEJ, ANGEM).



**Source :** Réalisé par nous même à partir des données fournies

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

### 2. Répartition de la création de PME par genre :

Les dispositifs de financements ANSEJ, ANGEM sont destinés à financer la création de PME pour les chômeurs (Hommes et Femmes).

**Tableau n°16 :** Nombre de PME créées par les hommes et les femmes dans les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM).

Secteurs	ANSEJ		ANGEM	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Services	2731	571	1924	584
Agriculture	1141	93	2468	2001
Industrie	1535	270	136	1683
BTPH	3075	44	539	3
Artisanat	491	86	237	5380
Pêche	5	0	8	0
Commerce	-	-	328	42
<b>Total</b>	<b>8978</b>	<b>1064</b>	<b>5640</b>	<b>9693</b>

**Source :** Déduit par nous même à partir de documents fournis.

On remarque la prédominance des femmes entrepreneurs dans le dispositif ANGEM par rapport au dispositif ANSEJ, pour les raisons suivantes:

- faible niveau d'investissement exigé est et donc facilement gérable.

-recours systématique aux activités artisanales qui nécessitent un montant d'investissement dérisoire.

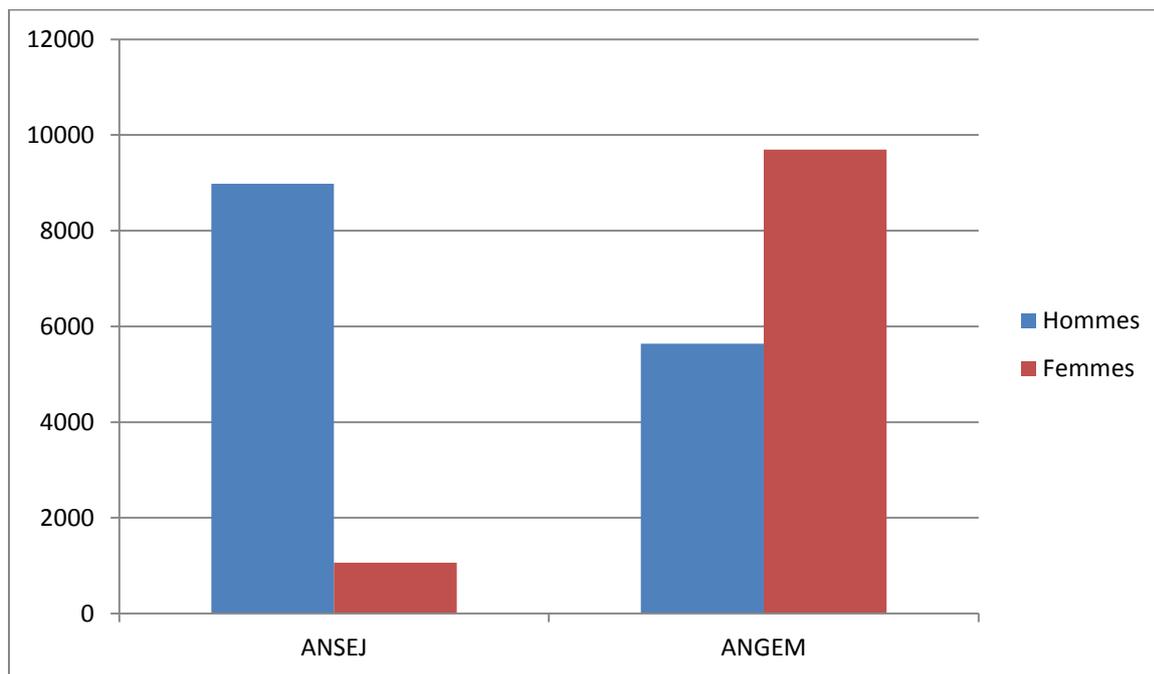
-l'accès des femmes au foyer aux avantages offerts par le dispositif.

Les hommes privilégient le mode de financement ANSEJ car les projets envisagés exigent des investissements plus élaborés.

Pour mieux illustrer notre analyse, nous avons présenté un schéma représentatif en se référant au tableau n°16.

## Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

Figure n°11 : Nombre de PME créées par les hommes et les femmes.



Source : Réalisé par nous même à partir des données fournies

### 3. L'intervention des dispositifs de financement dans la réduction du taux de chômage :

Les dispositifs de financements ANSEJ et ANGEM ont pour objectif la réduction du taux de chômage en Algérie.

Tableau n°17 : Nombre d'emploi généré dans le cadre des dispositifs (ANSEJ, ANGEM).

Secteurs	Emplois générés	
	ANSEJ	ANGEM
Services	7520	3698
Agriculture	3104	5015
Industrie	5321	3426
BTPH	8559	954
Artisanat	1617	9552
Pêche	10	14
Commerce	-	577
<b>Total</b>	<b>26131</b>	<b>23236</b>

Source : Dédruit par nous même à partir de documents fournis.

### Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

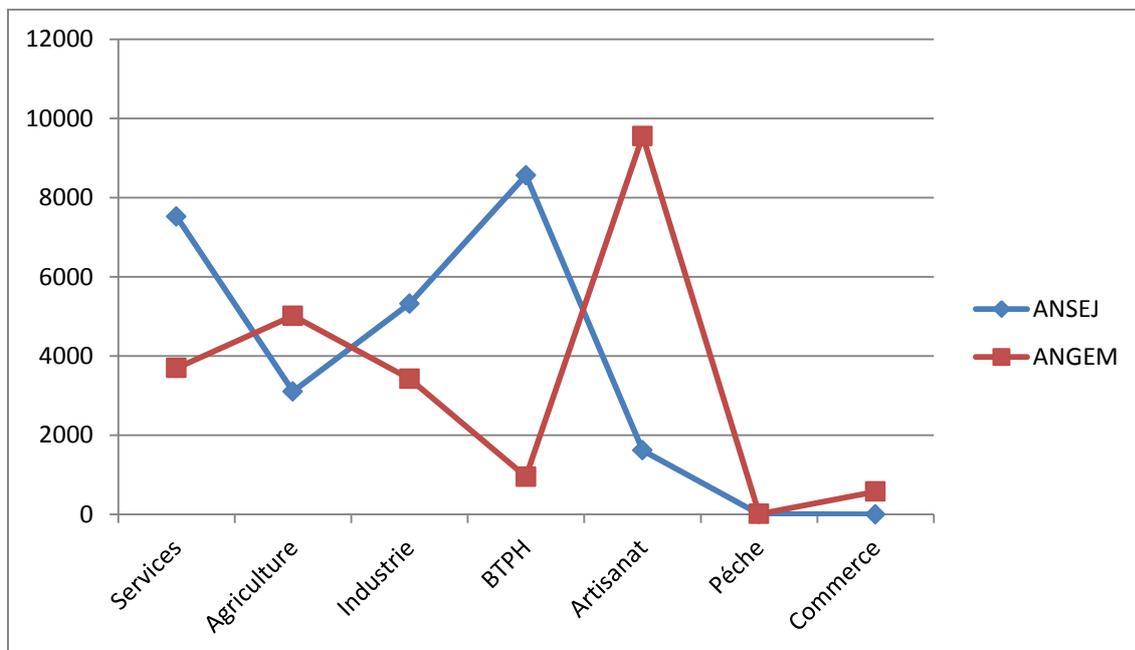
Malgré que le nombre d'entreprise créée par le dispositif ANGEM est plus important que le nombre d'entreprise créée par le dispositif ANSEJ, on remarque que le nombre d'emplois générés en ayant recours au dispositif ANSEJ est plus élaboré par rapport à l'ANGEM. Et ce pour les raisons suivantes :

-La taille de l'entreprise (Petite et moyenne entreprise pour l'ANSEJ, et micro entreprise pour l'ANGEM).

-Le montant de l'investissement (limité à 1 million de dinars pour l'ANGEM, beaucoup plus important pour l'ANSEJ).

Pour mieux illustrer notre analyse, nous avons réalisé une courbe représentative en se référant au tableau n°17.

**Figure n°12 :** Nombre d'emplois générés dans les différents secteurs d'activités cas de l'ANSEJ et de l'ANGEM.



**Source :** Réalisé par nous même à partir des données fournies

#### 4. Les prêts accordés par les dispositifs de financement (ANSEJ et ANGEM) :

Les promoteurs bénéficient de prêts non rémunérés pour la création de PME.

### Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.

