

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou.
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et de Gestion.
Département des Sciences financières et comptabilité.



**Mémoire de fin cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences
financières et comptabilité.**
Spécialité : Finance et banque
Thème

**Le financement des micro entreprises à
travers la formule de L'ANADE.**
Cas : BEA de Tizi-Ouzou, agence N°034.

Réalisé par :
TAZEKRATT Razika

Dirigé par :
SI MANSOUR Farida

Devant le Jury:
Président : OUAMAR S., MCB, UMMTO
Rapporteur : SI MANSOUR F., MCB, UMMTO
Examineur : SI SALAH K., MCB, UMMTO

Année universitaire : 2021-2022

Remerciements

Nous tenons à remercier Dieu, tout puissant pour nous avoir donné la force afin de réaliser ce modeste travail.

A notre promotrice Mme SI MANSOUR Farida pour ses conseils, ses orientations et son aide durant l'encadrement.

Au directeur de la BEA qui a accepté de nous accueillir au sein de son établissement pendant la période de stage et à Madame LATTA Fatima EPSE CHEKLAT qui nous a accompagnés durant notre passage au niveau de la BEA, Tizi-Ouzou.

Aux membres de jury pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant d'évaluer notre travail.

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui nous ont aidées à réaliser ce modeste travail.

Enfin, nos remerciements les plus distingués sont destinés à tous nos enseignants de la faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion.

Dédicaces

Ce présent travail est le résultat de grands sacrifices, de recherche et de patience.

Je dédie ce travail à,

ALLAH qui m'a donné le courage et la force et qui m'a toujours orienté vers le bon sens.

Mes très chers parents, ceux à qui je ne pourrai jamais rendre assez, que Dieu les protège.

Mes chères sœurs

Mon très chère Brahim

Mes chers amis.

Liste des abréviations

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

ANDI : Agence Nationale de Développement Industriel

ANEM : Agence Nationale de L'Emploi

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

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

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BDL : Banque de développement Local

BEA : Banque Extérieure d'Algérie

BFR : Besoin en Fond de Roulement

BNA : Banque Nationale d'Algérie

BP : Business Plan

CASNOS : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-salariés

CLMT/CMT : Crédit à Long et Moyen Terme/Crédit à Moyen Terme

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales

CNRC : Centre National du Registre de Commerce

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

CPC : Compte des produits et charges

CSVF : Comité de Sélection et de Validation de Financements des projets

DLMT/DCT : Dettes à long et moyen terme/Dettes à court terme

EURL : Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée

FGAR : Fonds de Garantie des crédits aux PME

FGMMC : Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits

GE : Grandes entreprises

GUD : Guichet Unique décentralises

IFU : Impôt Forfaitaire Unique

ME :Micro-entreprise

PIC/CAP : Pérennité-Indépendance-Croissance/Croissance-Autonomie-pérennité

PME/PMI : Petite et Moyenne Entreprise/Petite et Moyenne Industrie

PNR : Prêt Non Rémunéré

SARL : Société à Responsabilité Limitée

SCS : Société en commandité simple

SNC : Société au Nom Collectif

SPA : Société Par Action

TPE : Très Petites Entreprises

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre I :Généralités sur la micro entreprise.....	6
Introduction	7
Section 01 : Présentation de la micro entreprise.....	8
Section 2 : l’entrepreneur et création des micro entreprises.....	18
Conclusion :.....	32
Chapitre II :Le financement d’une micro entreprise en Algérie	34
Introduction :	35
Section1 : besoins et modes de financement d’une micro entreprise.....	36
Section 2 : structure de financement d’une micro entreprise en Algérie.....	47
Conclusion.....	60
Chapitre III :Le financement de la micro entreprise par l’ANADE/BEA Tizi-Ouzou	61
Introduction	62
Section 1 : présentation de l’organisme d’accueil « agence BEA n°034 ».	63
Section 2 : le financement triangulaire d’une micro entreprise par la BEA de Tizi-Ouzou. Agence N°034.....	68
Conclusion.....	82
Conclusion générale	83
Bibliographie.....	87
Liste des tableaux	91
Liste des figures.....	91
Liste des schémas	91
Liste des annexes.....	91
ANNEXES	93
Table des matières.....	105

Introduction générale

La micro entreprise constitue un outil privilégié pour encourager l'initiative privée et l'esprit entrepreneurial et pour concrétiser les objectifs nationaux en matière de développement, de création d'emplois et génération de revenus, sa capacité à résorber une partie du chômage, les Etats de pays en développement encouragent tous les initiatives qui visent son soutien.

Les banques constituent les seuls organismes qui ont la capacité de proposer des services de capitaux ou de crédits aux particuliers et aux entreprises .Ces organismes bancaires contribue à la réalisation de tout projet d'investissement, notamment dans les projet de création d'entreprise, en accordent un crédit à tout personne physique et morale.

En Algérie, les années 1990 voient l'ouverture économique et l'émergence du secteur privé, en parallèle, le marché bancaire se libéralise pour donner naissance aux banques privées et ce, pour consolider les voies de financement de l'économie et soutenir financièrement le démarrage du processus entrepreneurial et assurer sa promotion .Dans un contexte difficile marqué par une série de crises (instabilité politique et sociale aggravée par une récession économique liée au choc pétrolier), les pouvoirs publics mettent en action une panoplie de programmes de soutien à la création de l'entreprise privée comme palliatifs des grandes problèmes auxquels est confrontée la population algérienne :le chômage et l'inflation.

Parmi ces programmes, on cite les dispositifs économiques publics de la création de l'entreprise. Les spécificités de ces dispositifs reposent sur les montants de financement et les catégories de clients cibles .Parmi ces dispositifs, nous présentons l'Agence Nationale de Gestion du Micro crédit (ANGEM), l'agence nationale d'appui et de développement de l'Entreprenariat ANADE (Ex ANSEJ) l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ) et la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).

Suivant le décret exécutif correspondant au 22 novembre 2020 modifiant et complétant le décret exécutif correspondant au 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, le dispositif ANADE reste le principal dispositif de développement de l'investissement par les jeunes promoteurs et qui consiste spécialement à supprimer les contraintes, pour la plupart liées à hostilité de l'environnement dont le 'quel évoluent les micro-entreprises en général, et contribuent de ce fait à la relance économique.

La contribution de la banque en tant qu'intermédiaire financier par le financement triangulaire, pour améliorer le financement des crédits aux jeunes promoteurs. Une convention a été signée entre des banques publiques (BEA, BDL, BNA, CPA, BADR) et l'ANADE.

L'objet de ce travail est de nous interroger sur le degrés de contribution de la banque algérienne aux financements des micro-entreprises, et nous interroger également sur la relation entre la banque et ANADE est son rôle dans la création et le financement de ce types d'entreprise.

Cela étant, nous posons la problématique suivante :

Comment s'effectué le financement des micro entreprises à travers la formule ANADE par la BEA ?

Cette problématique va se décliner en questions secondaires suivantes :

- Qu'est-ce qu'une micro-entreprise ?
- Qu'els sont les objectives et caractéristiques dunes micro-entreprise ?
- Quels sont les procédures à suivre pour crée une micro-entreprise et quels sont ces modes de financement ?
- Quels est le rôle de financement bancaire des micro-entreprises crée dans le cadre du dispositif ANADE ?

Hypothèses de la recherche

Après identification de problématique, nous pouvons fournir les hypothèses suivantes :

- la principale contrainte à la création d'une micro entreprise et le financement qui participe au développement des ce genre d'entreprise.
- la BEA est impliquée dans le financement du micro crédit ANADE.

Méthodologie de la recherche

Pour répondre à notre question principale complétée par les questions secondaires et vérifiée nos hypothèse de recherche, notre travail est fondé sur :

-D'une part, sur une étude théorique (recherche et étude documentaire), consultation des différents documents (ouvrages, mémoires et thèse, revus et articles, des sites internet) qui sont nécessaires pour la compréhension des concepts et logiques relative à notre thème, ainsi que d'étudier les textes législatifs et les réglementations relatifs à la banque « BEA » et ANADE-EX-ANSEJ.

-d'autre part, sur une étude pratique qui traite le cas de la BEA de Tizi-Ouzou et exploitation des divers documents, des statistiques fournis par la banque plus une étude de cas pour mieux approfondi dans notre thème.

Intérêts de la recherche

En tant que financières, il nous semble intéressant de connaître les obstacles financiers des micros entreprises, tant dans le monde que dans notre pays ;

-Le sujet a un rapport direct avec notre formation dans la finance et banque.

-Un sujet d'actualité qui montre l'importance de la micro entreprise dans la création de la richesse

-La micro entreprise joue un rôle important dans le développement des pays par la création de l'emploi

Structure de mémoire

Après avoir exposé la problématique et confirmer nos hypothèses.

On a reparti notre travail en trois chapitres :

-le première chapitre, intitulée généralité sur les micros entreprise, est subdivisé en deux sections, la première a pour objectif de présenter la micro entreprise (définition, classification, objectif), la deuxième section sera consacré pour les étapes de création de l'entreprise.

-le deuxième chapitre portera sur le financement d'une micro entreprise, est subdivisé également en deux sections, la première renseigne sur les modes de financement d'une micro entreprise, la deuxième aborde les organismes programmes pour le financement de la micro entreprise en Algérie.

-Le troisième et dernier chapitre est le résultat de notre étude effectuée au niveau de l'organisme (agence BEA) de Tizi-Ouzou, il est scindée en deux sections, la première est une

présentation de BEA, la deuxième aborde le financement triangulaire dans la relation Banque-ANADE.

Chapitre I :

Généralités sur la micro entreprise

Introduction

Les micro entreprises représentent une grande partie de tissu économique. Les micro entreprises occupent une place important par rapport aux autre entreprises ainsi la flexibilité de sa constitution et sa capacité à se conformer aux diverses contrainte dominer de son environnement.

Les micro entreprises méritent d'être encouragées en raison du grand intérêt et des merveilleuses possibilités qu'elles offrent du point de vue de la création d'emploi, de la répartitions équitable de revenu, de la réduction de la pauvreté, de la établissement d'un potentiel technologique local,

La micro entreprise dispose de différentes caractéristiques et sa création passe par plusieurs étapes.

Dans ce premier chapitre, nous allons d'abord présenter dans la première section la micro entreprise à travers sa définition, ses caractéristiques, ses objectifs et la classification des micro entreprises. La deuxième section sera consacrée à présenter l'entrepreneur et la création des micro entreprises (les étapes de création d'une micro entreprise).

Section 01 : Présentation de la micro entreprise

La quasi-totalité du parc des entreprises est constituée d'entreprises individuelles et d'entreprises de moins de 10 salariés, c'est-à-dire de TPE. Et, même si ces TPE emploient proportionnellement moins d'effectifs salariés, créent moins de valeur ajoutée et réalisent moins de chiffre d'affaires que les entreprises de moyenne et /ou de grande taille, elles occupent, dans plusieurs secteurs, environ un tiers de effectifs, créent un tiers de la valeur ajoutée et réalisent un tiers du chiffre d'affaires. La micro entreprise est une petite unité économique de production créée par une personne physique qui veut investir dans la production de biens et services afin de générer de bénéfice.

1.1. Définition de la micro-entreprise

La micro entreprise peut avoir plusieurs définitions :

Selon Olivier Ferrier

L'auteur Olivier FERRIER, il a regroupé les trois grandes approches : quantitatives, qualitatives, internationales et composites.

Qui représente les tentatives de définitions des très petites entreprises.

Nous commençons par présenter l'approche quantitative, puisque celle-ci est la plus intuitive et généralement la plus retenue.

a- l'approche quantitative

Les critères quantitatifs les plus utilisés sont l'effectif, le chiffre d'affaires et les actifs de l'entreprise (capital total immobilisé, fonds propres).

La micro entreprise est définie comme une entreprise employant moins de 10 salariés.

b- L'approche qualitative

Dans l'approche qualitative on trouve quatre grands groupes, par exemple dans le premier groupe, le type d'origine ou de propriété de l'entreprise affecte très probablement la forme organisationnelle de l'entreprise et donc son développement. Mais cela ne permet pas de distinguer les très petites entreprises « TPE » des grandes entreprises « GE », puisque dans certaines de ces dernières c'est le créateur qui continue de prendre les décisions. Pour l'auteur DEECKS (1973), l'entreprise est oligarchique (plus d'un propriétaire), patricienne (familiale, gérée par un gérant) ou monocratique (un seul actionnaire).

Dans le deuxième groupe, les stratégies ou les objectifs de la direction

L'auteur MARCHESNAY (1988) a introduit une relation entre la stratégie et les intérêts de l'entrepreneur pour l'indépendance et l'impact sur le marché, du point de vue de croissance ou de la stabilité.

c- L'approche internationale

Le critère de définir le plus généralement adopté est le nombre de salariés de l'entreprise

Selon ce critère les typologies des entreprises est la suivante :

Tableau N° 1: les types d'entreprises

TPE	PE	ME	GE
Très petites entreprise	Petite entreprise	Moyenne entreprise	Grand entreprise
1 à 9 salariés	10 à 100 salariés	100 à 500 salariés	Plus 500 salariés

Source : M.MARCHESNAY et C.FOUCAD (collectif) « gestion des PME-PMI »Edition Nathan, 1997, P08.

d- L'approche composite

L'auteur GREPME (1994) a retenu six critères pertinents, afin de caractériser une très petite entreprise. Ces critères sont :

- La dimension** : celle-ci doit être petite et définie par pondération selon les secteurs, etc. ;
- La stratégie** : elle est plutôt intuitive et peu formalisée ; on parle plus de tactique court terme que de stratégie long terme ;
- La spécialisation** : la spécialisation de la direction, des employés et des équipements est faible et se fait à mesure que la taille augmente et avec le passage d'une production variée, sur commande ou sur de très petites séries à une production en série ;
- La gestion** : la gestion est centralisée, personnalisée par le propriétaire-dirigeant dans le cas de toutes les petites entreprises et même dans certaines moyennes entreprise.

-Le système d'information interne : le système d'information privilégié des TPE est le contact direct ou le dialogue ; il est donc peu complexe ou peu organisée avec l'accroissement de la taille, cependant il doit se structurer afin de favoriser le contrôle ;

-Le système d'information externe : est simple, dans ce cas les clients du propriétaire-dirigeant d'une TPE sont ses interlocuteurs directs si bien qu'il peut étudier leurs besoins et leurs goûts.

e-Une approche différente par la technologie :

Cette approche est différente des autres approches est caractérise les très petites entreprises « TPE », les petites et moyennes entreprises « PME » et les grandes entreprises « GE », selon des critères différents de ceux retenus par les approches précédentes.

Par nature, alors que les très petites entreprises de l'industrie « TPI » se positionnent vers des activités essentiellement soutenues par la demande intérieure de ménage et structurées autour de marchés locaux (imprimerie, industrie, mécanique bois ameublement), les grandes entreprises se positionnent vers des activités plutôt soutenues par la demande extérieure (construction aéronautique, sidérurgie, caoutchouc et chimie de base).¹

Selon A. Faure « la petite entreprise est définis comme étant une entité généralement personnelle avec très peu de salariés, voire pas du tout .Elle est dirigée par une seule personne parfois par un couple marie. Souvent le responsable et le propriétaire lui-même, un ancien commerçant au technicien qui s'est mis à son compte, a ouvert un magasin ou entreprise une activité de service »².

Selon Annabelle Jaouen /Olivier Torres «S'il n'existe pas de définition officielle unique au monde de la très petite entreprise, on s'accorde en général à lui reconnaître un effectif inférieur à vingt personne, bien que de nombreux travaux considèrent la TPE comme comprenant au maximum dix salariés. Le critère de la taille n'est pourtant pas le seul : le type de propriété, le chiffre d'affaires ou le total du bilan annuel (inférieur à deux millions d'euros) »³

Selon P.A Julien «La petite entreprise est une entreprise juridiquement ou financièrement indépendante opérante dans les secteurs primaires manufacturiers ou des services et dont les

¹ FERRIER. Olivier ; « les très petites entreprises », Ed Boeck, paris, 2002, P23.34.

² A. Faure « la comptabilité de la petite entreprise : de l'écriture au bilan ».Ed Chiron, 2009, P25.

³ .JAOUEN Annabelle/ Torres Olivier ; « les très petites entreprises »Ed AVOISIER, 2008, P20.

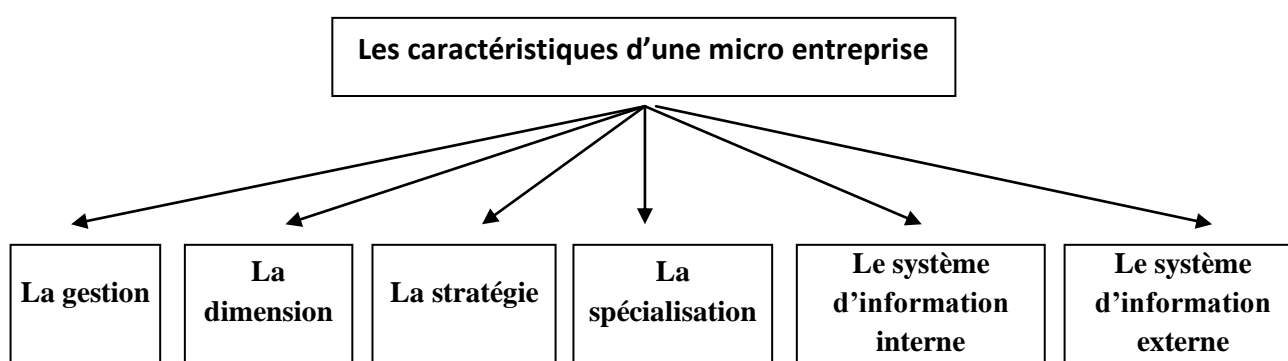
fonctions de responsabilité incombent le plus souvent à une personne, si non à deux ou trois, en général seules propriétaires de capital »⁴

Selon Christian Morisson, Henri Renard et Xavier Oudin « Les micros entreprises, étant donné que ce sont les entreprises les plus petites, qui ont le plus de mal à fonctionner lorsque les interventions du secteur public sont inadaptées ou en contradiction avec l'entreprise privée ».⁵

1.2- Caractéristiques de la micro entreprise

On peut connaître une entreprise comme étant une micro entreprise si celle rassembler les caractéristiques suivantes :

Schéma n° 1: les caractéristiques de la micro entreprise



Source : Réalisé par nous-mêmes

1.2.1-La dimension : celle-ci doit être petite et définie par pondération selon les secteurs, etc. ;

1.2.2-La stratégie : elle est plutôt intuitive et peu formalisée ; on parle plus de tactique court terme que de stratégie long terme ;

1.2.3-La spécialisation : la spécialisation de la direction, des employés et des équipements est faible et se fait à mesure que la taille augmente et avec le passage d'une production variée, sur commande ou sur de très petites séries à une production en série ;

⁴ Pierre. André Julien, « les PME, bilan et perspectives » Edition Economica, Paris, 1994, P33.

⁵ Christian (M), Henri (B) et Xavier (O), « Micro –entreprise et cadre institutionnel dans les pays en développement », Edition OCDE, Paris, 1994.P21.

1.2.4-La gestion : la gestion est centralisée, personnalisée par le propriétaire-dirigeant dans le cas de toutes les petites entreprises et même dans certaines moyennes entreprises.

1.2.5-Le système d'information interne : le système d'information privilégié des TPE est le contact direct ou le dialogue ; il est donc peu complexe ou peu organisée avec l'accroissement de la taille, cependant il doit se structurer afin de favoriser le contrôle ;

1.2.6-Le système d'information externe : est simple, dans ce cas les clients du propriétaire-dirigeant d'une TPE sont ses interlocuteurs directs si bien qu'il peut étudier leurs besoins et leurs goûts⁶.

Tableau N° 2 : caractéristiques des petites et moyennes entreprises

caractéristiques	Micro entreprises	Petite entreprises	Moyennes entreprises
nombre	Très élevé	Elevé	Modéré
types	Personnes physiques, Petits commerçants ou Prestataires des services non spécialisés, Entreprises familiales.	Entreprises familiales comptant quelques salariés, travailleurs indépendant très spécialisés.	Personnes morales Comptant plusieurs salariés de personnes.
Structure de la Propriété	La même personne est propriétaire, salariée et directeur.	Le propriétaire est en générale le directeur	Le propriétaire et les directeurs sont le plus souvent des personnes différentes.
Type d'opération	Principalement en espèce, très peu formelles.	En espèce (bancaires, peu formelles dans une certaine mesure)	Bancaires, beaucoup plus Formelles.
Siège	Fréquemment non fixe	Fixe (mais peut changer)	Fixe
Gestion de l'entreprise	Non professionnelle	Concours de certains professionnels	Concours régulière de professionnels
Normes Comptables	Comptabilité inexistante ou peu développée,	Une certaine Comptabilité, Observation des règles	Observation des règles Et comptabilité pareilles à bonnes.

⁶ FERRIER .OLIVIER ; « les très petites entreprises », de Boeck, Paris, 2002, P32

	Compréhensibilité très limitée.	limitées à partielle, Compréhensibilité Limitée.	
Information du marché	Local	Local/régionale.	Nationale/international
Durée de vie de l'entreprise	Très dynamique, Création et dissolution rapides	Dynamique, peut disparaître rester petite ou se développer.	Activités (consolidées) Plus stables.

Source : LASLOUDJI Lila, MEROUANE Fatma-Zohra « La création et la financement des entreprises : Cas des petites et moyennes entreprises de la commune de DRAA BN KHEDDA » Mémoire Master, option Finance UMMTO, 2014/2015.P19.

1.3- les objectifs principaux d'une micro-entreprise :

La micro entreprise a des objectifs dès sa création, elle se fixe une raison d'être. Ces objectifs sont :

- D'engendrer à travers les différents projets, un nombre important d'emplois directs et indirects économiquement viables et durables, participant activement et progressivement à la résorption du chômage.
- De faire émerger de nouvelles opportunités au redéploiement des activités du secteur bancaire auquel la micro-entreprise peut offrir un ensemble de nouveaux clients solvables ;
- D'inciter à la formation de l'entrepreneur et l'amener à intégrer le risque calculé au nombre des éléments de gestion auquel il doit une attention soutenue ;
- De satisfaire les besoins de la population par l'augmentation et la diversification de la production ;
- D'accroître le nombre et améliorer la qualité des opérateurs économiques qui sont des acteurs de développement et promouvoir par ce biais le développement durable et la croissance économique soutenue, tout en respectant les règles de l'économie de marché ;
- De développer, redéployer et revivifier le secteur privé ;
- D'inciter à la normalisation des activités économiques en offrant des avantages pouvant désintéresser les agents des activités informelles ;

-De favoriser la réinsertion des jeunes dans la société, ce qui permet d'éviter la massification des fléaux sociaux, permettant par-là de réduire les effets pervers de l'oisiveté⁷.

1.4-Classification de la micro entreprise

Il y a deux types d'entreprises : les sociétés et les entreprises individuelles.

