

République Algérienne Démocratique Et Populaire
Ministère De L'Enseignement Supérieur Et De La Recherche Scientifique
Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou
Faculté des sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des sciences économique



Mémoire de fin d'étude en vue d'obtention du diplôme de Master en sciences économiques

Spécialité : économie monétaire et financière

Thème :

Le financement de l'entrepreneuriat en Algérie
Cas : BADR et ANGEM de Tizi-Ouzou

Présenté par:

BOUNAR Lylia.

LABEHRI Siham

Dirigé Par :

Dr. HADJI Soumya.

Membres du jury :

Président : Dr. CHERIF Wahida. MCA UMMTO.

Examinatrice : Dr. DAKHANE Hassyna. MCB UMMTO.

Reportrice : Dr. HADJI Soumya. MCA UMMTO.

Date de soutenance : 16-06-2025

Année 2024-2025

Remerciements

Au terme de notre travail, nous remercions d'abord Dieu de nous avoir donné foi et volonté pour réaliser ce travail.

Nous remercions les membres du jury d'avoir accepté d'examiner notre travail.

Toute notre gratitude va vers notre encadrant S.HADJI pour ses orientations, ses conseils et ses remarques judicieuses.

Nous adressons également nos sincères remerciements à tout le personnel de l'ANGEM de Tizi-Ouzou et la BADR Banque, pour leur aide précieuse dans l'élaboration de ce travail, pour nous avoir ouvert leurs portes et accepté de partager leur expérience avec nous.

Nous remercions tous ceux qui ont participé à la réalisation de ce travail de près ou de loin.

Merci

Dédicace

Je dédie ce travail :

À mes très chers parents,

Je vous dédie ce mémoire en témoignage de ma profonde gratitude et de mon amour infini. Vous avez toujours été un pilier dans ma vie, me guidant avec sagesse, me soutenant dans les moments difficiles, et faisant d'innombrables sacrifices pour mon bien-être et ma réussite. Que Dieu vous protège, vous comble de santé, et vous accorde une longue vie pleine de bonheur et de sérénité.

À mes chères snurs, Samia, Katia et Sarah,

Merci pour votre tendresse, vos encouragements constants et votre présence bienveillante. Votre amour fraternel m'a toujours réconforté(e) et inspiré(e).

À mes chers frères, Moh, Said, Amar et Ali,

Votre soutien, vos conseils et votre confiance m'ont beaucoup apporté(e) tout au long de ce parcours. Je vous en suis profondément reconnaissant(e).

Enfin, à ma chère camarade et amie, Siham,

Lydia

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à ceux qui ont toujours été à mes côtés, dans les moments de doute comme dans les instants de réussite.

À mon papa, tout particulièrement, pour son amour inconditionnel, sa patience, ses sacrifices et ses conseils précieux qui ont toujours été une source d'inspiration et de force.

À ma maman, pour sa tendresse et ses prières silencieuses.

À mes frères Yidir. Salim, pour leur soutien et leur présence rassurante.

Ma camarade et amie Lyli

Et enfin à mon mari qui m'a tant soutenue durant toutes ses années. Merci à vous d'avoir cru en moi.

A la mémoire de ma grand-mère.

Siham

Liste des abréviations

AFIC : Association Française des Investisseurs en Capital

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

ANDI : Agence Nationale du Développement des Investissements

ANGEM : Agence Nationale de Gestion En Microcrédit ANSEJ: Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes AGR: Activités génératrices de revenus

BA : Business Angels

BADR : Banque d'agriculture et du développement rural.

CINSIS: Centre d'étude en investissement social ; institut italien de recherche socioéconomique

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CR : Capital-Risque

DA: dinars algérien

EURL: Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée

FEM : Fonds pour l'environnement mondial

FMI : Fonds Monétaire International

FGMMC: Fond de garantie mutuelle des micros crédits.

FNSEJ: Fonds nationale de soutien à d'emploi de jeunes.

INSEE: Institut national de la statistique et des études économiques

IBS: Impôt sur les bénéfices des sociétés

LF: lois de finances

MADR: Ministère de l'agriculture et du développement rural.

MTA: Ministère du tourisme et de l'artisanat.