**Tableau n°18 :** Montants des prêts non rémunéré (PNR) des deux dispositifs de financements (ANSEJ, ANGEM).

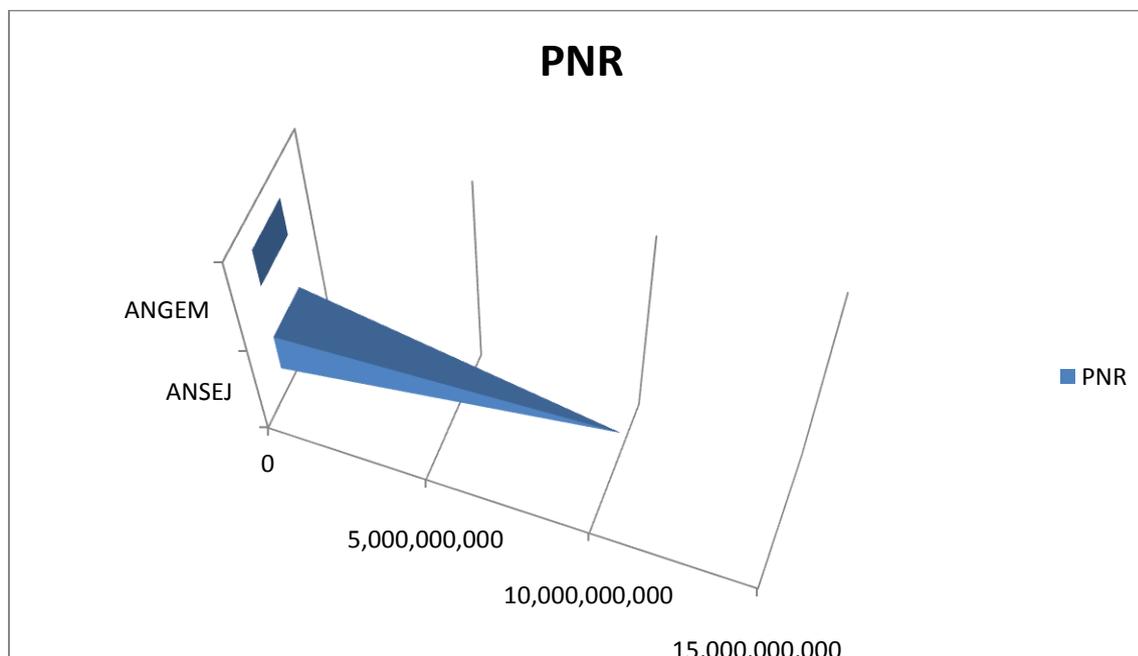
Années	PNR	
	ANSEJ	ANGEM
2011	1 420 945 000	278 747 871,22
2012	1 855 643 000	
2013	2 579 473 000	257 329 012
2014	2 065 323 000	247 359 069
2015	1 576 104 000	184 223 011
2016	612 930 000	119 704 982
<b>Total</b>	<b>10 110 418 000</b>	<b>1 087 363 945.2</b>

**Source :** Dédit par nous même à partir de documents fournies.

On remarque que les montants des PNR accordés par l'ANGEM sont faibles par rapport à l'ANSEJ suite aux plafonnements des prêts (1 million de dinars) octroyés par l'ANGEM.

Pour mieux illustrer notre analyse, nous avons réalisé un schéma représentatif en se référant au tableau n°18.

**Figure n°13 :** Le PNR des deux dispositifs de financements (ANSEJ, ANGEM).



**Source :** Réalisé par nous même à partir des données fournies

## **Chapitre 3 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME.**

---

### **Conclusion :**

L'Agence National de Soutien à l'Emploi de Jeune est un dispositif de Financement dans le but est la création d'entreprise, l'orientation sur la formulation de l'idée de projet ainsi que le suivi dès le démarrage de l'activité tandis que l'Agence National de Gestion du Micro crédit est un dispositif de financement qui a pour mission la création de micro entreprise, la résorption du chômage, l'intégration des chômeurs dans la vie professionnel et économique.

De ce faite, ces deux dispositifs jouent un rôle important dans l'aide à la création des PME en Algérie. Ils permettent le développement de l'économie et la diminution du taux de chômage. Mais après avoir effectué une comparaison entre ces deux dispositifs de financement, nous ne pouvons privilégier un dispositif par rapport à l'autre et vice-versa car les conditions d'octroi des crédits sont différents.

Parmi ces conditions, on peut citer :

- ✓ Critère d'âge (être âgé de 19 ans minimum pour l'ANGEM, de 19 ans à 40 ans pour ANSEJ)
- ✓ Montant de l'investissement (limité à 1 million de dinars pour l'ANGEM, beaucoup plus important pour ANSEJ)
- ✓ Qualification professionnelle (diplômés pour ANSEJ)
- ✓ Aide aux catégories sociales fragiles (handicapés, ex détenu pour l'ANGEM)

## Conclusion générale

---

Notre travail consiste à apporter des réponses pour une question principale : « Quel est l'impact des différents dispositifs de financement, cas ANSEJ - ANGEM, de Tizi-Ouzou dans le cadre de la création et du développement des PME ? »

Pour ce faire nous avons développé un éclairage théorique sur le concept de l'entrepreneuriat, ses caractéristiques et ses principales contraintes entravant son acte de création.

De plus nous avons abordé la notion de PME, sa position dans le développement de l'économie et ses sources de financement ainsi que les différents dispositifs de financement mis à la disposition de l'entrepreneuriat. Enfin nous avons terminé par une étude comparative entre les deux modes de financement (ANSEJ – ANGEM).

L'acte entrepreneurial est une démarche de création visant la satisfaction de besoins spécifiques du porteur de projet ainsi que la recherche d'une meilleure adéquation avec les besoins de son environnement.

Le terme entrepreneuriat s'articule autour d'un personnage et d'une organisation, il commence par une volonté individuelle d'un futur entrepreneur doté de caractéristiques particulières. Sa capacité dépend de sa personnalité, de ses ambitions, de sa motivation, de sa formation, de sa compétence, de son profil psychologique et enfin d'un environnement socioculturel.

Malgré les efforts fournis par l'Etat Algérien, l'entrepreneuriat est confronté à plusieurs obstacles tels que les contraintes géographiques, administratives, technologiques, de financement et de marché.

L'entrepreneuriat, levier de la création de richesses et d'emplois, fait désormais partie des stratégies de reconversion conduites par les pouvoirs publics, où la création d'entreprises (PME) constitue une solution au problème d'exclusion social.

La PME joue un rôle important dans la vie économique car elle permet et contribue à la croissance et au développement par la création d'emplois, de valeurs ajoutées et la participation à la distribution des revenus.

La création d'entreprises nécessite des ressources afin de pouvoir financer ses besoins. Parmi ces sources de financement, on distingue deux types : interne tel que l'autofinancement, et externe tels que l'emprunt bancaire et les marchés financiers.

Conscient de l'importance et des enjeux qui entourent la PME, les pouvoirs publics ont créé des structures de promotion de l'activité entrepreneuriale, des dispositifs d'appui, de soutien et d'accompagnement des promoteurs (ANSEJ – ANGEM- ANDI-CNAC).

A partir de l'analyse effectuée sur les deux dispositifs de financement (ANSEJ – ANGEM), on a remarqué en premier lieu une augmentation du nombre d'entreprise créée dans le dispositif de financement ANSEJ et ce durant la période de 2011 à 2013, ceci est due à l'intégration de nouvelles mesures tel que la bonification du taux d'intérêt, augmentation de la

## Conclusion générale

---

durée de remboursement...etc. A partir de 2014, le dispositif de financement a connu une baisse du nombre d'entreprise créée suite à l'adoption d'une nouvelle vision permettant la recherche d'une prestation de qualité.

En second lieu, on a relevé la prédominance du secteur bâtiment qui a connu une expansion en 2011 due à des travaux de rénovation multiple chez certains organismes, quant au secteur des services les raisons de son développement est du beaucoup plus à l'éloignement des promoteurs de l'activité de production et enfin on a constaté la prédominance des hommes dans tous les secteurs d'activité par rapport aux femmes.

Quant au dispositif ANGEM on a remarqué en premier lieu une augmentation du nombre d'entreprise créée en 2011-2012, ceci est dû à l'intégration d'un nouveau dispositif, l'intégration du matériel roulant. A partir de 2013 le dispositif a connu une baisse suite au gel du matériel roulant.

En second lieu, on a constaté que le nombre d'entreprise créée dans les secteurs (commerce, agriculture) sont plus important par rapport aux secteurs (pêches, BTPH, etc.) cela est due à l'explosion de la demande par les femmes. De plus ces derniers ont tendance à s'orienter vers le secteur artisanat, commerce et enfin on a relevé la prédominance des femmes par rapport aux hommes car le prêt accordé par l'ANGEM leur est gérable et les hommes ont tendance à s'orienter vers l'ANSEJ.