Elle peut être cernée à travers les critères suivants :

-sa taille (moins de 9 travailleurs salariés)

-sa nature juridique (société à responsabilité limitée, société par action, société en nom collectif, société en commandite simple, coopératives, EURL)

-son domaine d'activité (petite production de biens et services marchands, sous-traitance, maintenance...)

-son niveau d'investissement réduit (ne dépassant pas quatre millions de dinars)

-sa prospection à se développer en PMI/PME.

1.4.1-Classification de la micro entreprise selon le domaine d'activité

On peut citer plusieurs types de micro entreprise selon les domaines d'activité, nous pouvons citer :

1.4.1.1-Entrepris Artisanale : L'activité artisanal consiste à exercer une activité de fabrication, transformation, réparation, ou effectuer certaines prestations de services.

1.4.1.2-Entreprise commerciale : sont des entreprises dont l'activité principale consiste à acheter pour revendre. Certaines prestations de services sont également considérées comme commerciales : la restauration et l'hébergement, par exemple⁸.

1.4.1.3-Entreprise industrielle : Leurs activités principales est la production et la commercialisation des produits finis obtenus après transformations des matières premières.

⁷ HAMLAT LIZA, HEDJINE FATMA, « création et assurance des micros entreprises en Algérie, à l'aide des dispositifs publics ANSEJ et CNAC. Cas de wilaya de Tizi-Ouzou ». Mémoire Master en Finance, UMMTO.2017/2018.P14-15.

⁸ Laurence PIGANEAU, « Le guide de la micro-entreprise », Edition EYROLLES, 2010.P35.36.

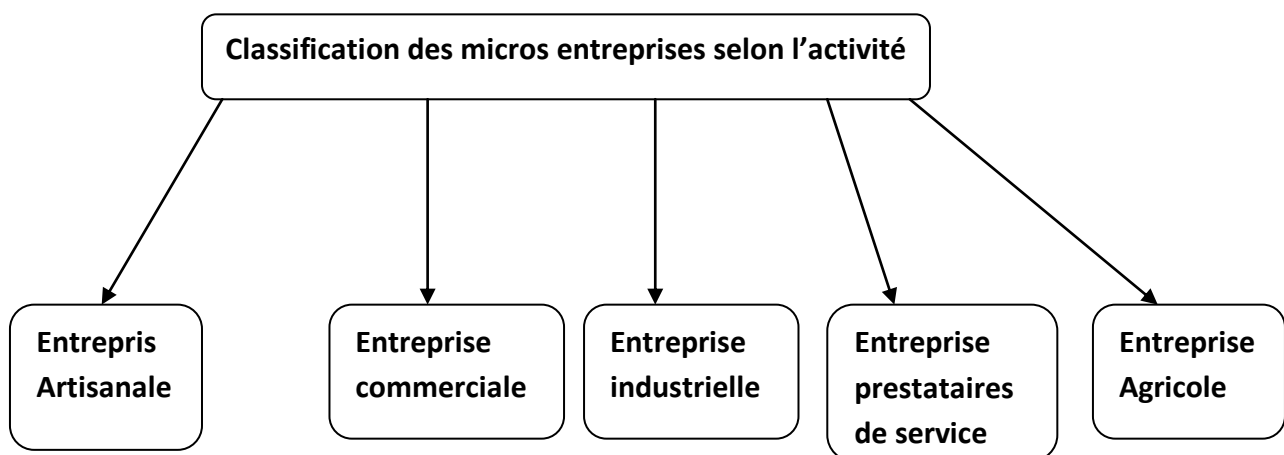
1.4.1.4-Entreprise prestataires de service : Ces activités consistent à mettre à disposition d'autres entreprises ou de particuliers des compétences, un savoir-faire ou une infrastructure particulière.

Là encore, les domaines sont variés : il peut s'agir de prestations de services techniques, logistiques, intellectuelles, administratives.....

Exemples : coiffure, secrétariat à domicile, transport de personnes, restauration, conseil en gestion...

1.4.1.5-Entreprise Agricole : Entité qui commercialise des produits issus de l'agriculture, (fruits, légumes...)⁹.

Schéma n° 2 : classification de la micro entreprise selon l'activité



Source : Réalisé par nous même

1.4.2 Classification juridique d'une micro-entreprise

Le micro entreprise peuvent prendre différentes formes juridiques, le choix de la structure juridique est une phase importante de la construction du projet de création d'entreprise .Le créateur a le choix entre créer une entreprise individuelle ou sociétaire.

⁹www.linternaute.fr, consulté le 18/08/2022

1.4.2.1 Les entreprises individuelles (personnelles)

L'entreprise individuelle est la forme la plus souple et la moins coûteuse pour démarrer une activité. Il n'est en effet pas obligatoire de rédiger des statuts et aucun capital minimal n'est requis.

L'entrepreneur décide seul, il n'a de compte à ne rendre à personne. L'entreprise individuelle responsable sur ses biens propres des dettes de l'entreprise¹⁰.

1.4.2.2. En nom collectif (SNC)

Généralement, cette forme de société est pour les activités commerciales. Ils sont personnellement et solidairement responsables des dettes sociales, y compris sur leurs biens personnels. Les associés, deux au minimum, sont censés se connaître et se faire mutuellement confiance. Ils ne peuvent céder leurs parts sans l'accord des autres associés.

1.4.2.3. En commandité simple (SCS)

La société en commandité simple réunit deux types d'associés. Les commandités gèrent l'entreprise au quotidien. Ils ont la capacité commerciale. Ils sont personnellement et solidairement responsables des dettes sociales.

Les commanditaires apportent les capitaux et contrôlent la gestion des commandités. Ils ne sont pas commerçants et ne sont responsables des dettes sociales qu'à hauteur de leurs apports¹¹.

1.4.2.4. Société à responsabilité limitée (SARL)

Dans une SARL, les associés ne sont pas responsables personnellement des dettes sociales. Mais ils ne peuvent céder leurs parts qu'avec l'accord de la majorité en nombre des associés représentant au moins les $\frac{3}{4}$ du capital. Les associés doivent être plus de 2 mais moins de 50.

A un associé, la SARL se transforme automatiquement en EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée)¹².

¹⁰ Mathieu Brémont, Michael Engelmann, Florence Labégorre, « Le business plan du créateur d'entreprise, une démarche illustrée ». Ed AFNOR 2009.P27.

¹¹ Ibid., p28.

¹² Mathieu Brémont, Michael Engelmann, Florence Labégorre, Op cit .p 28.

1.4.2.5. Les entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL)

L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) est une entreprise constituée d'une seule personne, l'immatriculation au registre du commerce confère la personnalité morale à l'entreprise et la qualité de commerçant au gérant. Le capital est fixé librement par l'associé dans les statuts de la société. Les biens personnels du créateur seront distincts de ceux de l'entreprise et il ne répondra de ce fait des dettes de l'entreprise qu'à concurrence du capital social.¹³

1.4.2.6-Société par action (SPA)

La SPA est société de capitaux, elle regroupe un minimum de SEPT (7) actionnaires.

Le minimum de capital social pour sa constitution est cinq millions (5.000.000) de dinars en cas d'appel public à l'épargne et de un million (1.000.000) de dinars s'il ya pas d'appel public à l'épargne.

La SPA est la société dont le capital est divisé en actions et qui est constituée entre des associés qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. (Art.592 et suite du code du commerce/Décret législatif n°93-08 du 25 avril 1993).¹⁴

¹³<https://cnrcinfo.cnrc.dz>consulté le 10/07/2022

¹⁴<http://www.jecreemonentreprise.dz>consulté le 10/07/2022

Section 2 : l'entrepreneur et création des micro entreprises

La notion d'entrepreneur est étroitement associée à celle de création d'entreprise. L'entrepreneur joue un rôle clé dans la création de nouvelle organisation et, de ce fait, apporte une contribution majeure à la croissance économique.

Cette association « entrepreneur/création d'entreprise » suppose l'existence de raisons fondamentales poussant l'individu à se lancer sur un chemin nouveau, celui de la gestion d'une organisation.

Souligne Verstraet dans sa définition « l'entrepreneur est un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsées par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion ».

La création d'une micro entreprise est devenue aujourd'hui la source de développement et de croissance, qui nécessite des moyens humain, économique et financier.

Dans cette section nous allons présenter, l'entrepreneur, les facteurs et les principales étapes de création d'une micro entreprise.

2.1. Définition de l'entrepreneur

L'école de l'apprentissage a définie l'entrepreneur « on ne naît pas entrepreneur, on le devient .On devient entrepreneur par l'acquisition d'un savoir, d'un savoir-faire et d'un savoir être, par la formation, l'expérience et l'accompagnement ». ¹⁵

2.1.1. Les caractéristiques de l'entrepreneur

L'entrepreneur possède différentes caractéristiques, ces caractéristiques sont :

2.1.1.1. L'entrepreneur comme initiateur

L'entrepreneur est l'acteur de processus entrepreneurial plusieurs auteurs comme Sophie Boutillier et D.Uzinidis ont étudiés les caractéristiques de ce dernier.

Les premières recherches dans le domaine d'entrepreneuriat ont porté sur l'entrepreneur comme initiateur, acteur de processus ayant une intention et une volonté pour s'introduire dans les domaines des affaires, ces études portaient sur les caractéristiques psychologiques « l'approche par traits », et le modèle de SHAPERO.

¹⁵ LAKHLEF Brahim, « créateur d'entreprise, dirigeants d'entreprise », Edition, Alger livres, 2014, P30

2.1.1.2. Un besoin d'accomplissement

Nous citons les travaux de ME CLELLAND qui étaient basés sur les critères du besoin d'accomplissement, pour lui ce dernier est des éléments indissociables des caractéristiques de l'entrepreneur. L'entrepreneur préfère être le responsable des solutions de ces problèmes, au lieu de subir des commandes (être un simple salarié) d'établir ses propres objectifs et les faire réaliser par lui-même contrôler « être son propre patron ».

2.1.1.3. Entrepreneur Innovateur

J Schumpeter souligne que les individus capables d'innover méritent seuls l'application d'entrepreneur : ils ont des idées d'intégration et font preuve d'initiative et de volonté, ils assurent le passage entre le monde scientifique de la découverte et des inventions et de le monde économique des innovations.

C'est-à-dire que l'entrepreneur profite des connaissances de savantes inventions pour créer des produits utiles en innovant.

2.1.1.4. Un preneur de risque

Le fait de créer une entreprise ou commercialiser une innovation présente un risque supérieur. Plusieurs études ont montré que le plus souvent, le jeune entrepreneur connaît mal ses coûts et les responsabilités du marché. Les spécialistes s'accordent pour considérer la prise de risques comme étant une caractéristique qui différencie les entrepreneurs des autres individus¹⁶.

2.1.2. Les typologies d'entrepreneurs

Il existe un bon nombre de typologies d'entrepreneurs, elles sont de valeurs et d'utilité inégales, car elles ont été construites en fonction d'objectifs et à partir de méthodologies et d'échantillons très différents. En raison de la diversité des typologies proposées dans la littérature, nous n'allons pas en faire une revue exhaustive mais nous allons essayer de présenter les typologies les plus courantes dans la littérature en entrepreneuriat, en insistant sur leur caractère relatif, et sur le trait dominant.

2.1.2.1. La typologie de Schumpeter

L'approche de Schumpeter repère quatre types historiques d'entrepreneur. Dans ces typologies les buts et les motivations ne sont pas pris en considération. Les types

¹⁶AOUDJ Mohamed, ALICHE Samia, FILALI Dhahbia. « Le développement de l'esprit entrepreneurial dans le domaine de tourisme : cas des wilayas du centre de l'Algérie. » ; Mémoire en Marketing Hôtelier et Touristique. UMMTO 2018/2019.P5.7.

d'entrepreneurs sont déterminés plutôt par les fonctions économiques qu'il met en œuvre et les positions sociales dans lesquelles il se trouve.

-le fabricant commerçant présente un projet capitaliste le plus souvent. Les fonctions exercées par ce type d'entrepreneur sont multiples et ce dernier transmet sa position essentiellement de façon héréditaire.

-le capitaine d'industrie agit, soit par influence personnelle, soit dans le but d'acquérir la propriété ou le contrôle de majorité des actions.

-le directeur salarié, possédant une statue particulièrement qui peut être ou non aux résultats de l'entreprise. Dans tous les cas, son comportement n'est pas celui du capitaliste.

-le fondateur s'implique très fortement au tout début de la vie de l'entreprise .Il lance l'affaire puis assez rapidement se retire.

2.1.2.2. L'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste

Une des toutes premières typologies date de 1967 distingue deux figures d'entrepreneurs en fonction des conditions de création : l'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste.

-L'entrepreneur artisan crée son entreprise sans grande expérience, notamment en matière de gestion. Il a surtout une forte compétence technique et il adopte volontiers une attitude paternaliste au sein de son entreprise. Il craint de perdre le contrôle de son entreprise et refuse généralement la croissance pour celle-ci .Pour ce, il se focalise dans des activités faiblement innovantes.

-L'entrepreneur opportuniste offre une figure presque opposée à la précédente. En effet, il possède un niveau d'instruction plus élevé et ses expériences de travail sont diversifiées et nombreuses. Cet entrepreneur s'identifie plus à la gestion et ses comportements habituels refusent le paternalisme alors qu'ils accordent une place importante à la croissance et au développement de l'entreprise même s'il faut pour cela perdre un peu d'indépendance.

2.1.2.3. La typologie de LAUFER

Jacqueline LAUFER, met en évidence quatre types d'entrepreneurs :

-L'entrepreneur manager ou innovateur : formé dans une grande école, il a déroulé une carrière brillante dans des grandes entreprises. Ce type d'entrepreneur est motivé par les

besoins de création, de réalisation et de pouvoir. Ses buts s'articulent prioritairement autour de la croissance et de l'innovation.

-L'entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance ; l'objectif de la croissance est «également un présent pour cet entrepreneur, mais l'autonomie financier représente un objectif il portant et la recherche d'équilibre entre croissance et autonomie constitue une préoccupation permanente .Ses motivation à la création d'entreprise sont proches de celles de la figure précédent avec un besoin de pouvoir beaucoup plus marqué.

-l'entrepreneur refusant la croissance mais cherchant l'efficacité ; cet entrepreneur choisit clairement un objectif d'indépendance et refus la croissance qui pourrait l'amener à ne pas atteindre ce but prioritaire. Ses motivations sont beaucoup plus centrées sur les besoins de pouvoir et d'autorité.

-L'entrepreneur artisan : on retrouve dans cette approche une figure d'entrepreneur déjà évoquée La motivation centrale est le besoin d'indépendance est importante que la réussite économique.

Le lien établi par LAUFER, entre croissance de l'entreprise et personnalité de l'entrepreneur, a été également repris par d'autre comme le montre le point qui suit.

2.1.2.4. Les PIC et les CAP

P.A JULIEN et MARCHESNAY ont suggéré une typologie en portant du principe qu'il existe trois grandes aspirations socio-économiques chez l'entrepreneur :

-La pérennité de son entreprise : elle exprime par le souci de durée, notamment dans l'espoir de transmettre à un repreneur ou à un membre de la famille ou de l'entreprise.

-l'indépendance : comme tout créateur, l'entrepreneur souhaite être indépendant, en terme de propriété du capital, et /ou autonome, en terme de prise de décision. Il s'agit de deux distinctes d'indépendance.

-la croissance : qui peut être assimilée à la volonté de puissance et au désir de pouvoir.

Les deux auteurs distinguent deux types d'entrepreneur :

2.1.2.4.1-L'entrepreneur PIC (Pérennité-Indépendance-Croissance) :

Ce type accorde la priorité à la pérennité de son affaire et souhaite également préserver l'indépendance patrimoniale, en refusant des associés, voire des emprunts préserver

l'indépendance patrimoniale, en refusant des associés, voire des emprunts extérieurs quant à la croissance, elle n'est acceptée que pour autant qu'elle ne met pas en cause la pérennité et l'indépendance de l'entreprise.

2.1.2.4.2-L'entrepreneur CAP (Croissance, Autonomie, Pérennité) :

Dans ce cas de figure, l'entrepreneur privilégie les activités à croissance forte, et sans doute risquée (alors que le PIC évite le risque), il va rechercher l'autonomie de décision et ne pas se préoccuper des problèmes d'indépendances du capital (il recherchera des capitaux extérieurs, quitte à se faire « filiale » par une grande entreprise, tout en restant patron, par exemple comme sous-traitant exclusif). En revanche, il ne sera pas préoccupé par la pérennité de son affaire car il pourra facilement changer d'activité. Le CAP se situe généralement dans des activités turbulentes, évolutives, en expansion. Il aura tendance à externaliser des fonctions, à accorder la priorité aux investissements immatériels, tels que la recherche – développement, la publicité et la communication, la formation du personnel. Il donnera la préférence aux structures légères, adaptatives.

2.1.2.5. L'entrepreneur indépendant et l'entrepreneur créateur d'organisation

En se référant à l'analyse des motivations entrepreneuriales, telles que le besoin de création, le pouvoir et l'autonomie J.C. ETINGER propose une typologie plus simplifiée de J. LAUFER. Celle-ci comprend deux types d'entrepreneurs : les entrepreneurs indépendants, équivalents des entrepreneurs artisans, pour lesquels le besoin d'autonomie ; les entrepreneurs créateurs d'organisation, qui regroupe tous les autres types d'entrepreneurs de la grille de LAUFER, pour lesquels le besoin de pouvoir est dominant. Ces deux types ont des comportements contrastés et différenciés par rapport à la notion de croissance. Le premier (entrepreneur artisan ou indépendant ou PIC) limite la croissance de son entreprise à ses propres possibilités en termes de ressources. Le second (entrepreneur créateur d'organisation, ou CAP) recherche les opportunités d'affaires, la croissance et est d'avantage susceptible que le premier de contribuer, de façon significative, au développement économique général¹⁷.

2.2. Les facteurs de création d'une micro-entreprise

La création et le développement d'une micro entreprise repose essentiellement sur trois facteurs tels que ; économique, financier et humain.

¹⁷ LASLOUJ Lila, MEROUANE Fatma –Zohra, « la création et le financement des entreprises : cas des petites et moyennes entreprises de la commune de DRAA BEN KHEDA » .Mémoire Master en Finance, UMMTO2014/2015 .P27.30.

2.2.1. Le facteur économique de la micro entreprise

Pour que la micro-entreprise étant de produire des biens ou services, doive se doter des moyens de production qui sont les suivants

- D'un terrain, de constructions, d'un fonds de commerce ;
- D'équipements d'outillage et de matériels roulant ;
- De brevets et licences ;
- De matières premières

Tous ces moyens n'ont pas la même fonction ni la même durée de vie certains, telles terrains ou les constructions sont utilisés pendant de longues années .D'autre, comme les équipements et l'outillage, servent à la production d'une quantité importante de biens ou de services, et sont en principe remplacés au bout d'une certaine période d'utilisation. D'autre enfin comme les matières sont consommés lors de la fabrication du produit et doivent être sans cesse renouvelés. Une distinction doit donc se faire entre les moyens utilisés pendant un période plus ou moins longues et ceux qui ne servent qu'une fois dans le processus de fabrication. Les premiers sont appelés actifs immobilisés ils sont financés par des crédits à moyens et long terme .Les seconds sont appelés actifs circulants, ils sont financés par des crédits à court terme.

2. 2.1.1. Le facteur financier de la micro-entreprise

Pour acquérir ces moyens de production, l'entreprise doit avoir des ressources.

Les fonds des propriétaires ne suffisant généralement pas, elle est souvent amenée à emprunter d'organismes financiers ou de particuliers. Elle dispose donc de deux catégories de ressources :

- celles des bailleurs de fonds, constituées :
- des dettes à moyen et long terme (DLMT), lorsqu'elles sont remboursables sur une période supérieure à une année ;
- des dettes à court terme (DCT), lorsqu'elles sont exigibles dans les douze mois qui suivent.

En plus de ces ressources, l'entreprise peut également obtenir de ses fournisseurs des délais de paiement.

2.2.1.2. Le facteurs humaine de la micro entreprise

Le facteur humain occupe une grande place dans la réussite d'une entreprise. Il nées certes pas toujours facile de porter une appréciation sur la compétence technique et professionnelles des dirigeants d'une entreprise, mais il est possible de se rendre compte s'il s'agit de personnes sérieuses, avec des vues prospectives valable, qui maîtrisent bien le domaine dans lequel elles activent ou veulent investir et qui voient suffisamment loin pour prévoir les problèmes qui pourraient surgir aussi bien dans la phase de réalisation du projet que pendant l'exploitation de l'entreprise .Tout ça nous donne l'enthousiasme d'avoir une idée sur la personne fondatrice de cette micro-entreprise qui est l'entrepreneur¹⁸ :

2.2. Les étapes de création de la micro entreprise

De la naissance d'une idée à l'immatriculation d'une société, la création d'entreprise regroupe l'ensemble des démarches et des étapes indispensables et obligatoires pour démarrer une activité indépendante.

Les étapes de création d'une entreprise

- L'idée de projet et sa maturation
- L'étude technico-économique
- Etude financière
- La réalisation du projet et son exploitation

2.2.1- L'idée de projet et sa maturation

C'est l'étape qui va de la naissance de l'idée à sa maturation, elle a deux sous étapes :

2.2.1.1. La période de gestation

C'est la période pendant laquelle une idée de projet n'ait, mûrit et s'affirme. Tout projet de création d'entreprise commence par une idée qu'elle naisse de son expérience, de son savoir-faire, d'une imagination ou d'un simple concours de circonstances, il s'agit souvent au départ d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mature avec le temps. Avoir une vision, un objectif clair et bien défini, la volonté d'être indépendant, le goût du challenge, est le premier point pour développer son esprit entrepreneurial.

¹⁸ BOUYACOUB Farouk, L'entreprise et le financement bancaire, ED CASBAH, 2000, P39-40.

A la base de chaque création d'entreprise, il ya une idée .Cette idée souvent apparaît comme intuition ou un désir qui mûrit et prend forme avec le temps. La recherche d'une idée d'un projet peut se faire par observation de :

-Son milieu de travail : Dans le travail en peut percevoir des idées par exemple une amélioration possible des produits fabriqués par votre entreprise, méthodes de production ou de commercialisation.

-L'observation : L'observation la vie quotidienne ou professionnelle donne la naissance des bonnes idées.

-La vie économique : La lecture de la presse spécialisée, économique ou professionnelle, les voyages à l'étranger sont autant d'occasions de déceler de nouveaux produits, d'observer de nouvelles pratiques.

-Les salons professionnels : Les visites de salons, les rencontres dans les associations professionnelles sont d'autant d'occasions de réunir des informations.

-L'idée de l'autre personne : Vous pouvez également, acheter un brevet ou une licence de fabrication ou de distribution, envisager d'exploiter une franchise.