ONS: Office national des statistiques

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

OMD : Objectifs du Millénaire pour le Développement

ONG : Organisation Non Gouvernementale ONU : Organisation des Nations Unies PNR: prêt non rémunéré

PME : Petite et Moyenne Entreprise

RGPH: Recensement général de la population et de l'habitat.

R&D: Recherche et développement. SARL: société à responsabilité limitée. SAS: société par action simplifiée.

SNC: société à nom collectif.

TPE: très petite entreprise.

WCED : World Commission on Environment and Développement.

Chapitre I :

Tableau n°1 : L'entrepreneuriat vu sous l'angle	10
Tableau n°2 : Synthèse de trois angles de recherche sur l'entrepreneuriat	18

Chapitre II :

Tableau n°3 : Financement triangulaire ANADE.....	44
Tableau n°4 : Financement mixte ANADE.....	48
Tableau n°5 : Tableau récapitulatif des deux programmes de financement de l'ANADE....	53
Tableau n°6 : Répartition des crédits ANGEM accordés et l'emploi créé par genre (situation arrêtée au 31/12/2016)	55
Tableau n°7 : Evolution des nombres d'emplois créés dans le cadre de l'ANGEM 2005-2017	57
Tableau n°8 : Financement triangulaire CNAC	60
Tableau n°9 : Evolution des projets financés et d'emplois générés 2011/2016	68
Tableau n°10 : Evolution des dispositifs ANADE, ANGEM, CNAC et ANDI dans leur cadre de création d'entreprise d'emploi	68

Chapitre III :

Tableau n°11 : Tableau d'amortissement de crédit bancaire.....	94
Tableau n°12 : Tableau des comptes résultats-prévisionnels.....	97
Tableau n°13 : Tableau prévisionnel.....	99

Liste des figures

Figure n°1 : Répartition des projets financés dans le cadre du dispositif ANADE par secteur d'activité (situation arrêtée au 31/12/2016)	
Figure n°2 : Répartition des projets financés par genre (situation arrêtée au 31/12/2016)...	48
Figure n°3 : Evaluation des nombres des PME créé et d'emplois générés (situation arrêtée au 31/12/2016)	
Figure n°4 : Répartition des crédits octroyés par type de financement (situation arrêtée au Février 2017)	55
Figure n°5 : Répartition des crédits octroyés au secteur d'activité dans le cadre du dispositif ANGEM (situation arrêtée au Février 2017)	56
Figure n°6 : Evolution du nombre d'emploi créé par l'ANGEM (situation arrêtée au 2017)	58
Figure n°7 : Répartition des projets financés par secteur d'activité (situation arrêtée au 31/12/2016)	61
Figure n°8 : Répartition des projets financés par genre dans le cadre de la CNAC (situation arrêtée au 31/12/2016)	63
Figure n°9 : Evolution des projets financés et d'emplois générés dans le cadre du dispositif CNAC 2004/2016.....	64
Figure n°10 : Répartition du nombre d'entreprises créées par secteur d'activité 2002/2016	67
Figure n°11 : Répartition comparative des entreprises créées et d'emplois générés par les dispositifs concernés (situation arrêtée au 31/12/2016)	69
Figure n°12 : Organigramme générale de la BADR.....	77