Par ailleurs on ne peut pas privilégier un dispositif par rapport à l'autre car les conditions d'octroi de crédit sont différentes. Parmi ces conditions, on peut citer le critère d'âge (être âgé de 19 ans minimum pour l'ANGEM, de 19 ans à 40 ans pour l'ANSEJ), le montant de l'investissement (limité à 1 million de dinars pour l'ANGEM, beaucoup plus important pour l'ANSEJ), la qualification professionnelle (diplômé pour l'ANSEJ), l'aide aux catégories sociales fragiles ou à faible revenu (handicapé, ex détenu pour l'ANGEM).

En outre nous pouvons dire que ces derniers sont des structures actives ayant pour objectif de soutenir les porteurs de projets à caractère productif et leur fournir le capital et l'accompagnement nécessaire à la création de leur propre entreprise.

Toutefois, durant cette étude nous avons rencontré des problèmes liés à la rétention d'information par les deux dispositifs de financements (ANSEJ, ANGEM). Aussi l'analyse de la performance des deux dispositifs ne peut être faite faute d'informations internes type bilan. En effet il serait intéressant de connaître le nombre d'entreprises qui sont dans l'incapacité d'écouler leur produit et par conséquent dans l'impossibilité de rembourser leur crédit.

Malgré les inconvénients observés tels que la lenteur des procédures administratives et l'absence de garantie de remboursement, les deux dispositifs sont toujours sollicités par les chômeurs.

# Bibliographie

---

## OUVRAGES :

- Alain Fayolle, « L'introduction à l'entrepreneuriat », Ed DUNOD, 2005.
- Alain Meunier, « PME : les stratégies du succès », Ed DUNOD, 2007.
- AMMOUR, BEN HALIMA « Pratique des techniques bancaires » Edition DAHLAB, 1997, Alger.
- Bancel. F ; les choix d'investissement, méthodes traditionnelles, Edition Economica, 1995.
- Bernard Belletante, Nadine Levratto, Bernard Paranke ; »Diversité économique et modes de financement des PME » Ed L'harmattan, 2012.
- CatherineLEGER-JARNIOU, « Le grand livre de l'entrepreneuriat », Ed DUNOD, 2013.
- Entrepreneuriat et création d'entreprise en Algérie : une lecture à partir des dispositifs de soutien et d'aide à la création des entreprises.
- FAROUK BOUYAKOUB, »l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger 2000.
- Ginglinger E. ; Gestion financière de l'entreprise, Edition Dalloz, 1991.
- Grégoire chertok, Pierre-Alain de malleray et Philippe Pouletty ; »Le financement des PME »,Ed la documentation française,2009.
- Guide fiscal du jeune promoteur d'investissements, ministère des finances, direction général des impôts, Ed 2015. Document procuré par l'ANSEJ Tizi-Ouzou.
- Julien .P.A . « Les PME bilan et perspective », Ed Broché, 1994.
- Julien P, Marchesnay M, « L'entrepreneuriat », Economica, Paris, 1996.
- Marie-Florence Estimé « Les PME, définition, rôle économique et politique publiques », Ed de boech, 2009.
- Melbouci L « Le capital social et le comportement innovateur de l'entrepreneur algérien, communication au colloque international sur l'entrepreneuriat et la PME, Belgique, Octobre, 2008.
- Michel Marchesnays, Olivier Torres ; « PME, de nouvelles approches », Ed Economica, 1998.
- Mourgues N. ; Le choix des investissements dans l'entreprise, Edition Economica, 1994.
- Nacer-eddineHammouda et Moundir Lassassi, « Potentiel Entrepreneurial en Algérie : Entre Capital Humain et Informalité, Quelle Croissance ? »,2008.
- Philippe Monnier,Sandrine Mahier-Lefrançois ; »Techniques bancaires »,Ed DUNOD,2016/2017.
- ROBERT Cobbaut « Théorie financière », Ed Economica, 1997.
- Rousselot P ; Védie J-F ; La gestion de trésorerie, 2emeEdition Dunod, 1999.
- Valérie Froger, « La création d'entreprise de A à Z », Ed DUNOD, 2007.
- Verstraet T, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Editions EMS, 2000.
- Vestraete thierry, « Préparer le lancement de son affaire », Ed L'harmattan, 2012.

# Bibliographie

---

## REVUES :

- Revue ; « La problématique de la création des entreprises : une application sur les PME algériennes », 2013.
- Revue GERARD Charreaux « Stratégie financière et théorie financière », 2006.
- Revue N°238 ; Mars 2011 ; « Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation ; université de la littorale côte d'opale ».

## ARTICLES :

- Article du 12 aout 2017 ; « Le taux de chômage en hausse, les jeunes les plus touchés ».
- Nations Unies, Commission Economique pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique du Nord, XXIIIème réunion du Comité Intergouvernemental d'experts (CIE), Rabat (Maroc), 10-13 mars 2008.
- Institut du Développement Marseille, « Le financement de la petite entreprise en Afrique ».
- Journal de la performance des institutions algériennes ; n°3,2013.
- Journal officiel de la république algérienne n° 02 ; janvier 2017.

## SITE WEB :

- <http://www.sgbv.dz>.
- <https://www.angem.dz>.
- <https://www.ansej.dz>

## Liste des tableaux

---

Tableaux	Désignation	Page
Tableau n°1	Caractéristiques les plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement.	7
Tableau n°2	Les principaux éléments de détermination d'une PME.	23
Tableau n°3	Population global des PME en Algérie de 2012 à 2017	27
Tableau n°4	Nombre d'entreprise financé dans les différents secteurs d'activité.	66
Tableau n°5	Distribution du nombre de PME par communes	70
Tableau n°6	Montant PNR des dossiers finances par années.	71
Tableau n°7	Montant des recouvrements par années.	71
Tableau n°8	Nombre de dossier déposé éligible, accord bancaire et de projet créé.	72
Tableau n°9	Nombre d'entreprise en phase d'extension selon les différents secteurs d'activités.	73
Tableau n°10	Nombre d'entreprise financé dans les différents secteurs d'activité.	74
Tableau n°11	Nombre d'entreprise crée par les hommes et les femmes.	78
Tableau n°12	Cumul des dossiers déposés, traités, validés et financés de 2011 à 2016.	79
Tableau n°13	Montant PNR des dossiers finances par années.	80
Tableau n°14	Montant des recouvrements par années.	80
Tableau n°15	Nombre de PME créées par l'ANSEJ et l'ANGEM dans les différents secteurs d'activités.	81
Tableau n°16	Nombre de PME créées par les hommes et les femmes dans les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM).	83
Tableau n°17	Nombre d'emploi généré dans le cadre des dispositifs (ANSEJ, ANGEM).	84
Tableau n°18	Montants des prêts non rémunéré (PNR) des deux dispositifs de financements (ANSEJ, ANGEM).	85

## Liste des figures

---

<b>Figures</b>	<b>Désignation</b>	<b>Page</b>
Figure n°1	Evolution du nombre de PME de 2012 à 2017.	27
Figure n°2	Répartition des PME créées par les hommes dans les différents secteurs d'activité	68
Figure n°3	Répartition des PME créées par les femmes dans les différents secteurs d'activité.	68
Figure n°4	Classement des PME par secteur d'activité.	69
Figure n°5	Nombre d'entreprise créée par les hommes et les femmes.	70
Figure n°6	Répartition des PME créé par les Hommes dans les différents secteurs d'activité	76
Figure n°7	Répartition des PME créé par les Femmes dans les différents secteurs d'activité.	76
Figure n°8	Classement des PME par secteur d'activité	77
Figure n°9	Nombre d'entreprise créé par les hommes et les femmes.	78
Figure n°10	Nombre d'entreprises créées par les deux dispositifs de financement (ANSEJ, ANGEM).	82
Figure n°11	Nombre de PME créées par les hommes et les femmes	84
Figure n°12	Nombre d'emplois générés dans les différents secteurs d'activités cas de l'ANSEJ et de l'ANGEM.	85
Figure n°13	Le PNR des deux dispositifs de financements (ANSEJ, ANGEM).	86