2.2.1.2 La pré-étude de faisabilité

Une fois que vous avez défini votre idée globale, il est nécessaire de valider votre projet et de la mettre en pratique, il est essentiel de confronter l'idée à la réalité du terrain à l'environnement aux caractéristiques du marché, à l'estimation des fonds nécessaires à l'évaluation de ses propres capacités financiers à la rentabilité du projet une fois mis en activité.

La pré-étude de faisabilité est une étude écrite et chiffrée du projet. C'est la sous étape qui vise à sortir le projet de sa phase conceptuelle.

Elle consiste :

-A collecter des informations ; l'initiateur d'un projet est tenu de passer par une phase de recherche de l'information sur le secteur d'activité et le marches particulièrement, sur la concurrence et ses forces et faiblesse, sur les besoins du consommateur ;

-A déterminer, brièvement, le procédé de fabrication envisagé et les équipements nécessaires

-A évaluer le montant approximatif des dépenses à effectuer et les recettes escomptées.

La pré-étude de fusibilité a donc pour objet de se faire une première idée du marché de l'opportunité d'investissement, des équipements à acquérir, du coût global du projet et de sa rentabilité.

2.2.2-L'étude technico-économique

L'étude techno-économique est une étude approfondie de faisabilité du projet .Elle a pour objet d'évaluer les risques liés au marché, examiner les aspects technique et de déterminer le coût .En plus de l'importance de cette dernière, une gamme d'étude doit, être fait à fin de réaliser une bonne création d'entreprise à savoir, l'étude de marché, l'étude technique, l'étude organisationnelle et l'estimation des coûts.

2.2.2.1.L'étude de marché

Cette étude est un travail de collecte et d'analyse d'information relatives aux marchés qui permet d'analyse et de comprendre les agents que interviennent près ou de loin sur le marché par exemple.

Cette étude a pour objectif :

-d'identifier les caractéristiques et la connaissance de marché, elle permet de savoir si l'idée du projet est réalisable et si elle est susceptible de faire la différence avec les concurrents et des besoins réels de ce marché cible

- de définir, d'une manière plus précise, la nature et la connaissance du bien et / ou du service que la micro entreprise se propose de réduire et d'écouler

-de déterminer la place que la micro entreprise entend occuper dans ce secteur d'activité.

2.2.2.2Connaissance de marché

La connaissance du marché est une recherche d'informations pour bien connaître et acquérir des connaissances, en trouve la connaissance de la demande, de l'offre, l'environnement, intervenants des connaissances préalable pour le promoteur, allé vers un marché dont on ignore ses caractéristiques, son évolution, ses blocages, est allé vers l'inconnu. Se fait sur la base d'une étude approfondie de la documentation existante, des statistiques et des prévisions relatives au secteur d'activité concerne, ainsi que des enquêteuse des sondages auprès d'échantillon de consommateurs. Il s'agit de savoir quels sont les besoins

du marché pour le produit que l'on se propose de fabriquer, quel est le volume et le niveau de la demande exprimée, quel est le volume et le niveau de l'offre actuelle, de quelle manière cette offre est proposée, quelle est la part de la demande non encore satisfaites, quels sont les prix pratiqués, quels sont les principaux concurrents, quelle est la clientèle à laquelle l'entreprise destine ses produits.

Dans le cadre de cette étude, le promoteur doit s'assurer qu'il y a une réelle opportunité d'investissement et susceptible d'être satisfaite par le bien ou la gamme de biens qu'il projette de produire et de vendre à des prix concurrentiels. Donc cette étude de marché est à donner à l'entrepreneur les informations nécessaires et permettra au promoteur d'éviter des erreurs, notamment :

- une mauvaise appréciation du terrain et du marché
- de tromper de cible
- de se positionner par rapport aux concurrents

L'étude doit définir et déterminer le produit que l'entreprise se propose de mettre sur le marché.

Les caractéristiques techniques et qualitatives du produit à fabriquer sont mises en évidence, ainsi que son utilisation ou son utilité, éventuellement ses performances et son caractère novateur, les usages secondaires qui pourraient en être faits et qui accroîtraient son intérêt et élargiraient son marché.

2.3.L'étude technique

L'étude technique porte sur le matériel, le local et le personnel.

En fonction de l'importance du marché et du poids qu'elle se propose d'avoir sur ce dernier. La micro entreprise effectue des choix quant aux techniques de production et au type d'équipements à acquérir

L'étude technique comprend, en conséquence :

- une analyse et une description précise du processus de production choisi
- la détermination des principales caractéristiques des équipements à acquérir et notamment les capacités de production

-une étude sur les caractéristiques et la disponibilité de matières premières nécessaires à la fabrication des produits

-une étude sur le site d'implantation

2.3.1. L'Analyse de processus de production possible

L'étude de marché ayant définie la nature et les caractéristique des biens ou services à produire, l'étude technique doit examiner les processus de production qu'il est possible de mettre en œuvre pour leur obtention. Sur la base des informations recueillies (auprès des fournisseurs notamment) il est établi, pour chacun des processus techniquement possibles et économiquement envisageable, une description des procédés de fabrication et des spécificités propres à chaque étape de production afin de comparer ces procédés et mesurer les performances technologiques des équipements proposés.

Mais le choix d'une technologie ne repose pas seulement sur des considérations d'ordre technique, il dépend aussi des possibilités d'acquisition, d'assimilation et avoir d'adaptation des technologies étrangères.

2.3.2Caractéristiques des équipements

En fonction de l'étude démarche, le promoteur décide du volume de produits qu'il compte mettre sur le marché et donc des capacités production des équipements. Les études de consommateur et de rentabilité ainsi que les perspectives d'évolution du marché et de la micro entreprise constituent autant d'indicateurs intéressants.

2.3.3. Caractéristiques et disponibilité des matières premières

L'étude technique dite pencher ensuite sur l'examen des matières premières nécessaires à la fabrication du ou des produits que la micro-entreprise projette de mettre sur le marché. A savoir est-ce-que ces matières sont disponibles localement ? Ou et à quel prix ?

2.3.4. Etudes de localisation de l'unité (choix de site)

Plusieurs facteurs, permettent d'orienter le choix du site d'implantation d'une unité de fabrication. Ce sont :

-l'existence une partie importante des matières premières nécessaires à la production

-disponibilité d'un terrain d'assiette, suffisamment grand pour contenir l'unité et les extensions éventuelles

- proximité des marchés à satisfaire
- l'existence des commandités : énergie, eau, combustibles
- existence de moyens de communication et de transport des personnes et des marchandises
- la disponibilité d'une main-œuvre

En plus de ces facteurs, on prend en considération les coûts des facteurs de production liés au site comme les coûts de transport, des matières premières...etc.

Le choix définitif d'un site par rapport à un autre se fait en termes d'une étude comparative, entre les coûts engendrés par chaque alternative.

2.3.5. L'étude organisationnelle

L'organisation structurelle est une sous-étape importante, elle exerce une influence directe sur la vie et l'évolution d'une micro entreprise. Elle concerne l'agencement des fonctions, la composante humaine et les équipements de gestion.

L'étude organisationnelle doit aboutir :

- à la préfiguration des différentes structures de gestion et de production de l'entreprise, en tenant compte des fonctions de base
- à la détermination et l'évaluation des moyens humains et matériels à mettre en place
- à une évaluation plus précise des surfaces nécessaires à chaque atelier et magasin (production, maintenance, stockage), ainsi qu'un bloc administratif, autres aménagements nécessaires
- à une estimation des besoins en équipements de gestion et de transport (matériels de bureaux, matériel informatique, téléphone, etc.).

2.3.6. L'estimation des coûts

L'étude technique a permis de déterminer la surface des bâtiments nécessaires, les caractéristiques des équipements, le nombre d'ouvriers et employés, les besoins en équipements de gestion et de transport, les consommations d'eau, électricité, de matières premières, etc., avec une évolution sommaire des coûts. IL s'agit d'effectuer un travail de recherche et d'évaluation plus élaborés des coûts d'investissement et d'exploitation du projet,

avec, comme objectif, la recherche du moindre coût de production, tout en tenant compte du facteur inflation.

2.3.6.1-Principales sources d'information sur les coûts d'investissement

Les prix de certains matériels et équipements, tels les véhicules de transport et les appareils de manutention sont largement diffusés par catalogues, par voie de presse et spots publicitaires. Mais les chaînes de production étant généralement réalisées sur commandes spécifiques, le promoteur à recours à d'autres sources d'information pour évaluer le coût de son projet.

Le promoteur peut également avoir recours à des informations disponibles dans des publications spécialisées (le plus souvent étrangers), des constructeurs et des fournisseurs d'équipements. Auprès de ces derniers, le promoteur obtenir, en générale des plans de constructions des infrastructures d'accueil des équipements de production, ainsi que des informations précises sur les procédés de fabrication et les performances de ces équipements.

Mais ces informations se périment, elles aussi, rapidement .Elle doivent être périodiquement actualisées, en matière technologique comme au niveau des coûts.

2.3.6.2. Principales sources d'information sur les coûts exploitation

Il est bien sur facile d'obtenir des informations sur une série de coûts tels que les tarifs d'électricité, de gaz, d'eau, de téléphone, de transport, etc. .Il faut toutefois tenir compte de l'évolution possible de ces tarifs.

Le prix de la plupart des matières premiers ou matières consommables peuvent également être obtenus auprès des fournisseurs locaux et /ou étrangers, à condition de tenir compte, là aussi, de l'évolution des prix.

Les salaires, quant à eux, font l'objet d'enquêtes auprès d'entreprise similaires ou à postes identiques.

2.4. L'étude financière

L'étude financière est une étape importante dans la création d'une entreprise.

Une étude financière de projet c'est évaluer les capitaux nécessaires par son lancement, évaluer sa viabilité financière, sa capacité à générer des profits, et le temps au terme duquel ces profits pourront être perçus.

L'étude financière consiste de traduire en terme financiers tous l'élément réunis dans l'étude de marché et technique. Elle permet d'établir le plan investissement, le plan de financement, le détail des crédits, le compte des produit et charges (CPC), le plan trésorerie, le besoin en fonds de roulements et le seuil de rentabilité.

2.5. Réalisation et exploitation du projet

La réalisation d'un projet s'étale sur plusieurs mois, voire plusieurs années lorsque il s'agit d'un gros projet. Elle nécessite de nombreuses démarches et met en œuvre des compétences juridiques, administratives, techniques et organisationnelles. Il s'agit de négocier des contrats puis de veiller à leur bonne exécution, de réalise des études engineering puis de superviser leur montage, etc.

Le bon démarrage et la bonne exploitation de l'affaire dépendent, quant à eux, de l'organisation de la gestion et de la production, ainsi que de la compétence et du savoir-faire du personnel recruté¹⁹.

2.6. Réalisation d'un business plan lors de la création de l'entreprise

« Le BP est, avant tout, un moyen pour le futur entrepreneur de clarifier sa vision de l'entreprise en précisant les éléments fondamentaux comme : son équipe, son activité précise, ses moyens, sa rentabilité et son avenir. La démarche de construction du BP se matérialise par un document de synthèse, qui raconte une histoire et sa traduction financière. La réelle valeur d'un BP n'est pas le fait de présenter un document écrit fini.

Toute sa valeur repose sur le processus de recherche et de réflexion systématique pour construire le projet. La plus grande partie du temps sera consacrée, pendant cette période de construction, à la recherche d'idées, désolutions, à repenser et retravailler ces solutions.

La, réside la valeur du processus de construction d'un BP .Aussi, il est important de prendre le temps pour le construire proprement : ceux qui agissent ainsi ne regrettent jamais leur effort »²⁰

¹⁹ Farouk BOUYACOUB « l'entreprise & le financement bancaire », Ed Casbah, Alger, 2000. P43.87.

²⁰ Catherine Léger-Jarniou, Georges Kalousis ; « Construire son business plan », Paris, 4^{ème} éd. Edition Dunod 2017, P8.

Il vous faut, lors de la création de votre projet et afin de vous assurer de sa validité et sa faisabilité financière, préparer un Business Plan. Il est possible de vous faire aider, mais l'essentiel doit venir du créateur. Les experts qui vous accompagneront dans cet exercice seront là pour valider la forme et le réalisme du projet en fonction de leur expérience et leur savoir-faire.

Toutefois, vous êtes le seul à connaître précisément les contours de votre projet. Il vous faudra donc, dans ce document et à partir d'hypothèses, vous projetez dans l'avenir et estimer la faisabilité de votre projet. Etablir le business plan est ainsi un bon exercice pour mettre en ordre vos idées et vos attentes.

Une fois mise en place, le Business plan vous donnera notamment la possibilité de disposer d'un dossier pour convaincre des partenaires de venir partager l'aventure avec vous et obtenir des financements.

Le business plan n'est pas figé, vous pourrez le faire évoluer au fil de vos rencontres. Mais n'oubliez pas de numéroter vos versions (ou de les dater) afin de savoir précisément où vous êtes²¹

Conclusion :

Une micro-entreprise est une petite activité professionnelle indépendante. Elle bénéficie d'un régime social et fiscal simplifié. Elle appartient à la forme juridique des entreprises individuelles.

²¹ CHALAL Zoubida, IDEKI Farida ; «Etablissement d'un business plan Cas pratique : ELECTRO-INDUSTRIES, AZAZGA » ; Mémoire en Finance d'entreprise, UMMTO, 2019/2020.P.7.8.

La création d'une micro entreprise n'est pas aussi facile, en effet il ne suffit pas de vouloir de se lancer dans sa création, pour réussir son montage, il faut que le créateur soit un agent de formation et de qualité qui peut avoir une bonne idée, il est recommandé de suivre respectivement toutes les étapes de la création « entrepreneur » qui est considéré comme un acteur essentiel à la création de micro entreprise.

Le business plan est un outil indispensable pour concrétiser tout projet de création d'entreprise. Il permet de définir la stratégie et le plan d'actions de son projet. C'est donc une étape qu'il ne faut pas prendre à la légère.

Le business plan d'une micro entreprise est un dossier qui, comme n'importe quel autre business plan, comprend deux parties importantes : la présentation du projet et le prévisionnel financier.

Certaines spécificités du régime micro entreprise ont toutefois un impact considérable sur le contenu de document. La plupart de temps, les tableaux financiers suffisent. Egalement, le prévisionnel comporte généralement moins de tableaux financiers.

Ce premier chapitre nous a permis d'élargir nos connaissances sur la micro entreprise, qui est une entité économique de petite taille, employant moins de dix personnes.

Cependant, la création d'une micro entreprise nécessite plusieurs étapes et des décisions très importantes. Les étapes d'élaborations d'un business plan.

Dans le chapitre qui suit, nous citons dans la première section les différents besoins, modes de financement des micro entreprises, ensuite dans la deuxième section les différents dispositifs d'aide à la création d'une micro entreprise en Algérie.

Chapitre II :

Le financement d'une micro entreprise en Algérie

Introduction :

Le financement correspond à l'ensemble des ressources internes ou externes qui sont mise à la disposition d'une société pour réaliser ses activités courantes ou des investissements exceptionnels.

La vie d'une micro-entreprise passe par plusieurs phases (phase de démarrage, phase d'exploitation et phase d'extension de l'activité), chacune de ses phases fait appel à un financement adéquat. Elles utilisent leurs ressources propres dont elles disposent ; financement interne, le financement externe.

L'entreprise constitue un des facteurs drainant la création de richesse. C'est dans ce sillage que l'Etat à essayer de promouvoir l'activité entrepreneurial afin d'aider les entreprises à jouer pleinement leurs rôles, et de faciliter l'accès aux moyens financiers, aux jeunes promoteurs par la mise en place de différents dispositifs (ANSEJ EX ANADE, ANGEM, CNAC, ANDI).

Nous essayons dans ce chapitre dans un premier temps de traiter des différents besoins et modes de financement, dans un second temps, nous allons présenter les différents dispositifs d'aide à la création d'une micro entreprise en Algérie.

Section1 : besoins et modes de financement d'une micro entreprise

Pour acquérir ces moyens de production, la micro- entreprise doit avoir des ressources, afin de pouvoir financer les différentes phases de sa vie.

Dans cette section nous allons présenter les principales sources de financement interne et externe à une micro-entreprise.

1.1. Besoins de financement

La vie d'une micro entreprise passe par plusieurs phases (phase de démarrage, phase d'exploitation et phase d'extension de l'activité), chacune de ses phases fait appel à un financement adéquat. La nature de l'activité détermine le montant qui doit être adapté.

1.1.1 Besoin de financement pour la phase démarrage

Ces besoins apparaît lors de création de l'entreprise, il concerne le coût de l'investissement initial en équipement, le coût d'acquisition du local de production et de la gestion administrative et financière, les frais préliminaires, le coût de lancement de la production.

1.1.2 Besoin de financement pour la phase d'exploitation

Cette phase est caractérisée par le besoin de l'entreprise de régler sa situation financière à court terme, c'est -à-dire toute ce qui concerne l'achat de matières première, ainsi que le coût de la main d'œuvre et cela dans le but de garantir le maintien du déroulement de l'activité. En réalité l'entreprise dispose des ressources sous forme de créances sur la clientèle et doit honorer ses engagements vis-à-vis des fournisseurs et des employés, ce type de besoin est appelé besoin en fond de roulement (BFR).

1.1.3. Besoin de financement pour la phase d'extension de l'activité (financement à moyen terme)

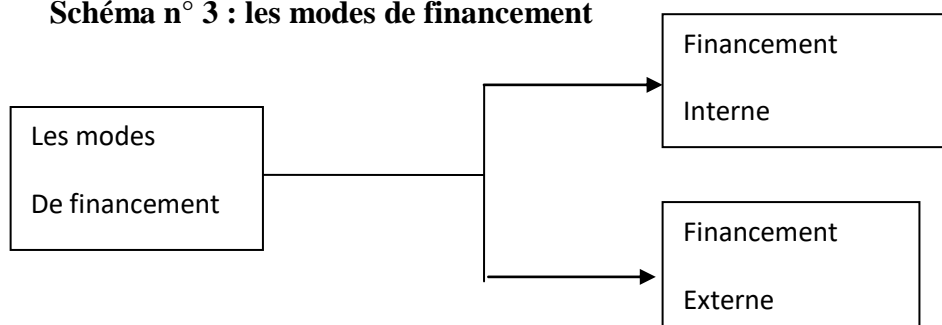
Le besoin de financement pour cette phase résulte de la volonté de l'amélioration de qualité de production ainsi que de la croissance de la productivité et cela à travers le renouvellement d'équipements de production (achat de nouveaux matériels), et le recrutement de nouveaux travailleurs. Les coûts nécessaires pour la réalisation de ces projets sont plus importants que ceux des phases précédentes .Cependant l'entreprise en cas de manque de

ressources suffisantes risque de ne pas pouvoir financer ce besoin et se trouverait donc privée des opportunités de vivre des expériences en matière de croissance²².

1.2 Les modes de financement d'une micro entreprise

Pour satisfaire les besoins de financement que la micro entreprise exprime à chaque étape de sa vie, il existe deux modes de financement interne et financement externe. Le financement interne repose principalement sur l'autofinancement contrairement aux financements externe qui fait appel à l'extérieur, tel que le secteur bancaire, le marché financier et à d'autres moyens de financement.

Schéma n° 3 : les modes de financement



Source : Réalisé par nous même

1.2.1. Les modes de financement interne

Le financement interne ou d'autofinancement provient directement de l'entreprise elle-même.

1.2.1.1-L'autofinancement

Selon E.COHEN « l'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur ».²³

J.Pierre et al définissent l'autofinancement comme « la rétention de tout ou une partie des rémunération annuelles des actionnaires en vue de couvrir les divers besoins de l'entreprise .Il s'agit donc, d'un processus d'épargne réalisé au niveau de la société »²⁴.

²² MAVENGER Ropafadz Dephin, NCUBE Nkosilathi ; « Financement des entreprises par les dispositifs d'aide à la création des entreprise ; Cas de L'ANADE de Tizi-Ouzou », Mémoire Master en finance d'entreprise. UMMTO 2020/2021.P62.

²³ E. Cohen : « Gestion financière de l'entreprise et développement financier ». Edition EDICEF /AUPELF.1991.P194.

²⁴ Gillet R, Jobard J-P.Navatt.P.Rambourg P ; « Finance d'entreprise, Finance de marché, diagnostic financier ».Edition Dalloz 1994, P143

« L'autofinancement correspond à une rétention de tout ou partie de la rémunération annuelle des actionnaires en vue de couvrir les divers besoins de l'entreprise »²⁵

1.2.2. Financement externe

Le financement externe regroupe ainsi l'ensemble des moyens de financement de l'entreprise autres que l'autofinancement, comme l'appel au marché financier par augmentation de capital ou par emprunt obligataire, ainsi que le recours au crédit bancaire.

1.2.2.1. Les crédits à court terme (les crédits d'exploitation)

Les crédits à court terme, lui, concerne les prêts dont la durée maximum est de deux ans. Le plus souvent, il s'adresse aux entreprises. Il peut être destiné aux particuliers, pour acquérir un véhicule par exemple, ou un bien immobilier.

a. Les crédits d'exploitation.

Définis comme étant «un crédits à court terme financent l'actif circulant du bilan le remboursement d'un crédit d'exploitation dont la durée est une année (elle peut atteindre deux ans) »

On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation

- les crédits par caisse qui se traduisent par une immobilisation immédiate de capitaux
- les crédits par signature qui n'engagent que la signature du banquier (la banque ne décaisse qu'en cas de défaillance du client)²⁶

b. La facilité de caisse

La facilité de caisse permet à une entreprise de pallier de courts décalages entre ses dépenses et ses recettes. Il est caractérisé par sa très courte durée (quelques jours par mois), bien qu'il peut être accordé pour une année. Le montant maximum d'une facilité de caisse dépend du chiffre d'affaires mensuel de l'entreprise.²⁷

c. Le découvert

«Le découvert permet à une entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant la possibilité de son fonds de roulement »²⁸

²⁵ Gillet R., Jobard J-P. Raimbourg P : finance d'entreprise & Finance de marché, Diagnostic financier (2^{éd}).DALLOZ .2003.P171.

²⁶ Farouk Bouyakoub ; «l'entreprise et le financement bancaire» casbah éditions, Alger, 2000, p233

²⁷ Idem, p234

²⁸ Idem, p234.235

C'est certainement le concours à courts terme le recours au découvert bancaire s'explique généralement par une insuffisance du fonds de roulement due à un gonflement d'actifs circulants et donc à une croissance du besoin en fonds de roulement.

d. Le crédit relais :

«Comme son nom indique le crédit relais est une forme de découvert qui permet d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis »²⁹

e. Le crédit de compagne

«Le crédit de compagne est accordé dans le cas où sont saisonniers soit le cycle de fabrication soit le cycle de vente de l'entreprise soit les successivement »³⁰

f. L'affacturage (factoring)

L'affacturage est «un contrat par lequel un établissement du crédit spécialisé appelé factor achète les créances détenues par un fournisseur appelé vendeur sur ses clients appelées acheteurs »³¹

g. L'escompte commercial

L'escompte commercial peut être défini comme étant «l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effet sans attendre leur échéance le recouvrement des effets qui lui cédés en pleine propriété doit normalement procurer au banquier exempter le remboursement de son avance »³²

h. L'avance sur marchandises

«L'avance sur marchandises est un crédit par caisse qui finance un stock, financement garanti par des marchandises remises en gage au banquier »³³

i. Le crédit par signature

Le crédit par signature est un engagement pris par une banque de mettre des fonds à disposition de son client ou d'intervention financièrement en cas de défaillance de celui-ci, il permet à une entreprise d'exercer son activité de différer ses paiements de les éviter ou d'accélérer ses rentrées.