Sommaire

Introduction générale	02
-----------------------------	----

Chapitre I : Aspects sur l'entrepreneuriat

Introduction	07
--------------------	----

Section 01 : Généralité sur l'entrepreneuriat	08
---	----

Section 02 : Définition des PME et les étapes clé pour la création	20
--	----

Conclusion	29
------------------	----

Chapitre II : Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

Introduction.....	31
-------------------	----

Section 01 : les modes de financement de l'entrepreneuriat	32
--	----

Section 02 : Le financement de l'entrepreneuriat en Algérie	40
---	----

Conclusion.....	71
-----------------	----

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

Introduction	73
--------------------	----

Section 1 : Présentation, Historique et Evolution de la BADR	74
--	----

Section 02 : Présentation de l'organisme d'accueil de l'ANGEM	81
---	----

Section 03 : Cas d'un projet financé par le dispositif ANGEM.....	91
---	----

Conclusion	103
------------------	-----

Conclusion Générale	104
---------------------------	-----

Bibliographie

Annexe

Introduction générale

Introduction générale

Dans un monde en perpétuelle mutation, marqué par la mondialisation des échanges, l'essor des nouvelles technologies, la transition vers l'économie du savoir et les défis socio-économiques croissants, l'entrepreneuriat s'impose de plus en plus comme un levier stratégique de développement. Il joue un rôle fondamental dans la création de richesses, la réduction du chômage, la diversification économique, la stimulation de l'innovation et la promotion du développement durable. Conscients de cette réalité, de nombreux pays, qu'ils soient développés ou en voie de développement, ont adopté des politiques publiques ambitieuses pour encourager l'initiative privée, notamment par le biais de la création et du soutien aux Petites et Moyennes Entreprises (PME), considérées comme le moteur de la croissance économique locale et nationale.

Dans ce contexte, l'Algérie, dotée d'un important potentiel humain, d'une jeunesse nombreuse et créative, ainsi que de ressources naturelles considérables, n'a pas échappé à cette tendance. Depuis les années 2000, l'État algérien a multiplié les réformes et les dispositifs de soutien à l'entrepreneuriat, en mettant en place plusieurs institutions spécialisées (comme l'ANGEM, l'ANSEJ, la CNAC, etc.) et en favorisant l'émergence d'un tissu entrepreneurial à travers la simplification des démarches administratives, la formation, et surtout le financement.

Cependant, malgré cette volonté politique affichée et les efforts consentis, le paysage entrepreneurial algérien reste confronté à de nombreuses difficultés structurelles et conjoncturelles. Le tissu des PME demeure fragile, avec un taux de pérennité faible, une contribution limitée au PIB, et une faible intégration dans les chaînes de valeur industrielles ou exportatrices. Parmi les principaux freins identifiés, l'accès au financement reste un obstacle majeur. En effet, bon nombre de porteurs de projets – notamment les jeunes et les femmes – peinent à réunir les fonds nécessaires pour lancer ou développer leurs activités. Ce blocage est lié à plusieurs facteurs, notamment les exigences rigides des banques en matière de garanties, la faible couverture géographique des établissements financiers, le manque d'accompagnement individualisé, ainsi qu'une méconnaissance des dispositifs disponibles.

En parallèle, les instruments classiques de financement (comme le crédit bancaire) ne sont pas toujours adaptés aux besoins spécifiques des jeunes entreprises ou des startups à fort potentiel d'innovation. De plus, les mécanismes de financement alternatifs (tels que le capital-risque, les business angels, ou le crowdfunding) restent très peu développés en Algérie.

C'est dans cette optique que s'inscrit le présent mémoire, qui vise à étudier la problématique cruciale du financement de l'entrepreneuriat en Algérie. L'objectif principal est de comprendre comment les dispositifs existants, en particulier ceux mis en œuvre par des institutions comme l'ANGEM et la BADR, participent à soutenir les porteurs de projets et à favoriser un entrepreneuriat viable et pérenne. En adoptant une approche analytique et empirique, ce travail cherche à évaluer l'efficacité de ces dispositifs, à identifier leurs limites, et à proposer des pistes d'amélioration.

L'étude de cas portant sur les antennes de l'ANGEM et de la BADR à Tizi-Ouzou constitue un terrain d'analyse concret et pertinent, permettant de confronter les politiques

publiques aux réalités du terrain. Il s'agira d'observer comment ces institutions accompagnent les entrepreneurs locaux, quelles sont les perceptions de ces derniers, et dans quelle mesure les mécanismes financiers proposés répondent véritablement à leurs besoins.

À travers cette démarche, ce mémoire ambitionne de contribuer à une meilleure compréhension des défis liés au financement entrepreneurial en Algérie, tout en mettant en lumière les opportunités d'amélioration pour renforcer l'écosystème entrepreneurial national et régional.