## Liste des abréviations

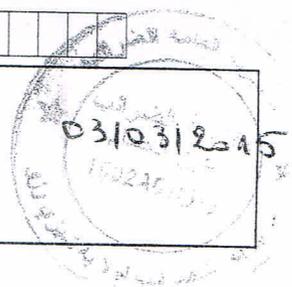
---

- PME** : Petite et moyenne entreprise.
- ANSEJ** : Agence National de Soutien à l'Emploi de Jeune.
- ANGEM** : Agence National de Gestion du Micro crédit.
- ANDI** : Agence Nationale de Développement et d'Investissement.
- CNAC** : Caisse Nationale d'Assurance Chômage.
- SARL** : Société à responsabilité limité.
- SA** : Société anonyme.
- EURL** : Entreprise unipersonnel à responsabilité limitée.
- SNC** : Société au nom collectif.
- PDG** : Président directeur général.
- DG** : Directeur général.
- FMI** : Fond monétaire international.
- OCDE** : Organisation de coopération et de développement économique.
- UTA** : Unité de travail année.
- TPE** : Très petite entreprise.
- PMI** : Petite et moyenne industrie.
- FR** : Fond de roulement.
- COSOB** : Commission d'organisation et de surveillance des opérations de bourse.
- PAS** : Plan d'ajustement structurel.
- PNR** : Prêt non rémunéré.
- APSI** : Agence de promotion, de soutien et de suivi de l'investissement.
- TVA** : Taxes sur la valeur ajoutée.
- TAP** : Taxes sur activité professionnel.
- IBS** : Impôts sur bénéfices des sociétés.
- IFU** : Impôts forfaitaires unique.
- CNAS** : Caisse national des assurances sociales des travailleurs salariés.
- CASNOS** : Caisse national de la sécurité sociale des non-salariés.
- TCR** : Tableau de compte des résultats.
- DOAR** : Dossier d'octroi d'avantage d'exploitation.
- GTP** : Gestion de très petite entreprise.
- CEF** : Commission d'éligibilité et de financement.
- FGMMC** : Fonds de garantie mutuelle des micros crédits.
- DDP** : Direction du Développement des Programmes.

Désignation de l'entreprise:

Activité: ENT TRX D'ETANCH.BAT ET PLOMBERIE

Adresse:



Exercice clos le

31/12/14

**BILAN (ACTIF)**

ACTIF	2014			2013
	Montants Bruts	Amortissements Provisions et pertes de valeurs	Net	Net
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>				
Ecart d'acquisition-goodwill positif ou négatif				
<b>Immobilisations incorporelles</b>				
<b>Immobilisations corporelles</b>				
Terrains				
Bâtiments				
Autres immobilisations corporelles	1 864 033	820 478	1 043 554	1 058 380
Immobilisations en concession				
<b>Immobilisations encours</b>				
<b>Immobilisations financières</b>				
Titres mis en équivalence				
Autres participations et créances rattachées				
Autres titres immobilisés				
Prêts et autres actifs financiers non courants	1 922 310		1 922 310	
Impôts différés actif				
<b>TOTAL ACTIF NON COURANT</b>	<b>3 786 343</b>	<b>820 478</b>	<b>2 965 864</b>	<b>1 058 380</b>
<b>ACTIF COURANT</b>				
<b>Stocks et encours</b>				95 620
<b>Créances et emplois assimilés</b>				
Clients	20 073 982		20 073 982	
Autres débiteurs	2 682 676		2 682 676	25 422
Impôts et assimilés				
Autres créances et emplois assimilés				
<b>Disponibilités et assimilés</b>				
Placements et autres actifs financiers courants				
Trésorerie	762 788		762 788	120 214
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	<b>23 519 447</b>		<b>23 519 447</b>	<b>241 256</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIF</b>	<b>27 305 790</b>	<b>820 478</b>	<b>26 485 312</b>	<b>1 299 636</b>

Désignation de l'entreprise:

Activité:

ENT TRX D'ETANCH.BAT ET PLOMBERIE

Adresse:

Exercice clos le

31/12/14

**BILAN (PASSIF)**

	2014	2013
<b>CAPITAUX PROPRES</b>		
Capital émis	181 000	181 000
Capital non appelé		
Primes et réserves - Réserves consolidées (1)		
Ecart de réévaluation		
Ecart d'équivalence (1)		
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	1 065 598	(-440 954)
Autres capitaux propres - Report à nouveau	(-931 520)	(-490 566)
Part de la société consolidante (1)		
Part des minoritaires (1)		
<b>TOTAL I</b>	<b>315 077</b>	<b>(-750 520)</b>
<b>PASSIFS NON-COURANTS</b>		
Emprunts et dettes financières	2 050 157	2 050 157
Impôts (différés et provisionnés)		
Autres dettes non courantes		
Provisions et produits constatés d'avance		
<b>TOTAL II</b>	<b>2 050 157</b>	<b>2 050 157</b>
<b>PASSIFS COURANTS:</b>		
Fournisseurs et comptes rattachés	21 183 408	
Impôts	2 921 500	
Autres dettes	15 168	
Trésorerie passif		
<b>TOTAL III</b>	<b>24 120 077</b>	
<b>TOTAL GENERAL PASSIF (I+II+III)</b>	<b>26 485 312</b>	<b>1 299 636</b>

(1) A utiliser uniquement pour la présentation d'états financiers consolidés

Désignation de l'entreprise:

Activité:

ENT TRX D'ETANCH.BAT ET PLOMBERIE

Adresse:

Exercice du

01/01/14

au

31/12/14

**COMPTE DE RESULTAT**

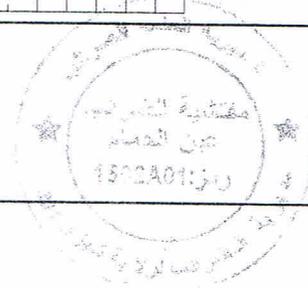
RUBRIQUES	2014		2013	
	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Ventes de marchandises				
Production vendue	Produits fabriqués	20 053 500		
	Prestations de services			
	Vente de travaux		1 015 400	1 183 100
Produits annexes				
Rabais, remises, ristournes accordés				
<b>Chiffre d'affaires net des Rabais, remises, ristournes</b>		<b>21 068 900</b>		<b>1 183 100</b>
Production stockée ou déstockée				
Production immobilisée				
Subventions d'exploitation				
<b>I-Production de l'exercice</b>		<b>21 068 900</b>		<b>1 183 100</b>
Achats de marchandises vendues				
Matières premières	6 212 124			
Autres approvisionnements				
Variations des stocks				
Achats d'études et de prestations de services				
Autres consommations			1 241 058	
Rabais; remises, ristournes obtenus sur achats				
Services extérieurs	Sous-traitance générale	13 160 000		
	Locations			
	Entretien, réparations et maintenance			
	Primes d'assurances			
	Personnel extérieur à l'entreprise			
	Rémunération d'intermédiaires et honoraires	15 000		
	Publicité			
	Déplacements, missions et réceptions			
Autres services	25 558		1 842	
Rabais, remises, ristournes obtenus sur services extérieurs				
<b>II-Consommations de l'exercice</b>	<b>19 412 683</b>		<b>1 242 901</b>	
<b>III-Valeur ajoutée d'exploitation (I-II)</b>		<b>1 656 216</b>	<b>59 801</b>	

... la suite sur la page suivante

Désignation de l'entreprise:

Activité: ENT TRX D'ETANCH.BAT ET PLOMBERIE

Adresse: Local N° MA OUZOU



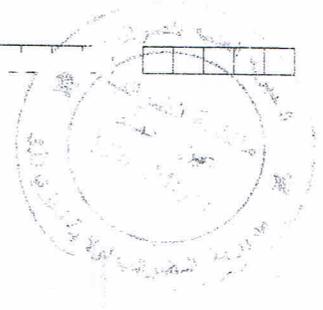
Exercice du 01/01/14 au 31/12/14

**COMPTE DE RESULTAT ../..**

RUBRIQUES	2014		2013	
	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Charges de personnel	418 614		141 491	
Impôts et taxes et versements assimilés	3 904		4 542	
<b>IV-Excédent brut d'exploitation</b>		<b>1 233 697</b>	<b>205 835</b>	
Autres produits opérationnels		112 783		34 678
Autres charges opérationnelles				
Dotations aux amortissements	280 883		269 797	
Provision				
Pertes de valeur				
Reprise sur pertes de valeur et provisions				
<b>V-Résultat opérationnel</b>		<b>1 065 598</b>	<b>440 954</b>	
Produits financiers				
Charges financières				
<b>VI-Résultat financier</b>				
<b>VII-Résultat ordinaire (V+VI)</b>		<b>1 065 598</b>	<b>440 954</b>	
Eléments extraordinaires (produits) (*)				
Eléments extraordinaires (charges) (*)				
<b>VIII-Résultat extraordinaire</b>				
Impôts exigibles sur résultats				
Impôts différés (variations) sur résultats ordinaire				
<b>IX-RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>		<b>1 065 598</b>	<b>440 954</b>	

(\*) A détailler sur état annexe à joindre

Désignation de l'entreprise : .....  
 .....  
 Activité : ..... ENT DE TRX D'ETANCHEITE DU BAT ET DE PLOMBERIE  
 Adresse : .....