²⁹Farouk Bouyakoub, «l'entreprise et le financement bancaire», p235

³⁰Idem, P235

³¹Idem, P235

³²Idem, P240.241

³³Idem, P237

Ils englobent les cautions ou encore du crédit documentaire qui est accordé à un client en faveur de son fournisseur ou l'importateur par le biais d'une banque.

S'engage à effectuer un paiement à posteriori à la présentation des documents conformes à la demande d'ouverture du crédit.³⁴

j. Le crédit documentaire :

«C'est l'acte par lequel une banque s'engage pour le compte de son mandant à payer au bénéficiaire un montant déterminé en une monnaie convenue si ce dernier présente dans un délai fixé les documents prescrits »³⁵

k. Les cautions :

Le cautionnement bancaire «peut également être défini comme l'engagement pris par le banquier d'exécuter une obligation en cas de défaillance du débiteur principal ».³⁶

l. L'aval :

L'aval est l'engagement par la quel un tiers se porte garant du paiement d'un effet l'avaliste est tenu de la même manière que celui dont il s'est porté garant .En principe l'aval indique pour le compte de qui il est donné, a défaut de cette indication il est réputé être donné³⁷

-Pour le compte du tireur s'il s'agit d'une lettre de change ou d'un chèque ;

-Pour compte du souscripteur s'il s'agit d'un billet à ordre.

1.2.2.2. Les crédits d'investissement (Les crédits à moyen et long terme)

Le crédit d'investissement ou crédit à moyen et long terme finance l'actif immobilisé du bilan .Le remboursement du crédit d'investissement est assuré par les résultats dégagés par l'entreprise .La durée d'un crédit d'investissement à moyen terme et de deux à sept ans à long terme ne dépasse que rarement vingt ans.

a- Les crédits à moyens terme

Les crédits à moyen terme peut être défini comme étant des crédits dont la durée se situe entre deux (2) et sept (7) ans ces crédits généralement destinés à finances l'acquisition

³⁴<https://www.researchgate.net/publication>, consulté 8/7/2022

³⁵Farouk Bouyakoub, «l'entreprise et le financement bancaire», p263

³⁶Idem, p300

³⁷Idem, p 263, 249

d'équipements, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursements de ces crédits.³⁸

Ces crédits peuvent être mobilisables ils peuvent faire l'objet d'un financement auprès d'un organisme mobilisable telle que la banque centrale.

b- Les crédits à long terme

«Le crédits à long terme s'inscrit dans la fourchette huit ans vingt ans il finance des immobilisations lourdes notamment des constructions»³⁹.

Les crédits à long terme se distribuent généralement sous formes de prêts mis intégralement aux dépositions des emprunteurs par des établissements spécialisés : banque d'affaire banque de crédits à moyen et long terme etc... Le long terme est financé essentiellement sur des ressources d'emprunts provenant notamment d'émissions obligatoires.

1.2.2.3. Autre financements

Il existe deux grands modes de financement le financement interne et le financement externe, aussi il existe autre mode de financement comme le financement par le crédit-bail, Prêts familiaux...

a. Crédit-bail (leasing)

«Le crédit-bail est un contrat de location assorti d'une promesse de vente». Les sociétés de crédit-bail sont inscrites comme banque ou établissements financiers .On distingue le crédit-bail mobilier et le crédit –bail immobilier⁴⁰

b. Le crédit-bail mobilier

« Il consiste en une opération de location d'un bien d'équipement, de matériel ou d'outillage, acheté en vue de cette location, par la société de crédit-bail sollicitée. Celle-ci demeure propriétaire du bien »⁴¹

Au terme d'un contrat, le locataire a la possibilité d'acquérir tout ou partie du bien loué, moyennant un prix convenu à l'avance, prix qui tient compte des versements effectués à titre de loyers.

³⁸Farouk Bouyakoub, «l'entreprise et le financement bancaire», p 252.253

³⁹ Idem,p253

⁴⁰Idem, P253

⁴¹Idem, P254

c. Le crédit-bail immobilier

« Le crédit-bail immobilier consiste en une opération de location d'un bien immobilier à usage professionnel, acheté ou construit par une société de crédit-bail immobilier, qui en demeure propriétaire. »

d. Avantage de crédit-bail :

-le financement est intégral (100%) alors que dans le crédit classique il faut un apport personnel

-la durée des contrats de crédit-bail est supérieure à celle des ventes à tempérament

-il peut être un financement d'appoint afin de réaliser un programme d'investissement pour lequel toutes les ressources de l'entreprise ont été utilisées ⁴²

e. Les inconvénients du crédit-bail :

Le premier reproche formulé à l'encontre du crédit-bail réside dans le fait que n'étant pas propriétaire de ses actifs, l'entreprise locataire s'offre pas de garantie à d'éventuels créanciers tandis que son autofinancement est empoté des loyers versés.

-le coût global est plus élevé qu'un crédit classique.⁴³

f. Prêts familiaux

Cette source consiste à emprunter une somme d'argent à de vos proches, afin de compléter le budget destinée au financement de sa micro entreprise. Cette source considérée comme le deuxième plus important moyen de financement après les prêts bancaires⁴⁴.

g. Avance de paiement des clients

C'est un mode de paiement où les clients règlent leurs ventes ou leurs prestations de services avant la livraison. Ce mode est utilisé par les micro entreprises pour éviter le risque de non-paiement de la clientèle. Ces avances jouent un rôle important dans le financement du fonds de roulement, elle sont généralement utilisées par les micros entreprises qui produisent sur commande ou des prestations à domicile.

⁴² Farouk Bouyakoub, «l'entreprise et le financement bancaire», p256.

⁴³ Alain Choinel. Gérard Royer ; « la banque et l'entreprise techniques actuelles de financement » .Edition copyright remise banque 1985 .p 121

⁴⁴<https://www.nexity.fr>consulté le 22/07/2022

h. Les structures publiques d'aide à la création d'entreprises

Dans la démarche de lutter contre le chômage par la promotion de micro-entreprise privée, les pouvoirs publics ont mis en place, à travers les agences publiques, trois dispositifs essentiels d'appui et d'accompagnement à la création de petites entreprises.

Ces dispositifs varient en termes de montant de crédit, la population ciblée et d'objectifs social viser par l'Etat, mais fonctionnent tous selon le même types d'organisation.

Ils comportent un accompagnement de l'entrepreneur, un prêt à taux bonifié et des exonérations fiscales et parafiscales notamment en faveur du créateur d'entreprise.

Sauf cas particulier, le prêt consenti dans le cadre ces dispositifs est octroyé et décaissé par le secteur bancaire public, sous convention de partenariat avec chacun des dispositifs, le risque de crédits banques est minimisé au moyen de fonds de garantie alimentés par le trésor public.

Le secteur bancaire public algérien est composé de six banques qui participent au financement triangulaire de la micro entreprise avec les dispositifs ANADE, ANGEM, CNAC⁴⁵.

Tableau N° 3 : les avantages et les inconvénients de financement interne et externe

Type de financement	Avantages	Inconvénients
Financement interne (autofinancement)	<ul style="list-style-type: none"> -principe accessible à toutes les entreprises -préservé l'autonomie et l'indépendance de l'entreprise -Gratuit (grâce aux profits antérieurs) et met à l'abri de la cherté quand les taux sont élevés -Pas de remboursement à prévoir -Image de l'entreprise saine et prospère 	<ul style="list-style-type: none"> -investissement limité pas les profits passés -peut priver l'entreprise d'autres utilisations judicieuses de ses gains de productivité -peut s'avérer insuffisant pour franchir un seuil (taille minimum) pour la rentabilité -peut priver inutilement de facilités de croissance de profits, surtout si le taux d'intérêts sont faibles

⁴⁵ CHERIFI Tynda, RAIHAH Mohamed, « La création et le financement des micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou ». Mémoire Master en Monnaie-finance-banque .UMMTO2014/2016, P45.

Financement externe par Emprunt bancaire	-Principe accessible à toutes les entreprises -Financement souple (ajustement aux besoins de financement de l'entreprise) et qui peut permettre de profiter d'opportunités de croissance -N'est pas malsain tant que cela permet de dégager plus de profit que de cout de service de la dette.	-Ca peut couter cher -Dépendance vis-à-vis de la banque -Endettement plus ou moins important qui peut finir par inquiéter les partenaires.
--	--	--

Source : <http://provisoire42.free.fr/avantageTD-Avant-Inconv-formes-Fi.RTF.Avantages> et inconvénients de chaque forme de financement consulté le 25/07/2022.

1.3. Banque et financement de la micro entreprise en Algérie

Une banque est une institution financière qui joue un rôle économique important, elle est sollicitée pour soutenir les micro entreprises comme elle est considérée l'intervenant principal pour leur processus de financement.

1.3.1 Définition de la banque

Selon DAUCHON.P : « La banque est comme tout établissement privé ou public qui facilite les paiements des particuliers ou entreprises, reçoit des fonds et crée des moyens de paiements. »⁴⁶

1.3.2. Missions de la banque

« Les banques sont des entreprises produisant et vendant des produits financiers, leur succès dépend naturellement de leur capacité à identifier les attentes de leur clientèle et à y répondre de façon efficiente à un prix compétitif »⁴⁷

En effet, les opérations réalisées par les grandes entreprises, les petites et moyenne entreprise et les micro entreprise sont plus risqué et plus chers que les opérations réalisées avec les particulier.

Les missions de la banque sont les suivantes :

- financement par des crédits

⁴⁶ GAUCHON .Pascal, « Vocabulaire d'actualité économique », Ed. Ellipse, Paris, 1994, P30.

⁴⁷ FREDERIC. Lobe; « Banques et marchés du crédit », Puf Edition, Paris, 1997, P12.

- les banques permettent aux entreprises de s'introduire en bourse, apportèrent une gestion des impayés, la gestion de trésorerie...

1.4. Le financement bancaire des micros entreprises en Algérie

Le système bancaire algérien tel qu'il se présente aujourd'hui est le résultat de mutations successives dicté par l'évolution des besoins de financement de l'économie nationale.

L'intérêt de l'Algérie pour la petite et moyenne entreprise (PME) a été tardif. L'Etat a commencé à se désengager progressivement de la sphère économique, notamment en matière d'investissement, laissant le champ à l'initiative privée vers la fin des années 1980. Ce qui a été concrétisé par la création du ministre de la PME en 1962, la promulgation du code des investissements en 1993 et la mise en place de différents dispositifs d'aides à la création d'entreprise (ANDI, ANADE, CNAC...) plusieurs mesures ont été prises et des institutions ont été créés afin de soutenir l'initiative individuelle.⁴⁸

Le système bancaire est financier joue un rôle déterminant de soutien à l'activité économique. En Algérie, le rôle des banques dans le financement des investissements productifs est d'autant plus accru en raison du faible niveau de développement du marché financier. En effet, les banques algériennes participent considérablement au financement de la micro entreprise par le financement triangulaire hauteur de 70% puisque tous les organismes d'aide (ANSEJ EX ANADE, CNAC et ANGEM) utilisent le financement triangulaire.

Le financement bancaire a toujours été un outil de financement pour les entreprises pour assurer leur croissance. Toutefois le rôle de la banque s'étend à la satisfaction des besoins de ces dernières notamment la micro entreprise, grâce à l'opération de crédit. Parmi ces banques on peut citer cinq banques : BADR, BDL, BEA, BNA, EL BARAKA, CPA.

La banque d'Algérie, dans le cadre de l'amélioration des services bancaires, a pris des mesures afin d'alléger les contraintes rencontrées par les micros entreprises demandant des crédits. « Dans une journée organisée avec les Fonds de garantie des crédits aux entreprises (FGAR) à Alger, le crédit populaire a signé une convention portant sur le renforcement et l'appui du dispositif de financement dédié aux micro entreprise, rapporte le lundi 23 mars 2020 l'agence officielle ».

⁴⁸<https://halshs.archives-ouvertes.fr> , consulté 17/7/2022

S'exprimant à cette occasion, le directeur général du CPA, Mohammed DAHMANI a estimé que ces entreprises ont besoin d'un financement par les banques et les institutions financières, affirmant que cette convention permet de renforcer le mécanisme de financement des micro entreprises qui ont été privées des financements bancaires.

« Outre leur rôle dans la relance économique des pays, les micro entreprises contribuent à la création de la richesse et des poste d'emploi. Il existe entre 1.3 et 1.5 millions d'entreprises actives sur le territoire national dont 95% sont des PME et des micro entreprises, a rappelé que le CPA finance 20% du tissu de ces entreprises, soit 100.000 entreprises ».⁴⁹

1.5. Le rôle de la micro entreprise dans développement de l'économie algérienne :

Le développement de la micro entreprise répond essentiellement à un objectif de lutte contre la pauvreté par création et l'augmentation de revenu, le développement de la micro entreprise répond également à d'autres enjeux :

- joue un rôle important dans la création d'emploi et l'intégration social notamment pour les jeunes ;

- Elle contribue de manière significative à la croissance économique locale et nationale
- Elle constitue une des principales sources d'emploi et de revenu pour la population notamment la population urbaine qui ne cessée de s'accroître.
- Avec la réduction des effectifs dans la fonction publique, la création de leur propre entreprise a été la seule solution pour beaucoup de travailleur et de jeune diplômées qui se sont retrouver sans emplois, les micro et petites entreprises jouent donc un rôle primordial d'intégration social
- Assure la production de service et de bien locaux à moindre coût, mis sur le marché à un prix relativement bas, ils correspondent bien à la demande d'une large partie de la population dont le pouvoir d'achat, malgré les efforts consentis, reste relativement bas.
- Offrent des emplois, des revenus, des produits accessibles au plan défavorisé.⁵⁰

⁴⁹ AHMANE Lydia, BRIKI Ouissem « la contribution de la BNA dans le financement des Micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif ANADE (Ex ANSEJ) : Cas BNA et ANADE de Tizi-Ouzou ». Mémoire Master en Finance et banque .UMMTO 2019/2020. P30.

⁵⁰ BOUBERRAGA THINHINANE, BOUSSA LUDMILA, « Création et financement de l'exploitation agricole dans le cadre des dispositifs d'aide institutionnels, au niveau de la wilaya de T.O » Mémoire Master en Finance d'entreprise .UMMTO2019/2020 .P40.

Section 2 : structure de financement d'une micro entreprise en Algérie

En Algérie, les micro entreprises constituent la grande partie de tissu économique, a cet égard l'Etat algérien a adopté des mesures la mise en place d'un ensemble de dispositifs d'aides principalement, ces dispositifs sont : L'Agence Nationale d'appui et de Développement de l'entrepreneuriat(ANADE), la Caisse nationale d'Assurance Chômage (CNAC), l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM), Agence Nationale développement des investissements(ANDI).

Dans cette section nous allons présenter les quatre dispositifs d'aide à la création de la micro entreprise en Algérie.

2.1 Les dispositifs d'aide à la création d'une micro entreprise en Algérie

L'Etat algérienne à mis en place plusieurs dispositifs d'aide afin de développer la création et le financement des micro entreprises .Parmi ces dispositifs on a :

2.1.1 Agence Nationale d'Appui et de Développement de L'Entrepreneuriat (ANADE ex ANSEJ)

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

2.1.1.1. Présentation de l'ANADE :

ANADE est une institutions publique à caractère spécifique. Actuellement est sous la tutelle des services du Ministre délégué auprès du premier ministre chargé de la micro-entreprise. Elle met en œuvre une approche économique basée sur la création d'activité suivant les besoins des territoires.

Elle est chargée de l'accompagnement des jeunes porteurs d'idées et de projet à la création et à l'extension d'activité.

2.1.1.2 Public cible

- ✓ Jeunes chômeurs et étudiants
- ✓ Détenteurs de registre du commerce
- ✓ Détenteur de carte professionnelle d'agriculture
- ✓ Professions libérales
- ✓ Salarie

2.1.1.3. Les conditions d'éligibilité

- Etre âgé(s) de 19à40 ans
- être titulaire (S) d'un diplôme ou d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir- faire reconnu par attestation ou toute autre document professionnel
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres d'un niveau correspondant au seuil minimum.
- Ne pas avoir bénéficié (s) d'un mesure d'aide au titre de la création d'activités⁵¹.

2.1.1.4. Missions de l'ANADE

Agence Nationale d'Appui et de Développement de L'Entrepreneuriat (ANADE) a pour missions :

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

2.1.1.5. Les objectifs de l'ANADE

L'ANADE a deux objectifs principaux :

- Favoriser la création et l'extension d'activité de biens et de services par les porteurs de projets.
- Encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'entrepreneuriat⁵²

⁵¹<https://maison-entrepreneuriat.univ-setif.dz>consulté le 10/08/2022

⁵²<https://anade.dz>consulté le 10/08/2022

2.1.1.6-Les modes de financement de l'ANADE :

ANADE propose trois modes de financement :

- Financement triangulaire
- Financement mixte
- Financement autofinancement

2.1.1.6.1Le financement triangulaire

C'est un montage financier qui fait intervenir l'une des cinq (5) banques publiques (BNA, CPA, BADR, BEA, BDL). La formule de ce financement dont l'apport financier des jeunes promoteurs est complété par un prêt non rémunéré (PNR) et par un crédit bancaire, comme nous l'avons indiqué ci-dessous.

-Apport du promoteur : Dans ce niveau d'investissement l'apport personnel est estimé à 15% en général, sauf pour les étudiants et les chômeurs 5% (zone sud 10% hauts plateaux 12%)

-Apport du dispositif : l'apport personnel est complété par un PNR accordé par l'ANADE qui atteint 15% du coût global du projet à réaliser par le jeune promoteur lorsque le coût total d'investissement est inférieur à 5.000.000 DA en plus d'un crédit bancaire qui est de 70% du montant globale de l'investissement

-Apport de la banque : la banque accorde la partie restante du crédit dont les intérêts sont bonifiés à 100% par l'ANADE et la somme est fixée à 70% du montant de l'investissement. Sa garantie est assurée par le fond de caution mutuelle de garantie des risques de crédit des jeunes promoteurs.

Tableau N° 4 : Financement triangulaire

	Apport personnel	Prêt non rémunéré ANADE	Crédit bancaire
Jeune chômeurs et étudiants	5%	25%	70%
Autres catégories de jeunes	15%	15%	70%

Source : <https://maison-entrepreneuriat.univ-setif.dzozsl'entrepreneuriatavec'l'ANADE>

consulté le 11/08/2022

2.1.1.6.2 Le financement mixte

Dans ce type de financement, l'apport personnel est complété par un PNR accordé par l'ANADE.

-Apport du promoteur : L'apport personnel s'élève à 50% du montant de l'investissement

-Apport du dispositif : Le prêt sans intérêt accordé par l'ANADE est de 50% du cout d'investissement.

Tableau N° 5 : Au titre de financement Mixte

	Apport personnel	Prêt non rémunéré ANADE
Toute catégorie de jeunes	5%	25%

Source : <https://maison-entrepreneuriat.univ-setif.dz/sezl/entrepreneuriatavecl'ANADE> consulté le 11/08/2022

2.1.1.6.3. L'autofinancement

C'est un financement supporté en intégralité par le jeune promoteur. Les créateurs qui veulent s'autofinancer pour l'extension de leur entreprise ayant déjà bénéficié d'un financement d'un projet de création peuvent bénéficier encore des avantages fiscaux mis en place par l'ANADE. Dans cette catégorie le promoteur pourra bénéficier des mêmes avantages fiscaux proposés pour d'autres modes de financement, notamment le financement mixte et triangulaire

Tableau N° 6 : Au titre du financement autofinancement

	Apport personnel	Prêt non rémunéré ANADE
Toute catégorie de jeunes	100%	

Source : <https://maison-entrepreneuriat.univ-setif.dz/sezl/entrepreneuriatavecl'ANADE> consulté le 13/08/2022

2.1.1.7. Les avantages accordés par l'ANADE

a) Au titre de la phase de réalisation du projet

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle. C'est-à-dire que, dans le cas où l'investisseur souhaite acheter un local pour son entreprise, les frais de transfert de propriété ne seront pas payés
- Exonération des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutif des sociétés
- Franchise de TVA pour les activités soumises au régime réel d'imposition
- Application de taux réduit de droit de douane de 5% pour les biens d'équipement importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

b) Au titre de la phase d'exploitation de l'activité

La micro entreprise peut bénéficier d'une exonération d'impôt qui varie selon sa zone géographique.

L'exonération de taxe foncière sur les constructions et additions de construction, pour une période de 3 ans, 6 ans ou 10 ans suivant le lieu d'implantation du projet à compter de la date de réalisation.

Ces périodes d'exonération d'impôts « 3ans, 6ans et 10ans » peut se prolonger de deux (2) ans à l'issue de la première période d'exonération à condition de recruter trois (3) emplois à une durée indéterminée⁵³.

2.1.2. Agence nationale de Développement des investissements(ANDI)

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

2.1.2.1. Présentation d'ANDI et de Guichet Unique Décentralisé

L'ANDI qui a pour mission la promotion et l'accompagnement de l'investissement .Elle est sous la tutelle du Ministre chargé de la promotion des investissements.

⁵³<https://maison-entrepreneuriat.univ-setif.dz>consulté le 15/08/2022

Cette nouvelle institution s'est accompagnée par un bon nombre de modification tels que :

-création du conseil national de l'investissement, organe présidé par le premier Ministre, chargé des stratégies et des priorités pour le développement ;

-création des structures régionales de l'Agence qui contribuent en concertation avec les acteurs locaux au développement régionale .Cette contribution consiste notamment en la mise en place des moyens humains et matériels pour faciliter et simplifier l'acte d'investir ;

-Instauration d'une commission interministérielle de recours chargé de recevoir et de statuer sur les doléances des investisseurs.

-Clarification des rôles des différents intervenants dans le processus d'investissement.

-Révision du dispositif d'incitation à l'investissement.

-Suppression du niveau d'autofinancement exigé à l'éligibilité aux avantages.

-Simplification des formalités d'obtention des avantages.

-Allègement des dossiers de demande d'avantages.⁵⁴

2.1.2.2. Mission de l'ANDI :

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

⁵⁴ BOUDJEMA Safia, BOUZID Fatma ,op cit, p 55.56

2.1.2.3. Guichet unique de l'ANDI

Pour atteindre ses objectifs, l'agence dispose d'un guichet unique ou sont représentés les administrations et organismes concernés par l'investissement à savoir : les représentants locaux de l'ANDI, celui du CNRC, des impôts, des douanes, de l'urbanisme, de l'aménagement du territoire et de l'environnement, du travail ainsi que le représentant de l'APC du lieu où le guichet unique est implanté.