L'importance stratégique du financement dans le processus entrepreneurial n'est plus à démontrer. Il constitue la pierre angulaire de tout projet économique, en permettant de transformer une idée en une réalité opérationnelle. Sans financement adéquat, même les projets les plus prometteurs risquent de rester à l'état de concept. Ainsi, l'accès aux ressources financières conditionne directement la capacité d'un entrepreneur à démarrer, à croître, à innover et à résister aux chocs du marché. C'est pourquoi, dans la littérature économique, le financement est reconnu comme l'un des principaux facteurs de succès (ou d'échec) des entreprises, particulièrement pour les PME qui manquent souvent de fonds propres et de garanties solides.

En Algérie, malgré la multiplication des mécanismes publics d'appui à la création d'entreprise, de nombreux jeunes diplômés, chômeurs ou travailleurs du secteur informel, peinent encore à concrétiser leurs ambitions entrepreneuriales. Les banques, traditionnellement prudentes, continuent de privilégier les projets jugés « sûrs » et bien garantis, au détriment des jeunes entreprises à fort potentiel mais à risque élevé. En parallèle, les dispositifs étatiques, bien qu'utiles, souffrent souvent de lourdeurs administratives, d'un manque de coordination entre les acteurs et d'une faible culture de l'évaluation. Ce décalage entre les besoins réels des entrepreneurs et les réponses institutionnelles crée une frustration croissante chez les jeunes porteurs de projets, qui se sentent peu écoutés, mal orientés et insuffisamment accompagnés.

C'est précisément ce constat qui justifie le choix du thème de ce mémoire. Le financement de l'entrepreneuriat ne peut être étudié indépendamment du contexte socio-économique algérien, de son cadre réglementaire, ni des acteurs institutionnels impliqués. L'objectif est donc d'aller au-delà d'une analyse purement théorique pour proposer une lecture concrète et contextualisée du financement entrepreneurial, en tenant compte à la fois des politiques publiques et des retours du terrain. L'étude de cas portant sur l'ANGEM (Agence Nationale de Gestion du Microcrédit) et la BADR (Banque de l'Agriculture et du Développement Rural), toutes deux implantées à Tizi-Ouzou, permettra d'évaluer, dans un cadre local, la manière dont ces dispositifs sont appliqués, perçus et vécus par les bénéficiaires.

Ainsi, face à l'importance croissante de l'entrepreneuriat dans les stratégies de développement économique et social, et face aux défis persistants du financement dans le contexte algérien, il devient essentiel de se poser la question suivante :

Comment les dispositifs publics de financement, notamment ceux qui mis en œuvre par l'ANGEM et la BADR, participent-ils au développement de l'entrepreneuriat en Algérie ?

C'est à cette question que nous tenterons de répondre au fil de ce mémoire, à travers une démarche analytique, structurée selon trois grands axes.

De ce fait, plusieurs questions se posent :

- Quelles sont les dispositifs de financement mis en place par l'Etat Algérienne pour a bien mener le projet des entrepreneurs ?
- Comment les dispositifs de financement en Algérie contribuent-ils à encourager la création d'entreprises chez les jeunes entrepreneurs ?
- Quels sont les éléments de succès observés dans les financements octroyés par l'ANGEM et la BADR à Tizi-Ouzou ?
- Comment les acteurs publics et privés peuvent-ils collaborer pour favoriser un environnement financier favorable à l'innovation entrepreneuriale ?

Hypothèses de recherche

1. **H1** : Les dispositifs publics de financement, tels que ceux proposés par l'ANGEM et la BADR, contribuent de manière significative à la création d'entreprises et à la réduction du chômage chez les jeunes à Tizi-Ouzou.
2. **H2** : L'accompagnement non financier (conseil, suivi, formation) fourni par les structures de financement améliore les chances de survie et de croissance des projets financés.
3. **H3** : L'accès aux financements de l'ANGEM et de la BADR est perçu positivement par les porteurs de projets, malgré certaines contraintes administratives.
4. **H4** : Les mécanismes de financement en place sont globalement adaptés aux besoins spécifiques des jeunes entrepreneurs dans la région étudiée.