Exercice clos le 31/12/2013

**BILAN (PASSIF)**

PASSIF	N	N - 1
<b>CAPITAUX PROPRES :</b>		
Capital émis	181 000,00	181 000,00
Capital non appelé	0,00	0,00
Primes et réserves- Réserves consolidées(1)	0,00	0,00
Ecarts de réévaluation	0,00	0,00
Ecart d'équivalence (1)	0,00	0,00
Résultat net - Résultat net part du groupe (1)	-440 954,23	-490 566,20
Autres capitaux propres - Report à nouveau	-490 566,20	0,00
Part de la société consolidante (1)	0,00	0,00
Part des minoritaires (1)	0,00	0,00
<b>TOTAL I</b>	<b>-750 520,43</b>	<b>-309 566,20</b>
<b>PASSIFS NON-COURANTS :</b>		
Emprunts et dettes financières	2 050 157,00	2 050 157,00
Impôts (différés et provisionnés)	0,00	0,00
Autres dettes non courantes	0,00	0,00
Provisions et produits constatés d'avance	0,00	0,00
<b>TOTAL II</b>	<b>2 050 157,00</b>	<b>2 050 157,00</b>
<b>PASSIFS COURANTS :</b>		
Fournisseurs et comptes rattachés	0,00	0,00
Impôts	0,00	0,00
Autres dettes	0,00	0,00
Tresorerie Passif	0,00	0,00
<b>TOTAL III</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>TOTAL PASSIF (I+II+III)</b>	<b>1 299 636,57</b>	<b>1 740 590,80</b>

(1) à utiliser uniquement pour la présentation d'états financiers consolidés

Désignation de l'entreprise : .....

Activité : ENT DE TRX D'ETANCHEITE DU BAT ET DE PLOMBERIE

Adresse : .....

Exercice clos le

31/12/2013

**BILAN (ACTIF)**

Série G, n°2 (2010)

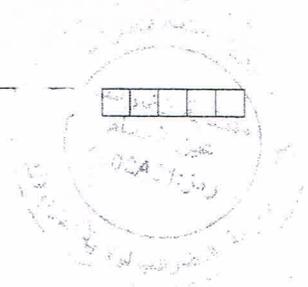
ACTIF	N			N-1
	Montants Bruts	Amortissements, provisions et pertes de valeurs	Net	Net
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>				
Ecart d'acquisition - goodwill positif ou négatif	0,00	0,00	0,00	0,00
Immobilisations incorporelles	0,00	0,00	0,00	0,00
Immobilisations corporelles				
Terrains	0,00	0,00	0,00	0,00
Bâtiments	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres immobilisations corporelles	1 597 975,00	539 595,00	1 058 380,00	1 328 177,50
Immobilisations en concession	0,00	0,00	0,00	0,00
Immobilisations en cours	0,00	0,00	0,00	0,00
Immobilisations financières				
Titres mis en équivalence	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres participations et créances rattachées	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres titres immobilisés	0,00	0,00	0,00	0,00
Prêts et autres actifs financiers non courants	0,00	0,00	0,00	0,00
Impôts différés actif	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>TOTAL ACTIF NON COURANT</b>	<b>1 597 975,00</b>	<b>539 595,00</b>	<b>1 058 380,00</b>	<b>1 328 177,50</b>
<b>ACTIFS COURANTS</b>				
Stocks et encours	95 620,00	0,00	95 620,00	95 620,00
Créances et emplois assimilés				
Clients	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres débiteurs	25 422,00	0,00	25 422,00	15 569,00
Impôts et assimilés	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres créances et emplois assimilés	0,00	0,00	0,00	0,00
Disponibilités et assimilés				
Placements et autres actifs financiers courants	0,00	0,00	0,00	0,00
Trésorerie	120 214,57	0,00	120 214,57	301 224,30
<b>TOTAL ACTIF COURANT</b>	<b>241 256,57</b>	<b>0,00</b>	<b>241 256,57</b>	<b>412 413,30</b>
<b>TOTAL GENERAL ACTIF</b>	<b>1 839 231,57</b>	<b>539 595,00</b>	<b>1 299 636,57</b>	<b>1 740 590,80</b>

Désignation de l'entreprise : .....  
 .....  
 Activité : ..... ENT. DE TRX D'ETANCHEITE DU BAT. ET. DE PLOMBERIE ...  
 Adresse : .....

Exercice du 01/01/2013 au 31/12/2013

**COMPTE DE RESULTAT**

Rubriques	N		N-1	
	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)	DEBIT (en Dinars)	CREDIT (en Dinars)
Ventes de marchandises		0,00		0,00
Production vendue	Produits fabriqués	0,00		0,00
	Prestations de services		0,00	0,00
	Vente de travaux		1 183 100,00	150 200,00
Produits annexes		0,00		0,00
Rabais, remises, ristournes accordés	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>Chiffre d'affaires net des Rabais, remises, ristournes</b>	0,00	1 183 100,00	0,00	150 200,00
Production stockée ou déstockée	0,00	0,00	0,00	0,00
Production immobilisée		0,00		0,00
Subventions d'exploitation		0,00		0,00
<b>I-Production de l'exercice</b>	0,00	1 183 100,00	0,00	150 200,00
Achats de marchandises vendues	0,00		0,00	
Matières premières	0,00		233 969,65	
Autres approvisionnements	0,00		0,00	
Variations des stocks	0,00	0,00	0,00	95 620,00
Achats d'études et de prestations de services	0,00		0,00	
Autres consommations	1 241 058,51		0,00	
Rabais, remises, ristournes obtenus sur achats		0,00		0,00
Services extérieurs	Sous-traitance générale	0,00	0,00	
	Locations	0,00	0,00	
	Entretien, réparations et maintenance	0,00	0,00	
	Primes d'assurances	0,00	0,00	
	Personnel extérieur à l'entreprise	0,00	0,00	
	Rémunération d'intermédiaires et honoraires	0,00	0,00	
	Publicité	0,00	0,00	
Déplacements, missions et réceptions	0,00		0,00	
Autres services	1 842,75		1 725,75	
Rabais, remises, ristournes obtenus sur services extérieurs		0,00		0,00
<b>II-Consommations de l'exercice</b>	1 242 901,26		140 075,40	
<b>III-Valeur ajoutée d'exploitation (I-II)</b>	59 801,26	0,00	0,00	10 124,60
Charges de personnel	141 491,17		229 778,19	
Impôts et taxes et versements assimilés	4 542,91		1 115,11	
<b>IV-Excédent brut d'exploitation</b>	205 835,34	0,00	220 768,70	0,00



Désignation de l'entreprise : .....

Activité : ENT DE TRX D'ETANCHEITE DU BAT ET DE PLOMBERIE

Adresse : .....

Autres produits opérationnels		34 678,61		0,00
Autres charges opérationnelles	0,00		0,00	
Dotations aux amortissements	269 797,50		269 797,50	
Provision	0,00		0,00	
Pertes de valeur	0,00		0,00	
Reprise sur pertes de valeur et provisions		0,00		0,00
<b>V-Résultat opérationnel</b>	440 954,23	0,00	490 566,20	0,00
Produits financiers		0,00		0,00
Charges financières	0,00		0,00	
<b>VI-Résultat financier</b>	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>VII-Résultat ordinaire (V+VI)</b>	440 954,23	0,00	490 566,20	0,00
Eléments extraordinaires (produits) (*)		0,00		0,00
Eléments extraordinaires (Charges) (*)	0,00		0,00	
<b>VIII-Résultat extraordinaire</b>	0,00	0,00	0,00	0,00
Impôts exigibles sur résultats	0,00		0,00	
Impôts différés (variations) sur résultats	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>IX - RESULTAT NET DE L'EXERCICE</b>	440 954,23	0,00	490 566,20	0,00

(\*) A détailler sur état annexe à joindre.