Guichet unique décentralisés (un GUD dans chaque wilaya) sont théoriquement conçus pour être les interlocuteurs privilégiés des investisseurs. Leur principal but est la simplification des procédures pour création d'entreprise et pour réalisation de projets.

Dans le domaine de la promotion de l'investissement, elle assure la mise en relation d'affaires des investisseurs non-résidents avec des opérateurs algériens, entreprend des actions d'information pour promouvoir l'environnement général de l'investissement en Algérie. L'investisseur non résident fait l'objet d'une attention particulière de la part du législateur.

En premier lieu, le directeur du GUD constitue interlocuteur direct et unique de l'investisseur non résident. En second lieu, le directeur du GUD doit accompagner l'investisseur. Aussi, il doit prendre en charge les dossiers examinés par les membres du GUD et s'assurer de leur bonne finalisation, une fois acheminés vers les services concernés.

L'ensemble des documents délivrés par le GUD faisant foi, toutes les administrations sont tenues de s'y conformer⁵⁵.

2.1.3. Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) créé en juillet 1994 sous la tutelle du Ministre du Travail et de l'Emploi et de la Sécurité Sociale.

Elle est chargée de l'indemnisation du chômage des anciens salariés qui perdent leur emploi pour raisons économiques. Ce dispositif est destiné aux chômeurs qui satisfont les conditions suivantes :

- Etre âgée de 30 à 50 ans
- Etre de nationalité algérienne

⁵⁵<https://www.industrie.gov.dz> consulté le 20/08/2022

- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande d'aide
- Etre inscrit auprès des services de l'ANEM comme demandeur d'emploi ou été allocataire CNAC
- Jouir d'une qualification professionnelle en rapport avec l'activité projetée
- Pouvoir mobiliser des capacités financières pour participer au financement du projet
- Ne pas avoir exercé une activité ou propre compte
- Ne pas avoir déjà bénéficié de mesure d'aide au titre de la création d'activité.

2.1.3.1. Les objectifs de Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

- Réduction du chômage et ses retombées sociales
- Promotion de l'emploi par la création et à l'extension d'activités de biens et de services
- Valorisation et transmission de la culture entrepreneuriale
- Contribution active et directe au développement économique local⁵⁶.

2.1.3.2. Les missions de Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La CNAC a trois missions :

- L'indemnisation du chômage des salariés qui perdent leur emploi pour raisons économique ;
- La mise en place de mesure actives d'aide à la recherche d'emploi ou à la reconversion ;
- Le financement de la création d'activités par des demandeurs d'emploi⁵⁷.

2.1.3.3. Les modes de financement de caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La CNAC présente deux types de financement qui sont :

2.1.3.3.1. Le financement triangulaire

Le financement triangulaire prévoit un apport personnel, un prêt non rémunéré de la CNAC et un crédit bancaire avec un taux d'intérêt bonifié à 100%.

⁵⁶<https://www.cnac.dz> consulté le 24/08/2022

⁵⁷<https://fr.m.wimkipedia.org> consulté le 24/08/2022

Tableau N° 7 : La structure financière CNAC

	Apport personnel	Prêt non rémunéré	Prêt bancaire
Jusqu'à 5.000.000 DA	01%	29%	70%
De 5.000.000DA A 10.000.000 DA	02%	28%	70%

Source : <https://www.cnac.dz> Caisse Nationale d'assurance Chomage CNAC

consulté le 26/08/2022.

2.1..3.3.2 Autofinancement

Ce financement se fait sur fonds propres du chômeur- promoteur. Les chômeurs promoteurs peuvent créer une micro-entreprise financée en totalité sur leur fonds propres. Ils bénéficient de tous les avantages prévus dans le cadre du dispositif⁵⁸.

2.1.4. Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit (ANGEM)

L'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit (ANGEM) créée par le décret exécutif N°04-14 correspondant au 22 janvier 2004, représente un outil de lutte contre le chômage et développer l'esprit d'entrepreneuriat.

2.1.4.1 Micro crédit

Le micro crédit est un prêt remboursable dans un délai de 1 à 5 ans, destiné pour les projets et les activités dont le coût ne saurait dépasser 1.000.000 DA, permettant l'achat d'un petit équipement et matières premières de démarrage et de la couverture des frais nécessaires au démarrage d'une activité ou une métier.

Il est destiné pour les citoyens sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers et les femmes au foyer.

Il vise l'intégration économique et sociale des citoyens ciblés à travers la création d'activités de production de biens et services.

⁵⁸<https://www.cnac.dz> consulté le 29/08/2022

2.1.4.2. Conditions d'éligibilité (ANGEM)

- Etre âgé de 18 ans et plus ;
- Etre sans revenus ou disposant de petit revenu instable et irréguliers ;
- Avoir une résidence fixe ;
- Disposer d'une qualification matérialisée par un diplôme, ou un titre équivalent reconnu ou bien, posséder un savoir-faire prouvé en relation avec l'activité projetée ;
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activité ;
- Mobiliser un apport personnel de 1% du coût global de l'activité, au titre de l'acquisition de petits matériels et matières premières de démarrage de l'activité ;
- Cotiser au FGMMC dans le cas où le promoteur sollicite un crédit bancaire
- S'engager à rembourser le montant du prêt à la banque selon un échéancier arrêté
- S'engager à rembourser à l'ANGEM, le Montant du PNR selon échéancier arrêté⁵⁹.

2.1.4.3. Les types de financement ANGEM

L'ANGEM gère dans le cadre du micro crédit deux formules de financement :

-Prêts pour achats des matières premières (ANGEM et promoteur)

Il s'agit de microcrédit non rémunérés octroyés directement par l'ANGEM au titre de l'achat de matières premières. Ils ne dépassent pas les 100.000DA. Ils sont destinés à financer ceux ou celles disposant d'un petit équipement et outillage mais qui sont dépourvus de moyens financiers pour l'achat de matières premières pour entreprendre et/ou relancer une activité.

-Financement triangulaire (ANGEM-Banque-Promoteur) :

Concerne des crédits octroyés par la banque et l'ANGEM, 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. Le montant du projet est plafonné à 1000 000 DA⁶⁰.

Le financement se présente comme suit :

⁵⁹<https://www.angem.dz>consulté le 27/08/2022

⁶⁰<https://www.angem.dz>consulté le 28/08/2022

-Un prêt bancaire de 70% bonifié à 100%

-Un prêt ANGEM non rémunéré de 29 %

-Un apport personnel de 1 %

Tableau N° 8 : récapitulatif des deux formes de financement du dispositif ANGEM.

Taille du projet	Profil du promoteur	Apport personnel	Crédit bancaire	PNR	Taux d'intérêt
Ne dépasse pas 100.000 DA	Tout profil (Acquisition de matières premières)	0%	-	100%	Sans intérêts
Ne dépasse pas 250.000 DA	Tout profil (Acquisition de matières premières) au niveau des willayas du sud	0%	-	100%	Sans intérêts
Ne dépasse pas 1000.000DA	Tout profil	1%	70%	29%	Bonifiés à 100%

Source : <https://www.angem.dz/formulesdefinancement-ANGEM> consulté le

29/08/2022

2.2. Difficultés et entraves à l'entrepreneuriat en Algérie :

« La banque mondiale et la société financière internationale, dans leur rapport annuel sur la pratique des affaires à travers le monde, ont affirmé qu'un entrepreneur de pays en voie de développement rencontre deux fois plus de difficultés pour créer une entreprise. Au niveau maghrébin, la comparaison du climat de travail qui caractérise l'Algérie, le Maroc et la Tunisie est vraiment intéressante, comme l'illustre le tableau N°0 9». ⁶¹

⁶¹ KHEDIMA .A et FARADJI.B ; « Evolution de l'entrepreneuriat en Algérie (2007-2016) : opportunités et menaces », AL-MOASHEER Journal of Economica Studies, n°04 (2015), Algérie, P286.

Tableau N° 9 : la comparaison du climat de travail qui caractérise l'Algérie, Maroc, Tunisie.

	Algérie	Maroc	Tunisie
Coût de création d'une entreprise/revenu par habitant	23.7%	12 .3%	11%
Frais administratif	9	6.1	6.1
Protection des investissements (sur une échelle allant de 1 : très faible 7 : très élevé	2	4	6

Source : KHEDIM.A et FARADJ.B .Op. Cité, P269.

A la lecture des résultats de cette étude, nous remarquons :

Le coût de création d'une entreprise par comparaison avec le revenu par habitant est plus cher en Algérie que dans les pays maghrébins (Maroc et la Tunisie).

Sur une échelle d'un (01) à sept (07), en Algérie la protection des investissements est très faible par rapport au Maroc et la Tunisie.

En effet, l'entrepreneuriat algérien reste toujours en recul par rapport aux pays voisins, malgré la multiplicité des dispositifs et structure d'appui à la création d'entreprises.

Cette forte faiblesse est liée à des contraintes remarquées par les agents économiques, à savoir :

2.2.1. Les obstacles technologiques

En Algérie, les technologies et les équipements des entreprises sont souvent acquis par les pays étrangers et la maîtrise de ces technologies et équipement nécessite des compétences technologiques mais malheureusement les porteurs de projet sont limités dans leur formation.

2.2.2. Les obstacles de financement

Les difficultés de financement ont toujours été au centre de la problématique de création et de développement de petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie. Ces entreprises rencontrent des difficultés de financement par rapport au coût d'investissement insuffisant à la taille du projet souhaité ; par la complexité du processus de création d'entreprise comme la présentation de garantie ; par la lenteur dans la décision d'octroi de crédit et l'accès au bien d'équipements.

2.2.3. Les obstacles macro-économiques

La libéralisation de l'économie algérienne génèrent aux entrepreneurs souhaitant le démarrage de leurs activités des paiements en devises pour l'importation des matières premières, de matériaux ou d'équipements ; sont également confrontés à des multiples problèmes au niveau des services douaniers et du financement, entraînant des livraisons irrégulières et de longs retards dans le traitement des documents, à citer aussi, pour la vente des produits, la forte concurrence à laquelle les entrepreneurs sont confrontés que ce soit avec les entreprises algériennes ou avec les entreprises étrangères du même secteur ou du secteur informel.

2.2.4. Les contraintes administratives

Les règles formelles, la lenteur des procédures, le manque de transparence entre les partenaires intégrés dans le processus de création d'entreprises (entrepreneur, banque, fonds de garantie, dispositif d'appui et autres), les dossiers exigés par ces différentes structures (le registre de commerce pour la CNRC, autorisation d'exploitation par le service de la wilaya, attestation de conformité et autre) et surtout le manque de coordination entre ces structures poussent les porteurs de projet à le changer ou à l'implanter dans d'autres lieux ou bien carrément à l'abandonner.

2.2.5. Les contraintes anthropologiques

La capacité de création d'entreprise d'un pays est aussi le résultat du comportement d'un entrepreneur porté et incité par l'environnement entre opportunités à saisir, d'aides, fiscalités et services d'appui. En Algérie, l'entrepreneur a tendance à s'autolimiter la croissance de son entreprise.⁶²

⁶² AHMANE Lydia, BRIKI Ouissem, Op cit, p28.29.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons présenté les différents besoins et modes de financement (financement interne, financement externe) et les autres modes de financement.

L'Etat algérien a mis en place un ensemble de dispositifs d'aide réglementés en vue de d'encourager et de soutenir la création et accompagner le fonctionnement des micro entreprises pour les jeune promoteur, ces dispositifs sont : l'agence nationale d'appui et de développement de l'Entreprenariat ANADE (Ex ANSEJ) ; la caisse nationale d'assurance chômage CNAC ; l'agence nationale de gestion du micro crédit ANGEM, Agence nationale de Développement des investissements(ANDI).Cela réalisé à l'aide de la banque qui joue un rôle capital dans le développement de toute activité par distributions des crédit.

Malgré la multiplicité des dispositifs et structures d'appui à la création d'entreprise, les résultats restent mitigés avec un grand nombre de création met en partie dans le secteur informel. L'entreprenariat algérien reste toujours en recul par rapport aux pays voisins.

Chapitre III :

Le financement de la micro entreprise par l'ANADE/BEA Tizi-Ouzou

Introduction

Depuis son indépendance, l'Algérie est confrontée à la lutte contre la pauvreté et à assurer un niveau de développement social à la population.

Le développement social et la lutte contre la pauvreté sont liés au développement économique d'un pays. En effet, les politiques économiques permettent une meilleure allocation des ressources afin de rendre le pays plus prospère et indépendant. Un des axes ciblé par les autorités afin de parvenir à une croissance économique florissante est la relance de l'offre locale en termes de produits et service locaux.

Le financement des micro entreprises en Algérie est caractérisé par l'existence d'une multitude d'organismes d'aide à la création et ou développement de ces entreprises, mais aussi d'un système bancaire comptant plusieurs banques, aussi bien publiques que privées, et des institutions financières spécialisées.

Afin de constater le degré d'implication la BEA particulièrement agence N°034 au financement des micro entreprises créés dans le cadre du dispositif ANADE, nous avons procédé à une étude descriptive et analytique au niveau du la Banque Extérieure d'Algie (BEA), sur la base des données obtenues auprès de cette derniers. La démarche de notre étude consiste à :

-une collection de données au niveau de la BEA N°034.

Ce chapitre est réparti en deux sections, la première est consacrée à la présentation de la banque BEA N°034 de Tizi-Ouzou, la deuxième porte sur le financement triangulaire des micro entreprises.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil « agence BEA n°034 ».

Afin de mettre en pratique notre étude théorique sur le financement des micro entreprises à travers le dispositif d'aide ANADE nous avons effectué une étude empirique au niveau de la BEA agence N° 034 de Tizi-Ouzou. Cette étude nous a beaucoup aidés dans notre travail de recherche et représente un apport très important pour notre formation.

Dans ce chapitre nous allons présenter dans un premier lieu une présentation de l'organisme d'accueil,

1.1. Historique et organisation de l'organisme d'accueil « BEA »

Notre intérêt est localisé dans cette section pour la présentation de l'organisme d'accueil BEA .Nous avons commencé par la présentation de la direction générale de BEA Ensuite nous avons présenté l'agence BEA N°034.

1.1.1. Historique de la BEA

Figure N° 1: fiche technique de la BEA

Banque extérieure d'Algérie	
	
Création	<u>1^{er} octobre 1967</u>
Forme juridique	<u>SPA</u>
Slogan	<u>BEA, la banque à la hauteur de vos aspirations.</u>
Siège social	<u>42 rue des Frères Bouadou, 16005 Bir Mourad Raïs, Alger</u>  <u>Algérie</u>
Direction	<u>Houari Rahali (Président du Conseil d'administration), Lazhar Latreche (Directeur général)</u>
Actionnaires	<u>Etat algérien (100 %)</u>
Activité	<u>Banque</u>
Site web	<u>www.bea.dz (http://www.bea.dz/)</u>
Bilan comptable	<u>3122 milliards DZD (2017)</u>
Résultat net	<u>57 milliards DZD (2017)</u>
Code banque (BIC)	<u>BEXADZAL</u>

Source: fr.m.wikipedia.org consulté le 20/09/2022

La banque extérieure d'Algérie (BEA) est une banque commerciale algérienne. Créée en 1967, elle est basée à Bir Mourad Rais, en Algérie.

La banque extérieure d'Algérie est créée le 1 octobre 1967 (par ordonnance N° 67-204), sous la forme d'une société nationale.

En 1970, la totalité des opérations bancaires avec l'étranger effectué par les sociétés nationales les plus importantes d'Algérie sont confiées à la BEA.

En 1989, la banque change de statut pour devenir une société par actions tout en gardant le même objet initial.

En 2008, la banque extérieure d'Algérie est classée au premier rang des banques du Maghreb et se place à la sixième place dans le top 200 des banques africaines du magazine Jeune Afrique(3).

En 2011, la BEA ouvre la première agence en livre service sur le territoire algérien et affiche un capital social de 75 milliards de dinars.

Saïd Kessasra est nommé P-DG de la BEA en juin 2016. Il remplace alors à ce poste Mohammed Loukal.

En janvier 2017, Saïd Kessasra est limogé et remplacé, pour un intérim, par B.Semid, directeur général du Crédit au sein de la BEA(4).

En février 2017, la direction annonce qu'elle va ouvrir des agences en France d'ici la fin de l'année 2017(5).

En 2019, La BEA a augmenté son capital social le portant de 150 milliards de DA à 230 milliards de DA, cette augmentation du capital d'inscrit dans le cadre d'une stratégie de développement à l'international(6).

1.1.2. Direction de la Banque d'extérieur d'Algérie (BEA)

La BEA est dirigée par un président-Directeur général :

- Mohamed Loukal (2001-2016)
- Saïd Kessasra (2016-2017)
- Ibrahim Semid (2017-2019)

- Lazhar Latreche (depuis décembre 2019 à ce jour)⁶³.

1.1.3. Missions de la BEA

La Banque Extérieure d'Algérie a pour objectif de faciliter et développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays⁶⁴ :

- Facilitant l'activité et les investissements appartenant principalement au secteur industriel
- L'expérience particulièrement significative de la BEA dans le domaine du commerce extérieur lui donne la possibilité d'offrir deux services de qualité à sa clientèle ;
- Elle intervient par sa garantie ces accords de crédits auprès des correspondants étrangers (lignes de crédits, crédits liés, crédits documentaires) et par le financement des opérations d'import/export afin de promouvoir les transactions commerciales avec les autres pays.
- Elle gère la dette extérieure de ses clients
- La BEA contribue également à tout système ou institutions d'assurance-crédit avec l'étranger dont elle peut assurer la gestion
- Elle met à la disposition des entreprises intéressées un service central de renseignements commerciaux sur l'étranger ainsi qu'un service de promotion des opérations commerciales
- Elle peut mobiliser tous crédits, notamment de commerce extérieur, et il est dans sa possibilité également d'établir ou de gérer les magasins généraux, d'effectuer des opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la société ou en faveur du service social du personnel.
- La BEA peut créer des agences ou filiales dans les sociétés destinées à promouvoir l'expansion du commerce algérien et ce avec l'accord du ministère des finances, du plan et du ministre du commerce.

Enfin et dans le cadre de réglementation en vigueur, elle peut exécuter toutes opérations bancaires intérieures et extérieures compatibles avec son objet.

⁶³fr.m.wikipedia.org consulté le 20/09/2022

⁶⁴ BRAHIMI Thiziri, BOUMGHAR Lynda « L'impact des nouvelles technologies sur l'activité bancaire en Algérie : Cas de la BEA (agence « 034 » de Tizi-Ouzou », Mémoire Master Monnaie-Finance-Banque,2015/2016.P66.67.

1.1.4 .Présentation de l'agence BEA N° 034 de Tizi-Ouzou

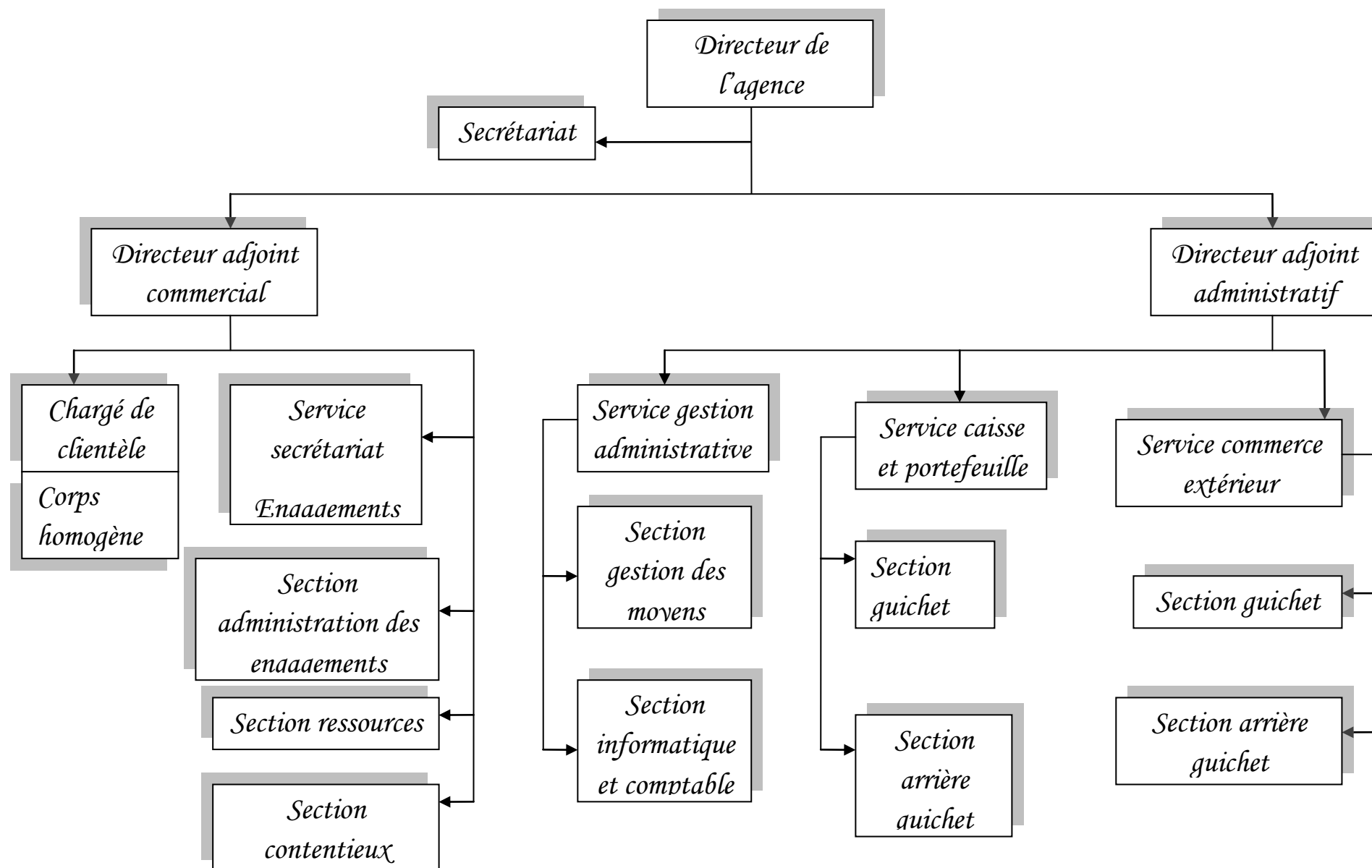
Dans ce qui suit, nous présentons l'agence BEA N°034, et enfin son organigramme.

1.1.4.1. Création de l'agence n° 034

L'agence BEA 034 est créée en 1971 afin de renforcer la représentation de la BEA dans le centre de pays et être proche de la clientèle afin de satisfaire et réaliser des besoins en termes de crédit et d'assistance. Elle est l'unique agence au niveau de la Wilaya de Tizi-Ouzou.