Méthodologie de la recherche

Pour répondre à la problématique de cette étude, nous avons adopté une approche méthodologique qualitative. Cette approche se justifie par la nature même du sujet, qui exige une compréhension approfondie des mécanismes de financement publics en Algérie et de leur rôle dans la promotion de l'entrepreneuriat. Elle permet également d'explorer les pratiques institutionnelles sur le terrain, les perceptions des différents acteurs concernés ainsi que les dynamiques locales, à travers un focus particulier sur les institutions de financement que sont l'ANGEM et la BADR, implantées dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

La méthode retenue est celle de l'étude de cas, jugée pertinente pour analyser en profondeur un phénomène dans un contexte spécifique. Cette méthode permet de cerner les actions mises en œuvre par les institutions étudiées, d'évaluer leurs résultats et d'identifier les éventuelles limites rencontrées dans le financement des initiatives entrepreneuriales.

La population cible de cette recherche est constituée, d'une part, des agents et responsables de l'ANGEM de Tizi-Ouzou, ainsi que des cadres de la BADR intervenant dans les opérations de financement, et d'autre part, des porteurs de projets et entrepreneurs ayant bénéficié des dispositifs proposés par ces deux institutions.

Afin de collecter les données nécessaires à notre analyse, plusieurs outils ont été mobilisés. Des entretiens semi-directifs ont été menés auprès du personnel encadrant au sein de l'ANGEM et de la BADR afin de recueillir des informations qualitatives sur leurs pratiques et perceptions. Une analyse documentaire a été réalisée à partir de rapports institutionnels, de textes réglementaires, de statistiques officielles et d'études antérieures relatives au financement de l'entrepreneuriat en Algérie

Ce mémoire s'articulera autour de trois chapitres. Le premier chapitre portera sur les aspects conceptuels et théoriques de l'entrepreneuriat, avec une mise au point sur les PME, leur rôle économique, et les étapes clés de leur création. Le second chapitre abordera les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat en Algérie, en détaillant les différentes sources de financement disponibles, qu'elles soient publiques, privées ou alternatives, et en analysant leur efficacité. Enfin, le troisième chapitre sera consacré à une étude de terrain sur l'expérience du financement entrepreneurial à Tizi-Ouzou à travers l'ANGEM et la BADR. Cette étude de cas permettra de mettre en lumière les bonnes pratiques, les dysfonctionnements éventuels, et les perspectives d'amélioration.

Ainsi, ce mémoire vise non seulement à offrir une meilleure compréhension des problématiques de financement de l'entrepreneuriat en Algérie, mais aussi à proposer quelques pistes de réflexion susceptibles d'améliorer l'efficacité des dispositifs existants, dans l'optique de construire un écosystème entrepreneurial plus dynamique, inclusif et résilient.

Cadre spatial et temporel

L'étude de cas a été réalisée au sein de la direction régionale de la BADR de la wilaya de TIZI OUZOU, en raison de sa représentativité et de la disponibilité des données.

La période couverte s'étend de MARS à MAI 2025, permettant d'analyser les actions entreprises et leurs effets sur une durée suffisante.

Chapitre I :

Aspects sur l'entrepreneuriat

Introduction

L'entrepreneuriat est devenu aujourd'hui un enjeu majeur pour la quasi-totalité des pays. L'ensemble des avantages qu'il génère justifie énormément l'intérêt croissant qu'il suscite. Par ailleurs, en plus de sa contribution dans la création d'emploi, dans l'innovation et le renouvellement du tissu économique, l'entrepreneuriat peut présenter de l'intérêt pour les individus qui peuvent trouver dans des situations entrepreneuriales et plus particulièrement dans la création d'entreprise des sources de satisfaction.

A l'issue de ce chapitre nous allons essayer de contribuer à une meilleure connaissance dans le domaine de l'entrepreneuriat et établir un profil des entrepreneurs privés permettant ainsi d'identifier les conditions d'apparition et de développement de l'esprit d'entreprise, source d'idées projets, et de présenter les opportunités environnementales favorisant la création.

SECTION 01 : Généralité sur l'entrepreneuriat

Lorsqu'on parle d'entrepreneuriat, on fait référence au fait de démarrer une activité dont on est soi-même l'initiateur. Plus concrètement, on peut dire qu'entreprendre désigne le fait de créer et de développer une entreprise et de donner naissance à un projet.