## PROJETS FINANCES

SECTEURS	ANNEES	HOMME		FEMME	
		Nombre	Emplois prévus	Nombre	Emplois prévus
Service	2011	494	1150	55	154
	2012	523	1024	92	254
	2013	720	1475	129	363
	2014	522	1100	106	293
	2015	343	889	132	349
	2016	129	332	57	137
Agriculture	2011	94	244	7	16
	2012	185	392	12	44
	2013	310	762	24	61
	2014	266	667	27	70
	2015	221	615	17	52
	2016	65	165	6	16
Industrie	2011	261	744	42	127
	2012	350	959	49	163
	2013	353	1056	60	203
	2014	276	818	57	196
	2015	217	643	50	161
	2016	78	217	12	34
BTPH	2011	591	1630	8	29
	2012	660	1697	6	32
	2013	680	1873	7	27
	2014	581	1589	8	28
	2015	435	1233	9	35
	2016	128	372	6	14
Artisanat	2011	66	169	11	28
	2012	108	305	18	50
	2013	168	484	32	107
	2014	88	232	8	26
	2015	47	129	10	32
	2016	14	37	7	18
<b>TOTAL</b>		<b>8973</b>	<b>23002</b>	<b>1064</b>	<b>3119</b>

communes	Nombre de Gerant	Somme de Nb_Emplois
ABI YUCEF	4	15
AGHNI GOUGHRAN	2	6
AGHRIB	13	36
AIN EL HAMMAM	15	42
AIN ZAOUIA	10	31
AIT AGGOUACHA	4	11
AIT AISSA MIMOUN	23	77
AIT BOUADOU	3	10
AIT BOUMEHDI	3	10
AIT KHELIL	4	11
AIT MAHMOUD	1	4
AIT OUMALOU	4	10
AIT TOUDERT	6	17
AIT YAHIA	6	18
AIT YAHIA MOUSSA	3	7
AKBIL	6	17
AKERROU	3	11
ASSI YUCEF	11	38
AZAZGA	86	240
AZZEFOUN	13	40
BENI AISSI	5	18
BENI DOUALA	17	60
BENI YENNI	2	7
BENI ZMENZER	12	36
BOGHNI	24	70
BOUDJIMA	7	23
BOUNOUH	2	6
BOUZGUEN	17	55
DRAA BEN KHEDDA	39	114
DRAA EL MIZAN	43	125
FREHA	32	94
FRIKAT	3	10
IBOUDRAREN	5	15
IDJEUR	1	3
IFERHOUNENE	4	13
IFIGHA	3	7
IFLISSEN	10	39
ILLILTEN	3	11
ILOULA OUMALOU	6	17
IMSOUHAL	5	15
IRDJEN	8	22
LARBA NAIT IRATHEN	22	59
MAATKA	19	52
MAKOUDA	27	76
MECHTRASS	10	32
MEKLA	14	43
MIZRANA	2	5
M'KIRA	9	27

OUACIF	6	22
OUADHIA	16	45
OUAGUENOUN	46	141
SIDI NAAMANE	6	17
SOUAMAA	3	9
SOUK EL THENINE	7	25
TADMAIT	13	46
TIGZIRT	32	85
TIMIZART	20	71
TIRMITINE	11	40
TIZI GHENIF	21	55
TIZI N'THLATA	7	19
TIZI OUZOU	278	756
TIZI RACHED	15	47
YAKOUREN	11	33
ZEKRI	1	3
<b>Total général</b>	<b>1064</b>	<b>3119</b>

# Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

\* Tizi Ouzou \*

## Répartition par Secteur d'Activité

Situation du 01/01/2011 au 31/12/2011/2011

### Dossiers déposés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité				
	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois prévus	Nombre	Emplois prévus
Service	4 696	9 525	95	228
Artisanat	352	960	5	13
Agriculture	1 340	2 366	7	21
Hydraulique	12	58	2	9
Pêche	13	35		
Transport	6 305	6 360	33	40
Industrie	295	972	10	34
BTPH	961	2 417	32	120
Profession libérale	109	245	12	36
Maintenance	317	596	10	22
<b>TOTAL</b>	<b>14 400</b>	<b>23 534</b>	<b>206</b>	<b>523</b>

### Projets éligibles

Projets éligibles repartis par secteur d'activité				
	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois prévus	Nombre	Emplois prévus
Service	1 034	2 029	29	67
Artisanat	181	403	1	2
Agriculture	368	655	1	2
Hydraulique	2	18	1	8
Pêche	3	3		
Transport	43	52	16	28
Industrie	144	365	3	8
BTPH	498	1 128	10	52
Profession libérale	54	112	7	26
Maintenance	73	154	5	19
<b>TOTAL</b>	<b>2 400</b>	<b>4 919</b>	<b>73</b>	<b>212</b>

Accords bancaires repartis par secteur d'activité				
	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois créés	Nombre	Emplois créés
Service	522	992	39	100
Artisanat	76	181	1	3
Agriculture	123	217		
Hydraulique	3	18		
Pêche	1	1		
Transport	67	84	17	21
Industrie	77	163	2	5
BTPH	306	672	15	47
Profession libérale	26	54	5	14
Maintenance	62	112	5	18
<b>TOTAL</b>	<b>1 263</b>	<b>2 494</b>	<b>84</b>	<b>208</b>

Projets créés

projets créés repartis par secteur d'activité				
	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois créés	Nombre	Emplois créés
Service	484	969	31	97
Artisanat	97	235	3	8
Agriculture	108	197		
Hydraulique	4	15		
Pêche				
Transport	119	162	24	33
Industrie	100	235	5	9
BTPH	510	1109	18	93
Profession libérale	36	63	10	34
Maintenance	73	135	5	17
<b>TOTAL</b>	<b>1 531</b>	<b>3 120</b>	<b>96</b>	<b>291</b>

**Répartition par Secteur d'Activité  
Situation du 01/01/2012 au 31/12/2012**

**Dossiers déposés**

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité				
	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois prévus	Nombre	Emplois prévus
BTPH	753	1 838	41	143
Service	739	1 748	37	122
Industrie	496	1 734	27	76
Agriculture	350	722	4	7
Artisanat	175	579	2	5
Profession libérale	156	349	17	44
Maintenance	51	105	2	6
Pêche	4	14	-	-
Transport	-	-	2	2
<b>TOTAL *</b>	<b>2 724</b>	<b>7 089</b>	<b>132</b>	<b>405</b>

**Projets éligibles**

Projets éligibles repartis par secteur d'activité				
	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois prévus	Nombre	Emplois prévus
Service	860	1 551	25	57
BTPH	836	1 775	24	82
Industrie	470	1 110	17	49
Agriculture	444	790	7	31
Artisanat	195	467	3	7
Hydraulique	9	35		
Profession libérale	145	272	9	22
Maintenance	84	169	2	4
Pêche	4	6		
Transport			2	3
<b>TOTAL</b>	<b>3 047</b>	<b>6 175</b>	<b>89</b>	<b>255</b>

**Accords bancaires**

recours bancaires repartis par secteur d'activité

	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois créés	Nombre	Emplois créés
BTPH	717	1 563	18	49
Service	486	899	24	59
Artisanat	127	302	1	2
Industrie	398	941	17	53
Agriculture	250	505	2	6
Profession libérale	74	143	3	8
Maintenance	57	115	1	2
Transport	17	18	13	18
Hydraulique	5	19	1	2
Pêche	1	1	-	-
<b>TOTAL</b>	<b>2 132</b>	<b>4 506</b>	<b>80</b>	<b>199</b>

Projets créés

projets créés repartis par secteur d'activité

	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois créés	Nombre	Emplois créés
BTPH	633	1608	24	73
Service	397	818	24	57
Industrie	380	1067	18	53
Agriculture	195	415	2	4
Artisanat	118	350	5	11
Profession libérale	71	164	6	14
Maintenance	62	150	3	10
Hydraulique	8	34	2	10
Pêche	2	7	-	-
Transport	32	45	21	30
<b>TOTAL</b>	<b>1 898</b>	<b>4 658</b>	<b>105</b>	<b>262</b>

\* Tizi Ouzou \*

**Répartition par Secteur d'Activité**  
**Situation du 01/01/2013 au 31/12/2013**

**Dossiers déposés**

Dossiers déposés repartis par sécteur d'activité				
	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois prévus	Nombre	Emplois prévus
Service	800	1 670	25	79
Artisanat	93	245	4	11
Agriculture	618	1 326	5	14
Hydraulique	10	38		
Pêche	4	18		
Transport				
Industrie	492	1 405	18	65
BTPH	809	2 017	35	129
Profession libérale	103	239	8	25
Maintenance	108	246	3	9
<b>TOTAL</b>	<b>3 037</b>	<b>7 204</b>	<b>98</b>	<b>332</b>

**Projets éligibles**

Projets éligibles repartis par sécteur d'activité				
	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois prévus	Nombre	Emplois prévus
Service	696	1 391	24	66
Artisanat	137	341	1	2
Agriculture	396	872	1	2
Hydraulique	8	24		
Pêche				
Transport				
Industrie	360	975	22	89
BTPH	702	1 688	36	113
Profession libérale	101	232	5	14
Maintenance	77	166	3	10
<b>TOTAL</b>	<b>2 477</b>	<b>5 689</b>	<b>92</b>	<b>296</b>