Les différents services de cette agence sont décrits par l'organigramme suivant :voir annexe n°01 organigramme BEA 034

Figure N° 2: organigramme de l'agence 034



Section 2 : le financement triangulaire d'une micro entreprise par la BEA de Tizi-Ouzou. Agence N°034

Les banques constituent les seuls organismes qui ont la capacité de proposer des services de capitaux ou de crédits aux particuliers et aux entreprises.

La banque est un organisme qui propose des services financier, qui participe également à plusieurs opérations, dont aura besoin le jeune promoteur tout au long de son chemin.

L'ANADE a signé des conventions avec cinq (5) banques dans le cadre du financement des entreprises .Ces banques sont : la BNA (Banque Nationale d'Algérie), la BADR (Banque Algérienne de Développement Rural), la BDL (Banque de Développement Local), le CPA (Crédit Populaire d'Algérie) et la BEA (Banque d'Extérieure d'Algérie).

La banque est un organisme qui participe au financement de la micro entreprise par le financement triangulaire dont les intérêts bonifiés à 100% pour tout secteur d'activités (taux d'intérêt 0%), aussi les banquiers sont des membres au niveau de CSVF.

2.1. Définition du financement triangulaire :

Le financement triangulaire est un financement dit (tripartite) qui engage le promoteur, la banque et l'ANSEJ EX ANADE, ce type de financement est constitué comme suit :

- L'apport personnel des jeunes promoteurs qui varie selon le niveau de l'investissement et la localisation de l'activité.
- Le prêt non rémunéré de l'ANSEJ EX ANADE (PNR), qui varie selon le niveau de l'investissement.
- Le 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. **(annexe 02)**

2.1.1. La structure financière du financement triangulaire

Ce type de financement est structuré en deux niveaux :

-Niveau 1 : le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000 DA

Tableau N° 10: Niveau 01 de financement triangulaire

Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel	Crédit bancaire
Jusqu'à 5.000.000 DA	29%	1%	70%

Source : document financement triangulaire (annexe 2)

-Niveau 2 : Le montant d'investissement de 5.000.001 DA à 10.000.000 DA

Tableau N° 11 : Niveau 02 de financement triangulaire

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

Source : document financement triangulaire (annexe 2)

2.1.2 Le montage financière des projets

Le montage financier dans la formule de financement triangulaire est constitué de :

-l'apport personnel des jeunes promoteurs de l'investissement et de la localisation de l'activité.

- Le crédit sans intérêt de L'ANSEJ ex ANADE, qui varie selon le niveau de l'investissement.
- Le crédit bancaire dont une partie des intérêts est bonifié par l'ANSEJ ex ANADE.

Tableau N° 12: Montages financière au titre de financement triangulaire Pour les jeunes chômeurs et étudiants

	Apport personnel	Prêt non rémunéré (ANADE)	Crédit bancaire
jeune chômeur et étudiant	5%	25%	70%
Autre catégories De jeunes	15 %	15%	70%

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'ANSEJ EX ANADE.

2.1.3. 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%).

Tableau N° 13: Taux de la bonification des intérêts par zones et secteurs

les zones	Zones spécifiques	Autres zones
Les secteurs		
Secteurs prioritaires	95%	80%
Autres secteurs	80%	60%

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'ANSEJ EX ANADE.

2.1.4. Aides financières :

Trois autres PNR supplémentaires sont accordés aux jeunes promoteurs :

- PNR véhicule-atelier=500.000 DA pour les diplômés de la formation professionnelle.
- PNR loyer jusqu'à 500.000 DA d'aide au loyer.
- PNR cabinet groupé jusqu'à 1000.000 DA d'aide au loyer pour les universitaires (médecins, avocats...) pour la création de cabinets groupés. **(annexe 02)**

2.1.5. Avantages fiscaux

La micro entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants :

a. Phase réalisation :

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

b. Phase exploitation

- 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 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, 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 fiscal de :
 - 70% durant la première année d'imposition.
 - 50% durant la deuxième année d'imposition.
 - 25% durant la troisième année d'imposition. (**Annexe 02**)

Tableau N° 14 : Niveau 01 de structure financière du financement triangulaire

Montant de l'investissement	Crédit sans intérêts (ANSEJ EX ANADE)	Apport personnel		Crédit bancaire	
		Autres zones	Zones spécifiques	Zones spécifiques	Autres zones
Jusqu'à 5.000.000 DA	25%	5%	5%	70%	70%

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'ANSEJ EX ANADE

Tableau N° 15: Niveau 02 de structure financière du financement triangulaire

Montant de l'investissement	Crédit sans intérêts (ANSEJ EX ANADE)	Apport personnel		Crédit bancaire	
		Autres zones	Zones spécifiques	Zones spécifiques	Autres zones
Jusqu'à 5.000.000 DA à 10.000.000 DA	20%	10%	8%	72%	70%

Source : Réalisé par nos soins à partir des données de l'ANSEJ EX ANADE

2.2. Le financement triangulaire : exemple d'application entre la BEA agence N°034 Tizi-Ouzou et ANSEJ EX ANADE

2.2.1. Les données de la micro entreprise sont représentées comme suit :

- Entreprise : Plomberie
- Durée de crédit : 8 ans dont trois (03) ans différés
- Montant de crédit bancaire : 1 340 996, 75 DA

Le promoteur du projet d'investissement a choisi le financement triangulaire qui se présente comme suit :

2.2.1.1. Les étapes de création d'une micro entreprise

La création d'une micro entreprise dans le cadre du dispositif ANADE comporte plusieurs étapes à franchir, à savoir :

Etape 1 : Sensibilisation et information

La participation du jeune aux diverses manifestations organisées périodiquement par l'agence, soit par l'accès au site internet ou bien par son rapprochement au nouveau des antennes et annexes de l'agence qui couvrent tout le territoire national, lui permet d'être informé sur les opportunités d'investissement et les avantages accordés par le dispositif.

Etape 2 : Formulation de l'idée du projet

L'idée de projet est le résultat de :

- 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 des services.

Etape 3 : Inscription via le portail

L'entrepreneur avant de se présenter au siège de l'ANADE doit tout d'abord s'inscrire en ligne à travers le remplissage d'un formulaire qui se trouve sur le site ou à travers le site Ansej.org.dz.

Etape 4 : Ensuite l'accompagnateur du projet procède à la validation de l'inscription en ligne selon les conditions d'éligibilité « ANSEJ » citée dans le deuxième chapitre.

Etape 5 : L'accompagnateur du projet vérifie la situation de l'entrepreneur sur la base deux documents :

- Attestation de non affiliation CNAS
- Attestation de non affiliation CASNOS

Etape 6 : Etude du projet et plan d'affaires

Après l'achèvement de la phase d'enregistrement, l'étude du projet et l'élaboration du plan d'affaire débiteront en profondeur, avec l'appui de cadre charge d'accompagnent, en recueillant toutes les informations nécessaires concernant :

- L'équipement à acquérir
- L'implantation du projet, notamment l'environnement de la future micro- entreprise
- L'étude de marché
- Les choix techniques
- La ressource humaine
- L'étude financière

Etape 7 : présentation du projet au Comité de Sélection, de Validation et de Financement des projets (CSVF)

Le promoteur doit présenter son projet au niveau du CSVF pour étude et prise de décision. Afin de prononcer la décision concernant l'éligibilité du projet du projet le promoteur concerné doit se présenter au niveau du CSVF accompagné des documents suivants :

- Formulaire d'inscription
- Facteur pro-forma
- Fiche de présentation du projet

Le comité de sélection, de validation et de financement des projets « CSVF » est composé des membres suivant :

- Un représentant du wali
- Un représentant de direction de l'emploi
- Un représentant de direction de l'emploi
- Un représentant du CNR de la direction des impôts

- Chef d'agence de l'emploi de Willaya
- Un représentant des banques
- Un représentant de la chambre professionnelle concernée
- Un conseiller accompagnateur de l'ANSEJ EX ANADE
- La présidence du comité est assurée par le Directeur d'antenne

Etape 8 : Etablissement et remise de l'attestation d'éligibilité ou de conformité

Une fois le projet est validé, une attestation d'éligibilité signée par le Directeur de l'antenne va être délivrée, valable pour une durée de deux ans à partir de la date de son établissement. **(Annexe N°03).**

En cas de perte de cette attestation d'éligibilité portera la mention duplicata peut être délivré sur la présentation d'une déclaration de perte établie par les services habilités.

Après avoir validé le projet, L'accompagnateur du projet procède à l'établissement des fiches suivantes ;

- Attestation d'éligibilité,
- Factures pro-forma,
- Exemple du plan d'affaire prévisionnelle
- La demande du crédit signé par cet accompagnateur.

Et seront par la suite, envoyé à la banque. A la réception de dossier par l'ANADE, le banquier procède à sa vérification en établissant la fiche technique.

Etape 9 : Création juridique de l'entreprise

Le promoteur avant d'obtenir l'accord bancaire doit tout d'abord créer juridiquement son entreprise car la banque ne peut octroyer son crédit sans la confirmation que l'entreprise existe légalement.

Etape 10 : l'accord bancaire. **(Annexe N°04)**

Le dossier est déposé au niveau de la banque par le représentant de l'ANADE pour l'obtention de l'accord bancaire.

Des notifications d'accord bancaires établies par la banque à l'ANADE.

- Délivrance de l'accord bancaire pour financer le projet dont le montant sera mentionné par la banque.
- L'adhésion de la micro entreprise au Fonds de Garantie. (**Annexe 05**)
- Dans la formule de financement triangulaire, la banque et la micro entreprise ayant opté pour le financement dans le cadre de L'ANADE, doit adhérer au fonds de garantie à savoir :
- Le nantissement des équipements et gage du matériel roulant au 1^{er} rang au profit de la banque et au profit de L'ANSEJ EX ANADE au 2^{ème} rang.
- L'assurance multirisque subrogée au profit de la banque.
- Copie de la décision d'octroi des avantages au titre de l'exploitation délivrée par l'ANSAJ EX ANADE.

Remarque : Accord bancaire n'est pas un accord définitif.

Etape 11: Retour du promoteur à ANADE muni des factures suivantes :

- les factures pro-forma récentes des équipements
- Facture récente d'assurance multirisque
- Registre de commerce/carte d'artisanat/carte fellah
- Autorisation d'exploitation
- Contrat de location/acte de propriété.

Etape 12 :L'accompagnateur ANADE procède à l'élaboration de la structure de réalisation sur la base du montant du crédit bancaire et les facture pro-forma récentes, et fait ressortir le montant exacte que le porteur du projet doit verser sur son compte bancaire commercial

Etape 13 :Au niveau de la banque ;le promoteur du projet procède à l'ouverture du compte bancaire commercial en versant son apport personnel ainsi que les frais de gestion (frais de chèque de banque, commission de gestion et les frais d'enregistrement de la convention du crédit).Par la suite, la banque remettra à son client un reçu de versement et un relève d'identité bancaire, que ce dernier remettra à son tour, à son accompagnateur.

Rajoutant à ça, la banque demande à son client promoteur une autorisation de consultation de la centrale de risques accompagnés des documents :

- Copie du registre de commerce ou de la carte d'artisan ou de l'agrément, l'acte de propriété ou du contrat de location
- Copie du NIF (Numéro d'Identification Fiscale),
- Copie du NIS (Numéro d'Identification Statistique)
- La déclaration d'existence
- Extrait de naissance
- Résidence et une copie de la pièce d'identité.

Etape 14 : Cette étape concerne la visite du local par L'ANADE plus le virement du PNR au compte du promoteur.

Etape 15 : Autorisation de crédit (**Annexe 06**)

Pour permettre l'établissement des deux (02) chèques au profit du porteur de projet concerne, l'accompagnateur envoie le dossier suivant à la banque du porteur du projet :

- copie bail de location,
- copie de l'agrément si agrémenter,
- copie de déclaration d'existence,
- Un procès-verbal de visite de local devant abriter l'activité établie par ANADE,
- une attestation d'adhésion du promoteur au fonds de garantie pour toute la durée du crédit bancaire,
- copie original de la décision d'octroi d'avantages au titre de la phase de réalisation,
- une copie du plan d'affaires complété par le dossier financier
- une facture pro-forma
- les justificatifs de versement du PNR et de l'apport personnel, ainsi que l'ordre l'enlèvement de la cotisation en fonds de garantie.

A la réception du dossier, la banque délivre le chèque de fonds de garantie.

Etape 16: Lorsque l'ANADE reçoit le chèque de fonds de garantie, elle va établir les ordres d'enlèvement des 10% qui sont les chèques de commande du matériel (premiers chèques).

La banque établie les chèques à l'ordre des fournisseurs. Ces derniers, à la réception des chèques de commande, livrent le matériel ;

Etape 17: Le promoteur se rapproche d'un notaire qui lui établira les nantissements du matériel (ou le gage) en faveur de la banque et de l'ANADE. (**Annexe N°07**)

Par ailleurs, l'ANADE, donne des ordres d'enlèvement de 90 % et des ordres d'enlèvement des assurances du matériel de 100%.

Remarque : pour les activités de production, les promoteurs bénéficient d'un fonds de roulement pour l'achat des matières premières

Etape 18: Après retrait des chèques n°02 qui sont les chèques de 90%, le promoteur débute son activité.

Etape 19 : le remboursement de crédit

Au titre de financement triangulaire :

- 18 mois de différé
- 5 ans pour le crédit bancaire
- 5 pour le prêt non rémunéré de l'ANADE.

Le remboursement du CMT débutera 3 ans après la mise en place du crédit et s'étalera sur 5 ans, soit dix (10) semestrialité suite à quoi, débutera le remboursement du PNR. Le remboursement de ce dernier s'étalera sur 10 semestrialités.

2.2.2. Analyse financière de la micro entreprise

L'analyse financière a été effectuée de cette manière :

2.2.2.1. Structure d'investissement

La création du micro entreprise plomberie nécessite des couts qui sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau N° 16: Structure d'investissement en DA

Rubrique	Coût	Coût Total
Frais préliminaire	20 000,00	20 000,00
Terrain	0, 00	0, 00
Infrastructures	0, 00	0, 00
Equipements loc.	547 900, 00	547 900, 00
Equipements, importés	000	
Matériels roulant	1 488 461, 54	1439 500, 00
Cheptel	0, 00	0, 00
Aménagements	0, 00	0, 00
Droit douanes	0, 00	0, 00
Assurance	65 045, 77	63 393, 67
Cotisation FG	28 160, 93	28 160, 93
Fonds Roulement	110 000, 00	110 000, 00
TOTAL	2259 568, 24	2208 954, 60

Source : document interne à la BEA (annexe 08)

Le coût de création du projet «Plomberie » s'élève à un montant de 2208 954, 60 DA qui est composé de frais préliminaires et d'équipements de production.

2.2.2.2. Structure de financement du projet

La structure d'investissement de la micro entreprise en question est représentée dans le tableau ci-dessous.

Tableau N° 17 : Structure de financement en DA.

Rubrique	Taux de participation	STR initiale	STR finale	Taux part finale	Différence P.N.R
Apport personnel	12, 87%	290 819, 13	240 205, 85	10, 87%	
Numéraires					
Nature					
Prêt ANSEJ	27, 78%	627 752	627 752	28, 42%	
Crédit Bancaire	59, 35%	1340 996, 75	1340 996, 75	60, 71%	
TOTAL	100%	2 259 568	2 208 955	100%	0

Source : document interne à la BEA (annexe 08)

Le montant de l'investissement **2 259 568 DA** est entre 5 000 001 et 10 000 000 cependant, le financement triangulaire est structuré comme suit :

- Apport personnel : 10, 87% du montant d'investissement soit 240 205, 85 DA.
- PNR ANADE : 28, 42% du montant d'investissement soit 627 752 DA.
- Crédit bancaire : 60, 71% du montant d'investissement soit 1340 996, 75DA.

Ceci dit, après notification de l'accord bancaire, le montant du crédit à moyen terme (CMT) est prêt ANSEJ ont resté les même, mais l'apport personnel est change.

2.2.2.3. Tableau d'amortissement de crédit bancaire établi par la banque

70% du coût global du projet (soit 1340 996, 75 DA) représente le montant du crédit à moyen terme.

Le tableau d'amortissement du crédit bancaire représente la structure de remboursement de ce crédit sur huit (08) ans dont trois (03) ans de différé.

Tableau N° 18: Tableau d'amortissement de crédit bancaire

Montant de crédit	1340 996, 75							
Durée du crédit	8							
Taux crédit banc	5.50%							
Taux bonification	100%							
Taux d'intérêt réel	0.00%							
Rubrique	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE6	ANNEE 7	ANNEE 8
Principal	0.00	0.00	0.00	268 199, 35	268 199, 35	268 199, 35	268 199, 35	268 199, 35
Reste à rembourser (encours)	1340 996, 75	1340 996, 75	1340 996, 75	1340 996, 75	1072 797, 40	804598, 05	536398, 7	268 199, 35
Cotisation au FG	4693, 49	4693, 49	4693, 49	4693, 49	7354, 79	2816, 09	1877, 40	938, 70
Cotisation à verser	28160, 93	Source : document interne à la BEA (annexe 08)						

Le tableau d'amortissement du crédit bancaire représente la structure de remboursement de crédit sur une durée de 8 ans avec une durée de 3 ans différée.

- Le taux bonification du taux d'intérêt est de 100%, le promoteur ne paye pas l'intérêt.
- Le montant total de la cotisation au Fonds de Garantie s'élève à 82160, 93 et représente la garantie de remboursement de promoteur de projet pour la banque. Ce montant est versé en une seule fois après l'obtention de l'accord bancaire.

2.2.2.4. Le plan d'amortissement établi par la BEA

-Type de crédit : crédit à moyen terme ANSEJ

-Date de mise en place : 9 août 2015

-Date de 1 ère échéance : 9 février 2019

-Date dernière échéance : 9 août 2023

-Date de déblocage : 9 août 2015

-Nombre d'échéance : 10 semestres

-Crédit bonifiée à 100%

-Durée du crédit : 08 ans, différés : 36 mois

Les crédits bancaires bonifiés à 100% sont accordés aux jeunes promoteurs, le tableau d'amortissement ne comporte que le crédit fractionné sur la durée de remboursement.

Tableau N° 19: Plan d'amortissement (Validé) en DA

N°	Date Echéance	Amortissement	Intérêt	TVA	Montant Echéance	Restant Du
01	9-fév-16	0, 00	-	-	0, 00	1340 996, 75
02	9-aout-16	0, 00	-	-	0, 00	1340 996, 75
03	9-févr-17	0, 00	-	-	0, 00	1340 996, 75
04	9-aout-17	0, 00	-	-	0, 00	1340 996, 75
05	9-févr.-18	0, 00	-	-	0, 00	1340 996, 75
06	9-aout-18	0, 00	-	-	0, 00	1340 996, 75
07	9-févr.-19	134 099, 68	-	-	134 099, 68	1206 897, 07
08	9-aout-19	134 099, 68	-	-	134 099, 68	10 72 797, 39
09	9-févr.-20	134 099, 68	-	-	134 099, 68	938 697, 71
10	9-aout-20	134 099, 68	-	-	134 099, 68	804 598, 03
11	9-févr.-21	134 099, 68	-	-	134 099, 68	670 498, 35
12	9-aout-21	134 099, 68	-	-	134 099, 68	536 398, 67
13	9-févr.-22	134 099, 68	-	-	134 099, 68	402 298, 99
14	9-aout-22	134 099, 68	-	-	134 099, 68	268 199, 31
15	9-févr.-23	134 099, 68	-	-	134 099, 68	134 099, 63
16	9-aout-23	134 099, 68	-	-	134 099, 68	-0, 05
	Totaux	1340 996, 80	-	-	1340 996, 80	

Source : document interne à la BEA (annexe 08)

En cas de retard de remboursement, même d'une seule journée, la banque applique une pénalité de retard.

Conclusion

D'après ce chapitre, nous ne concluons que le financement d'une micro entreprise en Algérie est caractérisé par existence d'un différent dispositif d'aide à la création et au développement de ces entreprises, mais aussi d'un système bancaire comptant plusieurs banques bien que publiques que privés et des institutions financières spécialisées.

Le financement combinant la banque (BEA) et le dispositif (ANADE) est très avantageux pour les jeunes promoteurs notamment à travers les différents avantages fiscaux, la bonification de taux d'intérêt bancaire à 100%, le différé de remboursement (3ans différé) qui donne le temps aux promoteurs pour bien former l'image de son entreprise.

La Banque d'Extérieure d'Algie (BEA) a assuré un rôle important vis-à-vis de sa clientèle entreprise et cela à travers les différents produits et services bancaires qu'elle offre à sa disposition.

A travers l'étude descriptive et analytique au niveau de la BEA ne constatent que la BEA particulièrement agence N°034 et sur la base des données obtenues auprès de cette derniers ne constatent que la BEA N°034 de Tizi-Ouzou, nous pouvons dire que cette dernier est bien organisés afin de mieux réussir leurs missions de soutien et de financement de la création de micro-entreprise.

Conclusion générale

Dans notre mémoire qui traite le thème de financement des micro entreprises à travers la formule de ANADE par la BEA agence N°034 de Tizi-Ouzou, nous avons mis l'accent sur différents points qui constituent les axes de notre problématique portant sur le financement de la micro entreprises, cas de la BEA.

La création des micro entreprises contribue au développement économique et la cohésion sociale des populations. C'est pourquoi, l'Algérie s'inscrit dans la dynamique d'accélération du processus de financement de la création des micro entreprises à travers notamment la mise en place des dispositifs publique d'insertion économique et sociale et la lutte contre le chômage ;il s'agit principalement de l'ANADE, de la CNAC, de L'ANGEM et de L'ANDI, ajoutons à cela les organismes d'aides au financement bancaires qui réduisent les barrières d'accès et d'exercice l'acte l'entrepreneurial en Algérie.

La banque est une institutions financière, un établissement de crédit dont le rôle principale st le financement des besoins des entreprises.

Le financement bancaire a toujours été un outil de financement pour les entreprises pour assurer leur croissance. Toutefois le rôle de la banque s'étend à la satisfaction des besoins de ces dernières notamment la micro entreprise, grâce à l'opération de crédit.

En Algérie, les promoteurs, ont toujours recours aux organismes d'aide et de soutien à la création de leur propre micro entreprise dans le but de bénéficier des aides financières et des différents avantages fiscaux. Parmi ces organismes, nous trouvons l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entreprenariat (ANADE) qui est en relation directe avec les cinq banques publiques dont la Banque d'Extérieure d'Algérie BEA.

Dans ce cadre, nous avons développé dans un premier lieu les aspects théoriques relatifs à la micro entreprises et aux étapes de création ME, afin de ressortir la place socioéconomique de ce dernier. Les micro entreprises occupant une grande place par rapport aux autres entreprises car les ME ont un impact crucial sur la création de la richesse, d'emplois et la réduction des inégalités sociales.