1. Historique de l'entrepreneuriat¹

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui a toujours signifié diverses choses au fil du temps. Aujourd'hui, cependant, les experts s'accordent à dire que le terme est étroitement lié à la création d'entreprise. De plus, son histoire sera intégrée à l'évolution de l'entreprise en démarrage.

Au fil du temps, on s'aperçoit qu'au Moyen Âge, le terme d'entrepreneur désignait les gérants de grands chantiers qui utilisaient l'argent d'autrui pour réaliser des travaux de construction. À partir du XVIIe siècle, il désignait une personne motivée par la volonté pour répondre aux besoins des consommateurs en organisant de manière proactive et des ressources pour un gain personnel.

Le profit, le revenu de l'entrepreneur, a été considéré comme une récompense pour les risques qu'il prend et l'incertitude de ses actions sur le marché. Lors de la révolution industrielle du XVIIIe siècle, le terme entrepreneur désignait les inventeurs de nouvelles technologies qui empruntaient de l'argent aux banques pour construire des usines afin de rentabiliser leurs inventions, et c'est à partir de cette période qu'émerge l'entrepreneur moderne.

Du XIXe siècle au milieu des années 1970, avec la vague de concentration financière, les progrès technologiques et la naissance des sociétés anonymes, la gestion d'entreprise nécessitera des managers expérimentés. Les maîtres industriels qui animent le capitalisme industriel seront aussi au niveau entrepreneurial.

A partir des deux dernières décennies du XXème siècle, un entrepreneur sera identifié comme toute personne aux premiers jours d'une entreprise, quelle que soit sa taille ou son secteur d'activité, les nouveaux entrepreneurs seront des indépendants, des propriétaires dirigeants de PME, des managers de sociétés multinationales Gérant ou propriétaire d'une micro-entreprise. C'est là qu'émerge le capitalisme entrepreneurial.

2. Définition de l'entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est la prise de risque financière pour réaliser un projet qui peut générer un revenu.

Fayolle (2005). Le processus entrepreneurial est ici celui de création d'entreprise qui peut être scindé en trois phases : le déclenchement l'engagement total de l'entrepreneur et le survie-développement du projet « *nouvelle entreprise* ». ²

Pour comprendre le phénomène d'entrepreneuriat, nous retenons la synthèse présentée par **Danjou**, qui selon elle l'entrepreneuriat est un champ de recherche caractérisé par trois

¹ Ziar Nabil, le développement de la petite et moyenne entreprise en Algérie, communication à un séminaire à l'université de Laghouat.

² Alain Fayolle, « introduction à l'entrepreneuriat », Edition Dunod, Paris, 2005, p23.

Chapitre I : Aspects sur l'entrepreneuriat

grands aspects : l'acteur, l'action et le contexte entrepreneurial ; voir (tableau synthétique n°01).¹

● **Le contexte entrepreneurial :**

L'étude de contexte entrepreneurial fait apparaître la relation qui existe entre l'activité entrepreneuriale et son environnement socio-économique : Quel est le contexte économique, culturel et social favorise l'entrepreneuriat ?

● **L'entrepreneur (l'acteur) :**

L'entrepreneur est l'acteur du processus entrepreneurial, plusieurs auteurs ont étudié les caractéristiques de ce dernier en premier lieu car c'est lui l'initiateur de l'évènement (l'acte entrepreneurial).

Selon les chercheurs, la compréhension du champ de l'entrepreneuriat nécessite la connaissance de son acteur qui est l'entrepreneur, en étudiant ses caractéristiques psychologiques, personnelles et démographiques ; « une personne qui prend l'initiative de rassembler d'une relative autonomie et la personne qui eu l'idée la dirige t en prend le risque ».

● **L'action (L'activité entrepreneuriale) :**

Que fait l'entrepreneur ? Une question principale qui doit avoir une réponse.

Selon Gamer (1988) « la recherche sur l'entrepreneuriat devrait se focaliser sue ce que fait l'entrepreneur et non sur ce qu'il est »

Considéré comme acteur, l'entrepreneur réalise un certain nombre d'action tels que :

La création d'une activité nouvelle, la détection des opportunités, l'élaboration d'une stratégie lui permettant un meilleur fonctionnement pour la réalisation de ses objectifs. On s'intéresse ici aux taches et activités réalisées pour la création des organisations, comment les organisations naissent elles ? que font les entrepreneurs pour les créer, quel est leur rôle ?