## Accords bancaires repartis par secteur d'activité

	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois créés	Nombre	Emplois créés
Service	573	1 062	15	64
Artisanat	134	324	1	3
Agriculture	265	586	2	6
Hydraulique	7	22		
Pêche				
Transport	1	1	2	3
Industrie	319	832	16	67
BTPH	556	1 325	19	100
Profession libérale	77	174	4	11
Maintenance	79	183	2	5
<b>TOTAL</b>	<b>2 011</b>	<b>4 509</b>	<b>61</b>	<b>259</b>

## Projets créés

### projets créés repartis par secteur d'activité

	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois créés	Nombre	Emplois créés
Service	619	1239	21	64
Artisanat	194	572	5	16
Agriculture	328	797	4	18
Hydraulique	13	50		
Pêche	3	11		
Transport	8	9	4	8
Industrie	384	1176	23	71
BTPH	652	1763	26	96
Profession libérale	117	291	9	29
Maintenance	68	185	5	16
<b>TOTAL</b>	<b>2 386</b>	<b>6 093</b>	<b>97</b>	<b>318</b>

Répartition par Secteur d'Activité  
Situation du 01/01/2014 au 31/12/2014

*Dossiers déposés*

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité				
	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois prévus	Nombre	Emplois prévus
Agriculture	497	1 122	5	14
Service	562	1 332	18	55
BTPH	761	1 899	21	92
Industrie	488	1 281	10	35
Artisanat	109	249	1	3
Profession libérale	268	592	13	38
Maintenance	135	312	1	4
<b>TOTAL</b>	<b>2 820</b>	<b>6 787</b>	<b>69</b>	<b>241</b>

*Projets éligibles*

Projets éligibles repartis par secteur d'activité				
	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois prévus	Nombre	Emplois prévus
BTPH	637	1 595	15	48
Service	415	823	12	32
Agriculture	396	967	4	11
Industrie	396	1 079	9	29
Maintenance	133	317	3	6
Profession libérale	216	510	15	39
Artisanat	62	144		
<b>TOTAL</b>	<b>2 255</b>	<b>5 435</b>	<b>58</b>	<b>165</b>

## Accords bancaires

### Accords bancaires repartis par secteur d'activité

	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois créés	Nombre	Emplois créés
BTPH	729	1 669	17	56
Service	502	951	11	30
Industrie	415	1 124	16	55
Agriculture	362	840	3	7
Profession libérale	146	314	10	27
Artisanat	106	257		
Maintenance	108	249	1	3
<b>TOTAL</b>	<b>2 368</b>	<b>5 404</b>	<b>58</b>	<b>178</b>

## Projets créés

### projets créés repartis par secteur d'activité

	Phase Réalisation		Phase Extension	
	Nombre	Emplois créés	Nombre	Emplois créés
BTPH	560	1513	22	81
Service	445	916	19	60
Artisanat	96	259	1	3
Agriculture	292	733	1	3
Industrie	313	956	18	56
Profession libérale	86	208	10	30
Maintenance	74	196	2	5
<b>TOTAL</b>	<b>1 866</b>	<b>4 781</b>	<b>73</b>	<b>238</b>

\* Tizi Ouzou \*

**Répartition par Secteur d'Activité**  
**Situation du 01/01/2015 au 31/12/2015**

**Dossiers déposés**

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	166	23	329	56				
Service	108	31	407	105	9	1	21	3
BTPH	316	7	882	25	18	1	101	3
Industrie	173	47	488	161	7	1	36	5
Artisanat	56	4	161	15	1		3	
Profession libérale	49	57	112	140	4	2	9	5
Maintenance	74	5	187	15	2		5	
<b>TOTAL</b>	<b>942</b>	<b>174</b>	<b>2 566</b>	<b>517</b>	<b>41</b>	<b>5</b>	<b>175</b>	<b>16</b>

**Projets éligibles**

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	74	8	184	23				
Service	73	22	218	61	5	1	13	3
BTPH	213	2	559	5	18		118	
Industrie	109	20	307	58	8	1	23	3
Artisanat	27	7	70	18	1		3	
Profession libérale	57	63	140	154	3	1	6	2
Maintenance	44	5	112	13		1		3
<b>TOTAL</b>	<b>597</b>	<b>127</b>	<b>1 590</b>	<b>332</b>	<b>35</b>	<b>4</b>	<b>163</b>	<b>11</b>

## Accords bancaires

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	187	16	467	40	1	1	3	3
Service	152	34	362	89	7	1	20	1
BTPH	364	14	966	49	14		67	
Industrie	192	47	557	153	8		23	
Artisanat	37	4	97	11				
Profession libérale	77	76	194	195	3	2	9	5
Maintenance	73	1	191	3	1		5	
<b>TOTAL</b>	<b>1 082</b>	<b>192</b>	<b>2 834</b>	<b>540</b>	<b>34</b>	<b>4</b>	<b>127</b>	<b>9</b>

## Projets créés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	217	18	603	55	2		6	
Service	194	35	469	102	10	1	31	2
BTPH	421	9	1 162	35	14		73	
Industrie	210	49	620	156	7	1	21	4
Artisanat	46	12	127	37				
Profession libérale	65	87	182	223	7	3	19	9
Maintenance	70	1	195	4	1		4	
<b>TOTAL</b>	<b>1 223</b>	<b>211</b>	<b>3 358</b>	<b>612</b>	<b>41</b>	<b>5</b>	<b>154</b>	<b>15</b>

## République Algérienne Démocratique et Populaire

Situation cumulée depuis 01/07/2011 au 30/12/2016

Indicateurs	Dossiers déposés	Dossiers traités	Dossiers validés	Dossiers financés	Emplois Générés
INDUSTRIE	3826	3702	3309	2606	3847
BTPH	1401	1366	1316	889	1479
AGRICULTURE	7937	8512	7180	4866	6888
SERVICES	2028	2137	1908	966	1542
ARTISANAT	6429	6443	5879	5744	7801
COMMERCE	1373	1362	1318	359	580
TOTAL	22994	23522	20910	15430	22137
DONT FEMMES	14902	15317	12360	9658	13186

Situation cumulée depuis 01/07/2011 au 30/12/2016

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées		Total	Emplois Générés
	Femmes	Hommes		
- Agriculture	2001	2468	4469	5015
- Très Petite Industrie	1683	136	1819	3426
- BTP	3	539	542	954
- Services	584	1924	2508	3698
- Artisanat	5380	237	5617	9552
- Commerce	42	328	370	577
- Pêche	0	8	8	14
Totaux	9693	5640	15333	23236

\* 2011-2012 (01/06/2011au 31/12/2012)

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées		total	Emplois Généralés
	Femmes	Hommes		
- Agriculture	934	1629	2563	3203
- Pêche	0	0	0	0
- Très petite industrie	311	42	353	757
- BTP	1	171	172	344
- Services	252	436	688	1032
- Artisanat	3082	135	3217	6434
- Commerce	2	33	35	52
	4582	2446		
<b>Totaux</b>	<b>7028</b>	<b>2446</b>	<b>7028</b>	<b>11822</b>

\* 2013

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées		Total	
	Femmes	Hommes		
- Agriculture	489	432	921	921
- Très Petite Industrie	875	42	917	1836
- BTP	0	121	121	183
- Services	113	576	689	1033
- Artisanat	621	51	672	1008
- Pêche	0	0	0	0
- commerce	5	47	52	78
	2103	1269		
<b>Totaux</b>	<b>3372</b>	<b>1269</b>	<b>3372</b>	<b>5059</b>

\* 2014

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées		total	Emplois Généralés
	Femmes	Hommes		
- Agriculture	253	196	449	449
- Pêche	0	4	4	4
- Très petite industrie	218	17	235	470
- BTP	0	102	102	153
- Services	99	510	609	901
- Artisanat	630	20	650	981
- Commerce	11	128	139	197
	1211	977	2188	
Totaux	2188			3155

\* 2015

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées		Total	Emplois Généralés
	Femmes	Hommes		
- Agriculture	248	142	390	390
- Très Petite Industrie	166	19	185	217
- BTP	1	88	89	160
- Services	65	259	324	455
- Artisanat	830	21	851	873
- Commerce	10	79	89	148
- Pêche	0	4	4	8
Totaux	1320	612	1932	2251