Dans un second lieu, nous avons présenté les différents dispositifs d'aide et de soutien à la création d'entreprise en Algérie. En effet, l'Algérie à opéré une transition d'une économie dirigée vers une économie de marché, les pouvoirs publics ont pris un certain nombre de mesures incitatives, avec objectif de renforcer l'investissement privé, à travers la création et le

développement de la micro entreprise .Parmi ces dispositifs, L'ANSEJ actuellement ANADE qui occupe une place importante

Ainsi le but de notre travail est de montrer les différents moyens qu'un entrepreneur peut solliciter pour obtenir un financement a son projet qui constituent le financement par fonds propres, financement par la banque et le financement par les dispositifs de soutiens à l'entrepreneuriat mis en place par L'Etat algérien parmi lesquels il y'a L'ANADE que nous avons choisi pour mener à bien ce mémoire. Ceci nous permet également de valider la première hypothèse.

Dans notre travail, nous avons recherché à examiner l'importance de la contribution de la BEA dans le financement des micro entreprises créées dans le cadre du dispositif ANADE, et ce, par une analyse du degré d'implication de cette banque dans ce type de financement.

L'implication de la BEA dans le financement des micro entreprises créées dans le cadre de l'ANADE, après l'analyse et l'étude effectuée aux niveaux de la BEA, fait ressortir que la BEA, comme toutes autres banques, est impliquée dans le financement de dispositifs d'aide ANADE.

Cependant, nous constaté que le degré d'implication de cette banque n'est pas suffisant, en effet les défaillances en matière de remboursement des crédits crée une situation de méfiance rendant la BEA très réticentes vis-à-vis des nouvelles demandes du dispositif ANADE.

La Banque d'Extérieure d'Algie (BEA) a assuré un rôle important dans le financement de la micro entreprise et cela a travers les différentes produits et services bancaires qu'elle offre à sa disposition.

A travers l'étude descriptive et analytique au niveau de la BEA ne constatent que la BEA particulièrement agence N°034 et sur la base des données obtenues auprès de cette derniers ne constatent que la BEA N°034 de Tizi-Ouzou, nous pouvons dire que cette dernier est bien structurés et organisés afin de mieux réussir leurs missions de soutien et de financement des micro entreprises ANADE par le financement triangulaire .

Le financement combinant la banque (BEA) et le dispositif (ANADE) est très avantageux pour les jeunes promoteurs notamment a travers les différentes avantages fiscaux, la bonification de taux d'intérêt bancaire à 100%, le différé de remboursement (3ans différé)

Conclusion générale

qui donne le temps aux promoteurs pour bien former l'image de son entreprise. Enfin Ceci nous permet également de valider la dernière hypothèse.

Bibliographie

Ouvrages

- CHOINEL Alain. ROYER Gérard, « la banque et l'entreprise techniques actuelles de financement » copyright remise banque 1985.
- A. FAURE, « la comptabilité de la petite entreprise : de l'écriture au bilan » Edition de Chiron, 2009.
- BOUYACOUB Farouk, « Entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH Alger, 2003.
- BREMONT, Mathieu, ENGELMANN Michael, LABEGORRE Florence, «Le business plan du créateur d'entreprise, une démarche illustrée ». Ed AFNOR 2009.
- Catherine Léger-Jarniou, Georges Kalousis ; « Construire son business plan », Paris, 4^{ème} éd. Edition Dunod 2017.
- Christian (M), Henri (B) et Xavier (O), « Micro –entreprise et cadre institutionnel dans les pays en développement », Edition OCDE, Paris, 1994.
- E. COHEN : « Gestion financière de l'entreprise et développement financier », édition EDICEF /AUPELF, 1991.
- FERRIER Olivier ; « les très petites entreprises », Ed Boeck, paris, 2002.
- Frédéric LOBEZ ; «Banques et marchés du crédit », Puf Edition, Paris, 1997.
- GAUCHON Pascal, « Vocabulaire d'actualité économique », Ed. Ellipse, Paris, 1994.
- Gillet R, Jobard J-P ; NAVATTE. P. RAIMBOURG P ; « Finance d'entreprise, Finance de marché, diagnostic financier ».Edition Dalloz. 1994.
- Gillet R, Jobard, J-P. Raimbourg P ; «finance d'entreprise&Finance de marché, Diagnostic financier » .Edition (2ème) DALLOZ .2003.
- JAOUEN Annabelle / TORRES Olivier ; « les très petites entreprises ».Edition AVOISIER, 2008.

- Julien PIERRE-ANDRE, « les PME, bilan et perspectives », Edition Economica Paris 1994.
- L. PIGANEAU ; « Le guide de la micro-entreprise », Edition EYROLLES, 2010.
- LAKHLEF Brahim ; « créateur d'entreprise, dirigeants d'entreprise », Edition Alger livres, 2014.
- M .MARCHENSAY et C .FOUCAD (collectif) « gestion des PME-PMI »Edition Nathan, 1997.

Articles et revus

- A.KHEDIMA et B.FARADJI ; « Evolution de l'entrepreneuriat en Algérie (2007-2016) : opportunités et menaces », AL-MOASHEER Journal of Economic Studies, n°04 (2015), Algérie.

Mémoires et thèse :

- AHMANE Lydia, BRIKI Ouissem « la contribution de la BNA dans le financement des Micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif ANADE (Ex ANSEJ) : Cas BNA et ANADE de Tizi-Ouzou » mémoire master en Finance et banque, UMMTO.2019/2020.
- AOUDJ Mohamed, , ALICHE Samia, , FILALI Dhahbia. « Le développement de l'esprit entrepreneurial dans le domaine de tourisme : cas des wilayas du centre de l'Algérie. » ; Mémoire en Marketing Hôtelier et Touristique. UMMTO 2018/2019.P5.7.
- BOUBERRAGA Thinhinane, BOUSSA Ludmila « Création et financement de l'exploitation agricole dans le cadre des dispositifs d'aide institutionnels, au niveau de la wilaya de T.O.Master en Finance d'entreprise. UMMTO.2019/2020.
- BOUDJEMA Safia, BOUZID Fatma, « Etude de la procédure de création et de financement de la Micro-entreprise : Cas d'ANSEJ », mémoire master en Finance, UMMTO, 2014/2015.

- BRAHIMI Thiziri, BOUMGHAR Lynda « L'impact des nouvelles technologies sur l'activité bancaire en Algérie : Cas de la BEA (agence « 034 » de Tizi-Ouzou », Mémoire Master Monnaie-Finance-Banque, 2015/2016
- CHALAL Zoubida, IDEKI Farida ; «Etablissement d'un business plan Cas pratique : ELECTRO-INDUSTRIES, AZAZGA » ; Mémoire en Finance d'entreprise, UMMTO, 2019/2020.
- CHERIFI Lynda, RAIHAH Mohamed, « La création et le financement des micro entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou ». Mémoire Master en Monnaie-finance-banque, UMMTO.2014/2015.
- HAMLAT Liza, HEDJINE Fatma « création et assurance des micros entreprises en Algérie, à l'aide des dispositifs publics ANSEJ et CNAC. Cas de wilaya de Tizi-Ouzou ». Mémoire Master en Finance et Assurance.2017/2018.
- LASLOUDIJ Lila, -, MEROUANE Fatma Zohra « la création et le financement des entreprises : cas des petites et moyennes entreprise de la commune de DRAA BEN KHEDA »mémoire master en Finance, UMMTO.2014/2015.
- MAVENGER Ropafadz Dephin, NCUBE Nkosilathi; « Financement des entreprises par les dispositifs d'aide à la création des entreprise ; Cas de L'ANADE de Tizi-Ouzou »mémoire en finance d'entreprise, UMMTO.2020/2021.
- **Web graphie**
- <https://cnrcinfo.cnrc.dz>
- <http://jcreemonentreprise.dz>
- <https://www.nexity.fr>
- <http://provisoire42.free.fr>
- <https://halshs.archives-ouvertes.fr>
- <https://www.researchgate.net/publication>
- <https://maison-entrepreneuriat.univ-setif.dz>
- <https://anade.dz>
- <https://www.industrie.gov.dz>
- <https://www.cnac.dz>

Bibliographie

- <https://fr.m.wikipedia.org>
- <https://www.angem.dz>
- www.linternaute.fr
- www.ansej.org.dz
- <https://maison-entrepreneuriat.univ-setif.dz/ozl'entrepreneuriatavecl'ANADE>
- <https://www.cnac.dz/CaisseNationalede'assuranceChomage-CNAC>
- fr.m.wikipedia.org
- <https://www.angem.dz/formulesdefinancement-ANGEM>

Liste des tableaux

Tableau N° 1: les types d'entreprises.....	9
Tableau N° 2 : caractéristiques des petites et moyennes entreprises	12
Tableau N° 3 : les avantages et les inconvénients de financement interne et externe	39
Tableau N° 4 : Financement triangulaire	45
Tableau N° 5 : Au titre de financement Mixte	46
Tableau N° 6 : Au titre du financement autofinancement.....	46
Tableau N° 7 : Apport de Financement triangulaire CNAC	50
Tableau N° 8 : récapitulatif des deux formes de financement du dispositif ANGEM.	57
Tableau N° 9 : la comparaison du climat de travail qui caractérise l'Algérie, Maroc, Tunisie.	52
Tableau N° 10: Niveau 01 de financement triangulaire	62
Tableau N° 11 : Niveau 02 de financement triangulaire.....	63
Tableau N° 12: Montages financière au titre de financement triangulaire Pour les jeunes chômeurs et étudiants	63
Tableau N° 13: Taux de la bonification des intérêts par zones et secteurs	70
Tableau N° 14 : Niveau 01 de structure financière du financement triangulaire	65
Tableau N° 15: Niveau 02 de structure financière du financement triangulaire	65
Tableau N° 16: Structure d'investissement en DA	78
Tableau N° 17 : Structure de financement en DA.....	79
Tableau N° 18: Tableau d'amortissement de crédit bancaire.....	73
Tableau N° 19: Plan d'amortissement (Validé) en DA.....	74

Liste des figures

Figure N° 1: fiche technique de la BEA.....	63
Figure N° 2: organigramme de l'agence 034	67

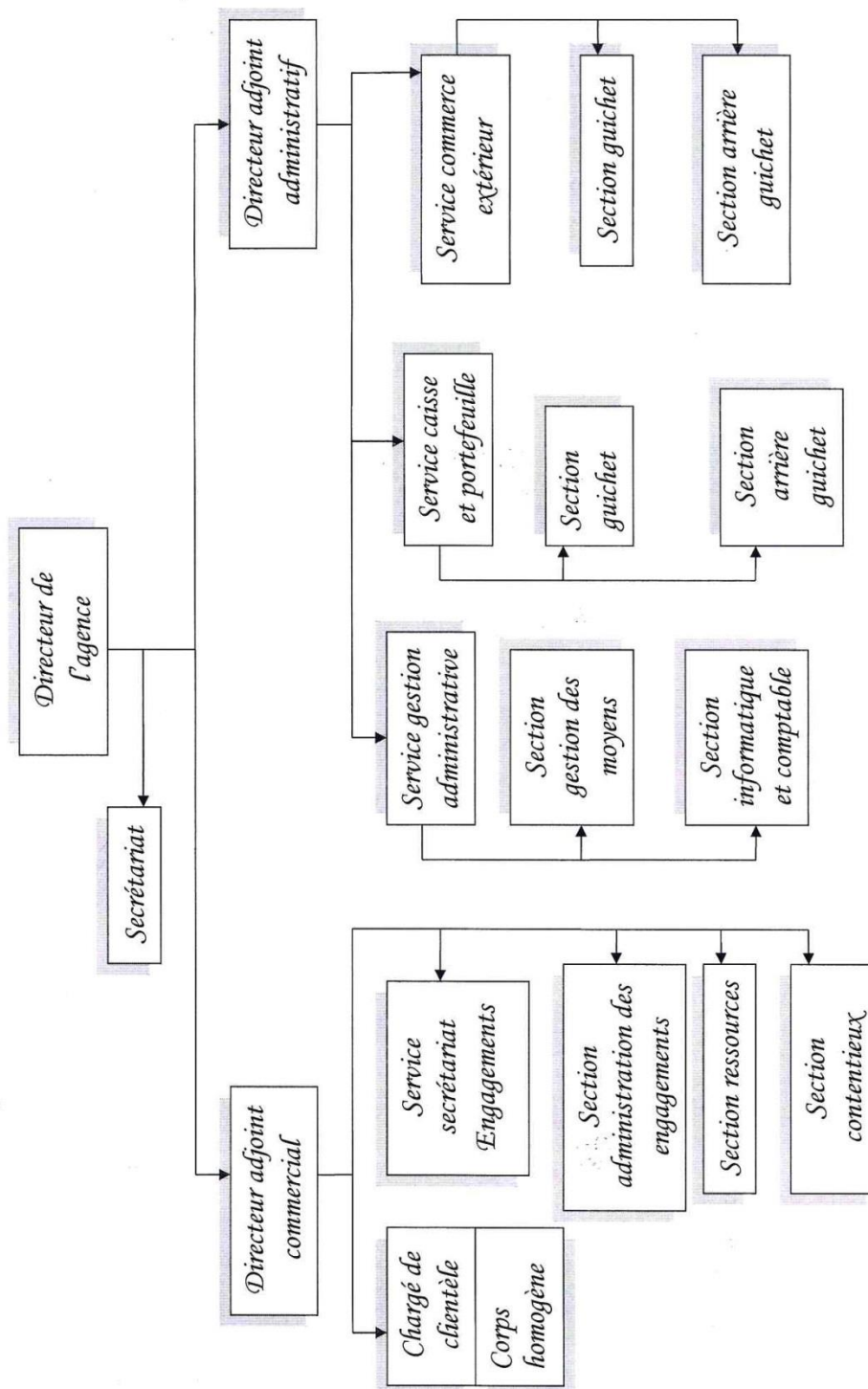
Liste des schémas

Schéma n° 1: les caractéristiques de la micro entreprise	10
Schéma n° 2 : classification de la micro entreprise selon l'activité	15
Schéma n° 3 : les modes de financement	33

Liste des annexes

Annexe n° 1: Organigramme de la BEA N°034 (Agence Tizi-Ouzou).....	94
Annexe n° 2: Financement triangulaire.....	96
Annexe n° 3 : Attestation d'éligibilité.....	98
Annexe n° 4: Accord bancaire.	99
Annexe n° 5 : Les garanties.....	100
Annexe n° 6 : Autorisation de crédit.....	101
Annexe n° 7: Structure de l'investissement/Structure de financement/Tableau d'amortissement de crédit bancaire.....	102
Annexe n° 8: Le plan d'amortissement établi par la BEA.	103
Annexe n° 9 : Bon pour aval	104

ANNEXES



« Organigramme de la BEA 034 (Agence Tizi-Ouzou) ».

Annexe n° 1: Organigramme de la BEA N°034 (Agence Tizi-Ouzou)



Création micro-entreprise avec financement

TRIANGULAIRE

Le financement triangulaire

Le financement triangulaire est un financement dit(tripartite) qui engage le promoteur, la banque et l'ANSEJ, ce type de financement est constitué comme suit :

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

La structure financière du financement triangulaire

Niveau 1

Montant de l'investissement	Prêt non rémunéré (ANSEJ)	Apport personnel	Crédit bancaire
Jusqu'à 5.000.000DA	29%	1 %	70 %

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 %

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

Avantages fiscaux

La micro-entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants :

a. Phase réalisation :

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

b. Phase exploitation

- Exonération 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)
- 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 , ou six (06) ans pour les zones spécifiques , et 10ans 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 fiscal de :

70 % durant la première année d'imposition
50 % durant la deuxième année d'imposition
25 % durant la troisième année d'imposition

Siège sociale : 08, Rue Arezki Benbouzid
-El Annassers- Alger
Tel : 021 .67.82.35/021.67.82.36
Fax : 021.67.56.51/021.67.75.74



www.ansej.org.dz



Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale
Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

الوكالة الوطنية
لدعم وتسهيل الشباب
ANSEJ



Les prêts non rémunérés supplémentaires pour :
- les Vehicules Ateliers
- les Cabinets Groupés
- la location

Véhicules-Ateliers

Vous êtes diplômé de la formation professionnelle Vous êtes âgé (e)s de 19 à 40 ans

Vous pouvez bénéficier du financement de votre véhicule atelier pour l'activité de plomberie, électricité bâtiment, chauffagiste, climatisation, vitrerie, peinture bâtiment, mécanique automobile avec un apport personnel de **1% ou 2%**.

Comportant un prêt ANSEJ de **28% ou 29%** (selon le montant de l'investissement), et un crédit bancaire de **70 % bonifié à 100%** En plus de ces deux prêts vous bénéficiez encore d'un prêt supplémentaire de **500.000DA**.

Cabinets Groupés

Vous êtes médecin, auxiliaires de justice, expert comptable, comptable, commissaire aux comptes, bureau d'études relevant du BTPH,

En plus de votre apport personnel de **1% ou 2%**, du prêt ANSEJ de **28% ou 29%** et d'un crédit bancaire de **70 % bonifié à 100%**, vous bénéficiez d'un prêt location allant jusqu'à **1.000.000 DA** avec un ou plusieurs de vos confrères sur un même lieu dit « cabinet groupé »



NB: Les PNR supplémentaires sont des aides en plus des crédits accordés dans le financement triangulaire.

Prêt location

Vous êtes porteur de projet de biens et de services, vous désirez créer votre activité

En plus de votre apport personnel de **1% ou 2%**, du prêt ANSEJ de **28% ou 29%** et d'un crédit bancaire de **70% bonifié à 100%** Bénéficiez aussi d'un Prêt loyer non rémunéré jusqu'à **500.000 DA** pour toutes les activités hormis celles des cabinets groupés.



La durée de remboursement du crédit bancaire ne saurait être inférieure à huit (8) ans dont trois (3) ans de différé.

Siège sociale : 08, Rue Arezki Benbouzid
-El Annassers- Alger
Tel : 021.67.82.35/021.67.82.36
Fax : 021.67.56.51/021.67.75.74

www.ansej.org.dz



Annexe n° 2: Financement triangulaire.



تقديم تـمـهـنـيـة تـلـاـسـتـفـة مـن مـسـاـعـدـة اـلـصـنـدـوق اـلـوـطـنـي لـدـعـم تـشـغـيـل اـلـشـبـاب تـمـهـنـيـة اـلـتـمـهـنـيـة

تـمـهـنـيـة تـلـاـسـتـفـة :
تـمـهـنـيـة تـلـاـسـتـفـة مـن مـسـاـعـدـة اـلـصـنـدـوق اـلـوـطـنـي لـدـعـم تـشـغـيـل اـلـشـبـاب
تـمـهـنـيـة تـلـاـسـتـفـة مـن مـسـاـعـدـة اـلـصـنـدـوق اـلـوـطـنـي لـدـعـم تـشـغـيـل اـلـشـبـاب
تـمـهـنـيـة تـلـاـسـتـفـة مـن مـسـاـعـدـة اـلـصـنـدـوق اـلـوـطـنـي لـدـعـم تـشـغـيـل اـلـشـبـاب
تـمـهـنـيـة تـلـاـسـتـفـة مـن مـسـاـعـدـة اـلـصـنـدـوق اـلـوـطـنـي لـدـعـم تـشـغـيـل اـلـشـبـاب

مـخـرـف تـمـهـنـيـة و صـحـاب اـلـمـشـرـوع :

مـخـرـف مـن مـهـنـيـة مـسـاـعـدـة اـلـصـنـدـوق اـلـوـطـنـي لـدـعـم تـشـغـيـل اـلـشـبـاب

مـخـرـف مـشـرـوع 1

مـخـرـف مـشـرـوع : 1993/03/30 مـكان اـلـاـزـدـيـاد - اـلـبـلـديـة : تـمـهـنـيـة و زو اـلـوـلاـيـة : تـمـهـنـيـة و زو
مـخـرـف مـشـرـوع : 1993/03/30 مـكان اـلـاـزـدـيـاد - اـلـبـلـديـة : تـمـهـنـيـة و زو اـلـوـلاـيـة : تـمـهـنـيـة و زو

مـخـرـف مـشـرـوع 2

مـخـرـف مـشـرـوع : 1993/03/30 مـكان اـلـاـزـدـيـاد - اـلـبـلـديـة : تـمـهـنـيـة و زو اـلـوـلاـيـة : تـمـهـنـيـة و زو
مـخـرـف مـشـرـوع : 1993/03/30 مـكان اـلـاـزـدـيـاد - اـلـبـلـديـة : تـمـهـنـيـة و زو اـلـوـلاـيـة : تـمـهـنـيـة و زو

مـخـرـف مـشـرـوع 3

مـخـرـف مـشـرـوع : 1993/03/30 مـكان اـلـاـزـدـيـاد - اـلـبـلـديـة : تـمـهـنـيـة و زو اـلـوـلاـيـة : تـمـهـنـيـة و زو
مـخـرـف مـشـرـوع : 1993/03/30 مـكان اـلـاـزـدـيـاد - اـلـبـلـديـة : تـمـهـنـيـة و زو اـلـوـلاـيـة : تـمـهـنـيـة و زو

مـخـرـف مـشـرـوع 4

مـخـرـف مـشـرـوع : 1993/03/30 مـكان اـلـاـزـدـيـاد - اـلـبـلـديـة : تـمـهـنـيـة و زو اـلـوـلاـيـة : تـمـهـنـيـة و زو
مـخـرـف مـشـرـوع : 1993/03/30 مـكان اـلـاـزـدـيـاد - اـلـبـلـديـة : تـمـهـنـيـة و زو اـلـوـلاـيـة : تـمـهـنـيـة و زو

طبقاً لقرار اللجنة المحلية لدراسة تمويل المشاريع في دورتها رقم 2013/18، بتاريخ 06/08/2013، و رداً على طلبكم للاستفادة من الامتيازات رقم 0046141 بتاريخ 2013/05/13 بسعد الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب أن تعلمكم أنكم و استثماركم مؤهلين للاستفادة من مساعدة الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب بداية من تاريخ إعداد قرار منح الامتيازات الضريبية و الإعانات المالية في إطار الإنجاز على النحو التالي، مع التقيد بالالتزامات التالية:

- 1/ رصد المساهمة الشخصية
- 2/ الاشتراك و الانخراط في الصندوق الوطني للكفالة المشتركة لضمان أحطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع
- 3/ المشاركة في تكوين إجباري منظم من طرف الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب.

الإعانات المالية :

- قرض بدون فائدة .
- تخفيض نسبة الفائدة البنكية 100%

الامتيازات الضريبية :

1/- خلال فترة إنجاز المشروع:

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية بمقابل مالي للأكتسابات العقارية الحاصلة في إطار إنشاء نشاط صناعي.
- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يتعلق بالعقود التأسيسية للشركات .
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) لاقتناء التجهيزات و الخدمات التي تستعمل مباشرة في إنجاز الاستثمار.
- تطبيق نسبة مخفضة بـ 5 % تخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة والداخلة مباشرة في إنجاز الاستثمار .

2/- خلال فترة استغلال المشروع وابتداء من انطلاق النشاطات :

خلال فترة 3 سنوات ابتداء من انطلاق النشاط:

- الإعفاء من الرسم العقاري على البناءات و البناءات الإضافية لمدة 3 سنوات ابتداء من تاريخ إتمامها.
- الإعفاء الكلي من الضريبة على أرباح الشركات (IBS) أو على الدخل الإجمالي (IRG) حسب الشكل القانوني.
- الإعفاء الكلي من الرسم على النشاطات المهنية (TAP).

مدة الصلاحية:

- تحدد مدة صلاحية هذه الشهادة بستين ابتداء من تاريخ التوقيع عليها.
- يمكن لهذه الشهادة أن تكون محل تمديد مرة واحدة.
- يجب أن يقدم طلب التمديد قبل انتهاء المدة المحددة في الشهادة الحالية.

29 أكتوبر 2013



التوقيع:

06 OCT 2013



مدير الفرع الولائي
ح. لعموري

Annexe n° 3 : Attestation d'éligibilité.



BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

AGENCE : TIZI OUZOU - 34

Annexe 02
(INSTRUCTION N° 84/1/DG du 25 Oct 2009)

Tizi-Ouzou, le: 17 février 2015

Agence: TIZI OUZOU
vice Engagements
.....2015

Notification d'Accord Bancaire

Objet: A/S de votre demande de financement

Activité: PLOMBERIE

En réponse à votre demande de financement du projet de création d'une Micro-Entreprise dans le cadre d'un dispositif de soutien à l'emploi des jeunes, nous avons le plaisir de vous informer que notre Banque consent de vous accorder le crédit ci-dessous détaillé :

- 1- CMT de DA: **1 340 996,75**
- 2- Durée du Crédit: 8 ans dont trois (03) ans de différé
- 3- Taux d'Intérêt : 5,25 %
- 4- Bonification du Taux d'Intérêt : 100 %

Pour la libération de ce crédit vous devez aussi compléter votre dossier en présentant les documents suivants :

A PRIORI :

- 1- Le justificatif du versement de votre apport personnel
- 2- Le justificatif du versement du prêt ANSEJ (prêt non rémunéré)
- 3- Le registre de commerce ou document équivalent s'il s'agit d'une activité non soumise au registre de commerce
- 4- Les attestations fiscales et parafiscales (Extrait de Rôle et Attestation de Mise à Jour CASNOS)
- 5- Une copie du cahier des charges ANSEJ
- 6- L'Attestation d'adhésion au Fonds de Caution Mutuelle de Garantie au titre de la durée intégrale du crédit bancaire accordé.
- 7- Une copie de la décision d'octroi des avantages au titre de la réalisation (ou de l'extension des capacités de production) annexée à la liste programme des équipements
- 8- Assentiment par écrit des conditions arrêtées
- 9- Présentation d'un contrat de location du local sur 23 mois renouvelable

A POSTERIORI :

- 1- Nantissement des équipements et gage du matériel roulant au 1er rang au profit de la Banque et au 2ème rang au profit de l'ANSEJ. Dans un premier temps, à remplacer par un acte d'engagement irrévocable de Nantir et d'assurer les équipements et de gager le matériel roulant et de l'assurer une fois acquis, dans un délai n'excédant pas 30 jours après la remise du chèque; (à ne pas confondre avec la promesse de nantissement), il y a lieu de mentionner dans l'acte l'article 124 de l'ordonnance 03/11 du 26/08/2003.
- 2- Délégation assurance multirisque à notre profit et à concurrence de nos engagements;
- 3- Copie de la décision d'octroi des avantages au titre de l'exploitation délivrée par l'ANSEJ

Une fois effectué le virement du prêt non rémunéré accordé par l'ANSEJ et signature de la convention de prêt avec votre Banque, un chèque de banque, subordonné à l'ordre d'enlèvement établi par l'antenne de l'ANSEJ, vous sera remis par nos services.

Nous vous informons aussi que la validité de cet accord est limitée à une durée de (12) douze mois ferme et non renouvelable à compter de la date de sa signature. Dépassé ce délai, l'accord sera annulé.

Je vous prie d'agréer, Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.

Copie: -L'Intéressé
-Agence Régionale ANSEJ
-DG ANSEJ



Signature Autorisée/ Date: 17 février 2015

Annexe n° 4: Accord bancaire.

Banque Extérieure d'Algérie
Direction régionale Alger Périphérie
Agence de Tizi Ouzou

Annexe 3
 Autorisation de Crédit n°

<i>BÉNÉFICIAIRE</i>		
<u>Nom ou Raison Sociale:</u>		
<u>Numéro de Compte:</u>	<u>Agence:</u>	Tizi Ouzou
<u>Adresse:</u>		
<u>Forme juridique:</u>	personne physique	
<u>Activité:</u>		
<u>Matricule SCAR:</u>		
<u>Identifiant fiscal:</u>	<u>Indice Professionnel:</u>	

CRÉDITS AUTORISÉS

<i>Formes</i>	<i>Montants</i>	<i>Échéances</i>
	KDA	5 Ans dont une année de différé

GARANTIES MISES EN PLACE

<i>Natures</i>	<i>Montants</i>	<i>Échéances</i>

GARANTIES A METTRE EN PLACE

<i>Natures</i>	<i>Montants</i>	<i>Échéances</i>
- Nantissement des équipements	kda	A l'extinction du Crédit
- Délégation Assurance Multirisques	kda	
- Adhésion au fonds de garantie ANSEJ	kda	
- Gage du véhicule à acquérir	kda	

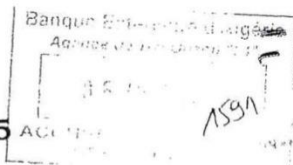
OBSERVATIONS

--

Le

Le Directeur d'agence

Annexe n° 5 : Les garanties.



Autorisation de Crédit N° 295/15

PV N° 02 du 08/02/2015

BENEFICIAIRE

Nom ou Raison Social : *[illegible]*
Numéro de compte : *[illegible]* **Agence :** Tiziouzeu
Adresse : Village TALA Athamne ,T.O
Forme juridique : Personne physique
Activité : *[illegible]*
Matricule SCARE :
Identifiant fiscal : **Indice Professionnel :**

CREDIT AUTORISE

U/DA

Forme	Montant	Echéance
CMT ANSEJ	1.340.996,75	08 ans dont 03 années différées

DOCUMENTS PRESENTES A PRIORI

- Le justificatif de versement de l'apport personnel du promoteur.
- Le justificatif du versement du prêt ANSEJ (PNR).
- Le contrat de souscription d'une assurance auprès du Fonds de Caution Mutuelle de Garantie.
- La décision d'octroi des avantages fiscaux et financiers au titre de la phase de réalisation, de création ou d'extension.
- Une copie du cahier des charges dûment visé et signé.

GARANTIES A METTRE EN PLACE

Conformément aux termes de l'article 3.4.2 de l'IR N°61/2/DG, l'agence est tenue de recueillir à posteriori les garanties suivantes :

Natures	Echéances
- Nantissement des équipements objet de notre financement au 1 ^{er} rang au profit de la BEA et au 2 ^{eme} rang pour ANSEJ - gage matériel roulant objet de notre financement au 1 ^{er} rang au profit de la BEA et au 2 ^{eme} rang pour ANSEJ	Remboursement du crédit
- Délégation des assurances Multirisques et tous risques au 1 ^{er} rang au profit de la BEA et au 2 ^{eme} rang pour ANSEJ	Durée du crédit (Renouvelable annuellement)

Le : 08.02.2015

Le Directeur Régional

Annexe n° 6 : Autorisation de crédit.

M. IDIR/PL OMBERIE/TO

Structure de l'investissement:

Rubrique	COU	COU TOTAL
Frais préliminaire	20 000,00	20 000,00
Terrain	0,00	0,00
Infrastructures	0,00	0,00
Equipements loc	547 900,00	547 900,00
Equip, importés	0,00	0,00
Matériels roulant	1 488 461,54	1 439 500,00
Cheptel	0,00	0,00
Aménagements	0,00	0,00
Droit douanes	0,00	0,00
Assurance	65 045,77	63 393,67
Cotisation FG	28 180,93	28 180,93
Fonds Roulement	110 000,00	110 000,00
TOTAL	2 259 568,24	2 208 954,60

Montant des équipements Importés en DA	Cours de conversion relatif à	
	Montant Equip	Cours Devise en DA Montant en DA
0,00	0,00	0,00

Structure de Financement:

Rubrique	Taux Particip	STR Initiale	STR finale	Taux Part finale	DIFFERENCE
Apport personnel	12,87%	290 819,13	240 205,85	10,87%	
Naturelles					
Nature					
Prêt ANSECJ	27,78%	627 752	627 752	28,42%	
Crédit Bancaire	59,35%	1 340 996,75	1 340 996,75	60,71%	
TOTAL	100%	2 259 568	2 208 955	100%	

DIFFERENCE P.N.R. 0

Tableau d'amortissement de crédit bancaire

Rubrique	ANNÉE 1	ANNÉE 2	ANNÉE 3	ANNÉE 4	ANNÉE 5	ANNÉE 6	ANNÉE 7	ANNÉE 8
Montant du crédit	1 340 996,75							
Durée du crédit	8							
Taux crédit blanc	5,50%							
Taux bonification	100%							
Taux d'intérêt ré	0,00%							
Principai	0,00	0,00	0,00					
Reste à rembour	1 340 996,75	1 340 996,75	1 340 996,75	1 340 996,75	1 072 797,40	268199,35	268199,35	268199,35
Cotisation au F	4693,49	4693,49	4693,49	4693,49	3754,79	2816,09	1877,40	938,70
Cotisation à vel	28160,33							

Annexe n° 7: Structure de l'investissement/Structure de financement/Tableau d'amortissement de crédit bancaire.



Echéancier de Remboursement

Nom ou Raison Sociale: ~~XXXXXXXXXX~~

Type de Crédit: CMT ANSEJ

Adresse: VGE TALA ATHMANE TIZI OUZOU

Nbre d'Échéance: 10

Taux: 0,00 %

N° de Compte: 0342400756-36

Date de Mise en Place: 9 août 2015

Date de 1ère Échéance: 9 février 2019

Durée du Crédit: 08 Ans

Différé: 36 Mois

Date Dernière Échéance: 9 août 2023

Date de Déblocage: 9 août 2015

N°	Date Échéance	Amortissement	Intérêt	TVA	Montant Échéance	Restant à Du
01	9-févr.-16	0,00	0,00	0,00	0,00	1 340 996,75
02	9-août-16	0,00	0,00	0,00	0,00	1 340 996,75
03	9-févr.-17	0,00	0,00	0,00	0,00	1 340 996,75
04	9-août-17	0,00	0,00	0,00	0,00	1 340 996,75
05	9-févr.-18	0,00	0,00	0,00	0,00	1 340 996,75
06	9-août-18	0,00	0,00	0,00	0,00	1 340 996,75
07	9-févr.-19	134 099,68	0,00	0,00	134 099,68	1 206 897,07
08	9-août-19	134 099,68	0,00	0,00	134 099,68	1 072 797,39
09	9-févr.-20	134 099,68	0,00	0,00	134 099,68	938 697,71
10	9-août-20	134 099,68	0,00	0,00	134 099,68	804 598,03
11	9-févr.-21	134 099,68	0,00	0,00	134 099,68	670 498,35
12	9-août-21	134 099,68	0,00	0,00	134 099,68	536 398,67
13	9-févr.-22	134 099,68	0,00	0,00	134 099,68	402 298,99
14	9-août-22	134 099,68	0,00	0,00	134 099,68	268 199,31
15	9-févr.-23	134 099,68	0,00	0,00	134 099,68	134 099,63
16	9-août-23	134 099,68	0,00	0,00	134 099,68	-0,05
Totaux:		1 340 996,80	0,00	0,00	1 340 996,80	

lu et APPROUVÉ

Annexe n° 8: Le plan d'amortissement établi par la BEA.

BON POUR AVAL
(Signature Nom et Adresse)

Tizi-Ouzou le: 9 août 2015

Au 09-février-2019

B.P. D.A. 1 340 996,75

Je Paierai contre le présent BILLET

à l'ordre de La Banque Extérieure d'Algérie Agence de Tizi-Ouzou

la somme de Un Million Trois Cent Quarante Mille Neuf Cent quatre-vingt-Seize Dinars et soixante-
Quinze cents
(Somme en toutes lettres)

Valeur Remboursement CMT ANSEJ

SOUSCRIPTEUR

VEGE TALA ATHMANE TIZI OUZOU

DOMICILIATION : Agence Tizi-Ouzou - 34

Compte N° :

Timbre

En cas de nécessité, les timbres
complémentaires peuvent être
apposés au verso dans la partie
gauche du billet.

BEA 4043

N

Table des matières

Introduction générale..... 1

Chapitre I :

Généralités sur la micro entreprise

Introduction 7

Section 01 : Présentation de la micro entreprise..... 8

1.1. Définition de la micro-entreprise 8

 a- l’approche quantitative 8

 b- L’approche qualitative 8

 c- L’approche internationale 9

 d- L’approche composite..... 9

 e- Une approche différente par la technologie : 10

1.2- Caractéristiques de la micro entreprise..... 11

1.2.1- La dimension 11

1.2.2- La stratégie..... 11

1.2.3- La spécialisation..... 11

1.2.4- La gestion..... 12

1.2.5- Le système d’information interne 12

1.2.6- Le système d’information externe..... 12

1.3- les objectifs principaux d’une micro-entreprise : 13

1.4- Classification de la micro entreprise..... 14

1.4.1- Classification de la micro entreprise selon le domaine d’activité..... 14

 1.4.1.1- Entrepris Artisanale..... 14

 1.4.1.2- Entreprise commerciale 14

 1.4.1.3- Entreprise industrielle..... 14

 1.4.1.4- Entreprise prestataires de service 15

 1.4.1.5- Entreprise Agricole..... 15

1.4.2 Classification juridique d’une micro-entreprise 15

Table des matières

1.4.2.1 Les entreprises individuelles (personnelles).....	16
1.4.2.2. En nom collectif (SNC)	16
1.4.2.3. En commandité simple (SCS).....	16
1.4.2.4. Société à responsabilité limitée (SARL).....	16
1.4.2.5. Les entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL)	17
1.4.2.6-Société par action (SPA)	17
Section 2 : l'entrepreneur et création des micro entreprises.....	18
2.1. Définition de l'entrepreneur.....	18
2.1.1. Les caractéristiques de l'entrepreneur	18
2.1.1.1. L'entrepreneur comme initiateur	18
2.1.1.2. Un besoin d'accomplissement	19
2.1.1.3. Entrepreneur Innovateur	19
2.1.1.4. Un preneur de risque.....	19
2.1.2. Les typologies d'entrepreneurs	19
2.1.2.1. La typologie de Schumpeter	19
2.1.2.2. L'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste	20
2.1.2.3. La typologie de LAUFER.....	20
2.1.2.4. Les PIC et les CAP	21
2.1.2.5. L'entrepreneur indépendant et l'entrepreneur créateur d'organisation	22
2.2. Les facteurs de création d'une micro-entreprise	22
2.2.1. Le facteur économique de la micro entreprise	23
2.2.1.1. Le facteur financier de la micro-entreprise.....	23
2.2.1.2. Le facteurs humaine de la micro entreprise	24
2.2. Les étapes de création de la micro entreprise	24
2.2.1- L'idée de projet et sa maturation.....	24
2.2.1.1. La période de gestation.....	24
2.2.1.2 La pré-étude de faisabilité	25

Table des matières

2.2.2-L'étude technico-économique.....	26
2.2.2.1 L'étude de marché	26
2.2.2.2 Connaissance de marché.....	26
2.3.L'étude technique.....	27
2.3.1. L'Analyse de processus de production possible	28
2.3.2 Caractéristiques des équipements.....	28
2.3.3. Caractéristiques et disponibilité des matières premières.....	28
2.3.4. Etudes de localisation de l'unité (choix de site).....	28
2.3.5. L'étude organisationnelle	29
2.3.6. L'estimation des coûts.....	29
2.3.6.1-Principales sources d'information sur les coûts d'investissement	30
2.3.6.2. Principales sources d'information sur les coûts exploitation	30
2.4. L'étude financière	30
2.5. Réalisation et exploitation du projet	31
2.6. Réalisation d'un business plan lors de la création de l'entreprise	31
Conclusion :.....	32

Chapitre II :

Le financement d'une micro entreprise en Algérie

Introduction :	35
Section1 : besoins et modes de financement d'une micro entreprise	36
1.1. Besoins de financement	36
1.1.1 Besoin de financement pour la phase démarrage	36
1.1.2 Besoin de financement pour la phase d'exploitation	36
1.1.3. Besoin de financement pour la phase d'extension de l'activité (financement à moyen terme).....	36
1.2 Les modes de financement d'une micro entreprise.....	37
1.2.1. Les modes de financement interne	37

Table des matières

1.2.1.1-L'autofinancement.....	37
1.2.2.Financement externe.....	38
1.2.2.1. Les crédits à court terme (les crédits d'exploitation).....	38
1.2.2.2. Les crédits d'investissement (Les crédits à moyen et long terme)	40
1.2.2.3. Autre financements.....	41
1.3. Banque et financement de la micro entreprise en Algérie	44
1.3.1 Définition de la banque	44
1.3.2. Missions de la banque	44
1.4. Le financement bancaire des micros entreprises en Algérie.....	45
1.5. Le rôle de la micro entreprise dans développement de l'économie algérienne :.....	46
Section 2 : structure de financement d'une micro entreprise en Algérie.....	47
2.1 Les dispositifs d'aide à la création d'une micro entreprise en Algérie.....	47
2.1.1 Agence Nationale d'Appui et de Développement de L'Entrepreneuriat (ANADE ex ANSEJ).....	47
2.1.1.1. Présentation de l'ANADE :	47
2.1.1.2 Public cible	47
2.1.1.3. Les conditions d'éligibilité	48
2.1.1.4. Missions de l'ANADE.....	48
2.1.1.5. Les objectifs de l'ANADE.....	48
2.1.1.6-Les modes de financement de l'ANADE :	49
2.1.1.7. Les avantages accordés par l'ANADE	51
2.1.2. Agence nationale de Développement des investissements(ANDI).....	51
2.1.2.1. Présentation d'ANDI et de Guichet Unique Décentralisé	51
2.1.2.2. Mission de l'ANDI :	52
2.1.2.3. Guichet unique de l'ANDI.....	53
2.1.3. Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).....	53
2.1.3.1. Les objectifs de Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).....	54

2.1.3.2. Les missions de Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).....	54
2.1.3.3. Les modes de financement de caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	54
2.1.4. Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit (ANGEM)	55
2.1.4.1 Micro crédit	55
2.1.4.2. Conditions d'éligibilité (ANGEM).....	56
2.1.4.3. Les types de financement ANGEM.....	56
2.2. Difficultés et entraves à l'entrepreneuriat en Algérie :	57
2.2.1. Les obstacles technologiques	58
2.2.2. Les obstacles de financement.....	58
2.2.3. Les obstacles macro-économiques	59
2.2.4. Les contraintes administratives	59
2.2.5. Les contraintes anthropologiques.....	59
Conclusion.....	60

Chapitre III :

Le financement de la micro entreprise par l'ANADE/BEA Tizi-Ouzou

Introduction	62
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil « agence BEA n°034 ».	63
1.1. Historique et organisation de l'organisme d'accueil « BEA ».....	63
1.1.1. Historique de la BEA	63
1.1.2. Direction de la Banque d'extérieure d'Algérie (BEA).....	64
1.1.3. Missions de la BEA.....	65
1.1.4 .Présentation de l'agence BEA N° 034 de Tizi-Ouzou	66
1.1.4.1. Création de l'agence n° 034.....	66
Section 2 : le financement triangulaire d'une micro entreprise par la BEA de Tizi-Ouzou.	
Agence N°034.....	68
2.1. Définition du financement triangulaire :.....	68
2.1.1. La structure financière du financement triangulaire.....	68

Table des matières

2.1.2 Le montage financière des projets.....	69
2.1.3. La bonification des taux d'intérêts.....	70
2.1.4. Aides financières :	70
2.1.5. Avantages fiscaux	70
a. Phase réalisation :	70
b. Phase exploitation.....	70
2.2. Le financement triangulaire : exemple d'application entre la BEA agence N°034 Tizi-Ouzou et ANSEJ EX ANADE	72
2.2.1. Les données de la micro entreprise sont représentées comme suit :	72
2.2.1.1. Les étapes de création d'une micro entreprise	72
2.2.2. Analyse financière de la micro entreprise	77
2.2.2.1. Structure d'investissement.....	77
2.2.2.2. Structure de financement du projet.....	78
2.2.2.3. Tableau d'amortissement de crédit bancaire établi par la banque	79
2.2.2.4. Le plan d'amortissement établi par la BEA.....	81
Conclusion	82
Conclusion générale	83
Bibliographie	87
Liste des tableaux	91
Liste des figures	91
Liste des schémas	91
Liste des annexes	91
Annexes	93
Table des matières	105

Résumé

La micro entreprise est considérée comme une cellule de création de la valeur, une source de satisfaction des besoins économiques et sociaux, un outil contribuant à la croissance économique et au développement régional.

En Algérie, comme dans d'autres pays, les ME constituent la grande partie du tissu économique. Ce qui fait que les pouvoirs publics mettent en place un ensemble de mesures et aides, pour encourager la création des micro entreprises qui contribuent de façon importante à la création d'emploi et donc à la résorption du chômage. Le gouvernement a mis en place, depuis les années 1990, un ensemble de dispositifs pour lutter contre la pauvreté et accorder, tel qu'ANSEJ EX ANADE, ANDI, CNAC et ANGEM.

Dans notre travail, nous avons recherché à examiner l'importance de financement combinant la banque (BEA) et le dispositif (ANADE) fait ressortir que ce financement est très important pour les jeunes promoteurs, nous pouvons dire que ce dernier est bien organisé et structuré afin de mieux réussir leurs missions de soutien et de financement de la création de micro-entreprise.

Mots clés : Micro-entreprise-BEA-ANADE-Financement Triangulaire.

Abstract

Micro enterprise is considered as a cell of wealth, a source of satisfaction to the economic and needs in terms of economic growth of regional development.

In Algeria, as in other countries, micro businesses make up the largest part of the economic fabric, which is why the public authorities put in place a set of measures and aids initiated simultaneously. To encourage the creation of very small businesses that contribute significantly to job creation and thus the elimination of unemployment. The government has put in place since the 1990 structural mechanisms are implemented to fight against poverty, such as ANSEJ EX ANADE, ANDI, ANGEM and CNAC.

In our work, we have sought to examine the importance of financing combining the bank (BEA) and the ANADE device shows that this financing is very important for young promoters, we can say that the latter is well organized and better succeed in their support and financing missions for the creation of micro-enterprises.

Keywords: Micro business-BEA-ANADE-Triangular Financing.