\* 2016

Nombre de dossiers financés	Emplois
-----------------------------	---------

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées		Total	Général
	Femmes	Hommes		
Agriculture	77	69	146	146
Pêche	0	0	0	0
TP. Industrie	113	16	129	199
BTP	1	57	58	114
Services	55	143	198	265
Artisanat	217	10	227	256
Commerce	14	41	55	90
Total	477	336		
Total Général	813		813	1070

\*2017

Secteur d'activité	Nombre de d'activités financées		Total	Emplois Général
	Femmes	Hommes		
- Agriculture	146	130	276	280
- Très Petite Industrie	176	37	213	248
- BTP	0	64	64	118
- Services	56	69	125	165
- Artisanat	522	23	545	557
- Commerce	22	25	47	71
- Pêche	0	6	6	12
Totaux	922	354	1276	1451

<b>Introduction générale</b> .....	1
------------------------------------	---

## **Chapitre 01 : Les fondements théoriques de l'entrepreneuriat**

<b>Introduction</b> .....	4
---------------------------	---

### **Section 01 : Concept de l'entrepreneuriat en Algérie**

1. Définitions de l'entrepreneuriat .....	4
2. Les types d'entrepreneuriat	
2.1. Entrepreneuriat formel et informel .....	6
2.2. Entrepreneuriat individuel et entrepreneuriat collectif .....	6
2.3. Entrepreneuriat occasionnel et entrepreneuriat durable.....	6
2.4. Entrepreneuriat privé, entrepreneuriat public et entrepreneuriat social.....	6
3. Les caractéristiques de l'entrepreneur	
3.1. Preneur de risque.....	6
3.2. Leader .....	7
3.3. Stable.....	7
3.4. Charismatique .....	7
3.5. Honnête et digne de confiance .....	7
3.6. Optimiste.....	8
4. Les étapes de l'entrepreneuriat	
4.1. L'idée de projet .....	8
4.2. Etude de marché.....	8
4.3. Etude et choix de financement .....	9

### **Section 02 : Historique et évolution de l'entrepreneuriat**

1. L'entrepreneur de l'Algérie indépendante (les décennies 60 à 70 .....	11
2. Les décennies 80-90 : L'essor de l'entreprise privée .....	12
3. L'entrepreneur de l'Algérie en transition vers l'économie de marché (A partir de 90)...	13
4. Les facteurs explicatifs de la privatisation en Algérie.....	13

### **Section 03 : Les obstacles de l'entrepreneuriat**

1. Obstacles dans les pays sous développés .....	14
1.1. Des réseaux sociaux et d'entreprises insuffisants .....	14
1.2. Une faible demande effective dans l'économie locale.....	14
1.3. La valeur et le mode d'occupation des logements .....	14
1.4. Les difficultés d'accès aux financements.....	14
1.5. L'absence d'expérience et de qualifications professionnelles des habitants .....	15
1.6. Les obstacles culturels .....	16
1.7. L'absence de motivation personnelle.....	16
1.8. La concentration sectorielle .....	16

1.9. Les taux élevés de délinquances .....	16
1.10. Les problèmes de sorties du dispositif de transferts sociaux .....	16
1.11. La réglementation nationale.....	17
<b>2. Contraintes de création d'entreprise en Algérie</b>	
2.1. Les contraintes géographiques .....	18
2.1.1 Le relief .....	18
2.1.2. La problématique du foncier industriel .....	18
2.2. Les contraintes administratives.....	19
2.3. Les contraintes relatives au marché .....	19
2.4. Les contraintes technologiques .....	20
2.5. Les contraintes de financement.....	20
<b>Conclusion.....</b>	<b>20</b>
<b>Chapitre 02 : Les PME et ses sources de financement</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>21</b>
<b>Section 01 : Concept de base de la PME</b>	
1. Définition de la PME.....	21
1.1. Définition quantitative de la PME .....	21
1.1.1. Selon le nombre de salariés .....	22
1.1.2. Selon le chiffre d'affaire.....	22
1.1.3. Selon le capital social .....	22
1.2. Définition qualitatif de la PME.....	23
1.2.1. Les objectifs de la direction.....	23
1.2.2. La dimension humaine et la qualité de gestion de l'entreprise .....	24
1.2.3. Niveau de technologie .....	24
2. Définition de la PME selon la loi Algérienne.....	24
3. Caractéristiques des PME en Algérie .....	25
4. La position de la PME dans le développement de l'économie.....	26
4.1. La création d'emploi .....	27
4.2. La création de la valeur ajoutée .....	28
4.3. La distribution des revenus .....	28
5. Les principes de la théorie financière .....	29
5.1. Théorie financière traditionnelle.....	29
5.2. Théorie financière moderne .....	30
<b>Section 02 : Les différents besoins et types de financement</b>	
1. Les besoins de financements .....	32
1.1. Les besoins de financement liés à l'investissement.....	32
1.2. Les besoins de financement liés à l'exploitation .....	33

1.3. Les besoins de financement lié à l'innovation .....	34
2. Les types de financements .....	34
2.1. Le financement interne.....	34
2.1.1. L'autofinancement .....	34
2.1.2. Autofinancement opérationnel .....	35
2.1.3. Vente de propriété .....	35
2.1.4. Augmentation du capital .....	35
2.2. Le financement externe.....	35
2.2.1. Financement indirect (Emprunt bancaire).....	36
2.2.2. Financement direct (Marcher financier).....	38
<b>Section 03 : Les dispositifs de financements</b>	
1. Agence National de Soutien de l'Emploi des Jeunes (ANSEJ).....	39
2. La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).....	40
3. L'Agence Nationale de Gestion de Microcrédit (ANGEM) .....	41
4. L'agence nationale de développement et d'investissement (ANDI).....	41
<b>Conclusion</b> .....	42
<b>Chapitre 03 : La comparaison entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM) et leur dynamique dans la création de PME</b>	
<b>Introduction</b> .....	43
<b>Section 01 : Présentation des dispositifs (ANSEJ, ANGEM)</b>	
1. Analyse de l'activité de l'ANSEJ .....	43
1.1. Missions et objectifs de l'ANSEJ .....	44
1.2. Conditions d'éligibilité .....	44
1.3. Les avantages des projets ANSEJ .....	44
1.4. Types de financements ANSEJ.....	45
1.4.1. Le financement mixte.....	45
1.4.2. Le financement triangulaire .....	47
1.5. Les étapes de création des PME.....	48
1.5.1. La recherche d'idée .....	49
1.5.2. L'élaboration de projet .....	49
1.5.3. Le montage de l'entreprise .....	49
1.5.4. Le démarrage de l'entreprise .....	49
2. Analyse de l'activité de l'ANGEM .....	53
2.1. Missions et objectifs de l'ANGEM.....	54
2.2. Conditions d'éligibilité .....	54
2.3. Les avantages de l'ANGEM .....	54
2.4. Les types de financements ANGEM.....	55

2.4.1. Financement achat matière première.....	55
2.4.2. Financement triangulaire.....	58

## **Section 02 : Analyse et interprétation des données statistiques**

<b>1. Analyse et interprétation des données (cas de l'ANSEJ).....</b>	<b>65</b>
1.1. Répartition du nombre d'entreprise créée par secteur d'activité.....	65
1.2. Répartition du nombre d'entreprise créée entre les hommes et les femmes .....	69
1.3. Répartition du nombre d'entreprise créée par communes .....	70
1.4. Montant de PNR et des recouvrements de 2011 à 2016.....	71
1.5. Les étapes de financement de projet.....	71
1.6. Entreprise en phase d'extension .....	73
<b>2. Analyse et interprétation des données (cas de l'ANGEM) .....</b>	<b>73</b>
2.1. Répartition du nombre d'entreprise créé par secteur d'activité.....	73
2.2. Répartition du nombre d'entreprise créé entre les hommes et les femmes .....	77
2.3. Nombre de dossiers déposés, traités, validés et financés par secteurs d'activité. ....	79
2.4. Montant des PNR et des recouvrements de 2011 à 2016. ....	79

## **Section 03 : Analyse comparative entre les deux dispositifs (ANSEJ, ANGEM)**

1. Financement des PME par ANSEJ et ANGEM dans les différents secteurs d'activités..	80
2. Répartition de la création de PME par sexe .....	82
3. L'intervention des dispositifs de financement dans la réduction du taux de chômage ....	84
4. Les prêts accordés par les dispositifs de financement (ANSEJ et ANGEM).....	85
<b>Conclusion.....</b>	<b>86</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>87</b>

### **Bibliographie**

### **Liste des tableaux et des figures**

### **Liste des abréviations**

### **Annexes**

### **Table des matières**