Tableau synthétique n°01 : L'entrepreneuriat vu sous l'angle

L'entrepreneuriat vu sous l'angle			
	Du contexte : Effet et conditions de L'entrepreneur	De l'acteur : l'entrepreneur	De l'action : le management Entrepreneuriale Le processus entrepreneurial
Questions clés	-Quel est le rôle de l'entrepreneur dans la régulation et le développement des activités économiques ? -Qu'est ce qui favorise le développement d'activités	-Qui est l'entrepreneur ? en quoi est-il différent des autres créateurs ?-Des autres en général ? quel est son profil ? Psychologique ? Pourquoi devient-il entrepreneur ? Pourquoi crée-t-il ? qu'est ce	Qu'est-ce qui caractérise un projet d'entrepreneur ? Quelles sont les tâches-clés nécessaires pour établir avec succès une nouvelle organisation ? en quoi diffèrent-elles de celles

¹ Mille ANTITENE NAIMA, financement de l'entrepreneuriat féminin en Algérie, option économie monétaire et bancaire, Promotion 2021, P7

Chapitre I : Aspects sur l'entrepreneuriat

	<p>entrepreneuriales (facteurs incitatifs économiques et socioculturels) ?</p> <p>-Quels groupes, dans une société, sont le plus susceptibles de «produire »des entrepreneurs ?</p>	<p>qui le fait agir ? Quelles sont les caractéristiques des entrepreneurs Qui réussissent ? Qui échouent ?</p>	<p>requis par la gestion courante de l'entreprise ?</p> <p>Comment un projet est-il entrepris ? Comment créé-t-on une entreprise ?</p> <p>Comment naissent les organisations ?</p>
Disciplines de base	<p>Economie</p> <p>Sociologie, anthropologie</p> <p>Ecologie des populations</p>	<p>Psychologie</p> <p>Théorie managériales (déterminante managements)</p>	<p>Théorie des organisations (perspective de l'adaptation).</p> <p>Théorie managériales (stratégie et principe d'action)</p>
Angle de vue	<p>Entreprenariat et une fonction qui joue un rôle moteur dans la croissance.</p> <p>L'entreprenariat et un évènement induit par des facteurs socioculturels.</p>	<p>L'entreprenariat est « incarne »</p> <p>Il est appréhendé comme le comportement Dun individu ayant des motivations des traits de personnalité et particulier</p>	<p>L'entrepreneur est « désincarne ». il est présenté comme un comportement qui se décline e un ensemble d'actions.</p>
Contribution	<p>Importance du rôle de l'entrepreneur dans le développement économique</p> <p>Importance de forces contextuelles.</p>	<p>Importance de l'individu.</p>	<p>Importance de processus qui met en jeu de nombreuses variables.</p>
Définition et type	<p>« un entrepreneur est quelqu'un de spécialise dans la prise de décisions relatives à la coordination de ressources rares » (casson, 1991, p .22)</p>	<p>« l'entrepreneurship est une réponse créative, une habileté à percevoir de nouvelles perspectives, à faire des choses nouvelles, à faire différemment les choses existantes » (Toulouse, 1988, p.21)</p>	<p>« l'entrepreneuriat est la création de nouvelles organisations » (Gartner, 1988, p .26)</p>

Source : DANJOU isabelle. *Entreprendre : la passion d'accomplir ensemble*. Paris : L'Harmattan, 2004 p116.

3. La conception et principe de l'entrepreneuriat :

A travers une synthèse des recherches en entrepreneuriat ; l'entrepreneuriat est un phénomène complexe, diversifié et subdivisé en trois approches : une approche fonctionnelle, une approche basée sur l'individu et une troisième basée sur le processus. Ces différentes approches ont connu un développement suivant différentes connotations que le concept de l'entrepreneuriat a pu revêtir avec le temps.

3.1. L'approche fonctionnelle :

L'approche fonctionnelle s'intéresse aux fonctions de l'entrepreneur. Les économistes s'attachent à décrire des fonctions remplies par l'entrepreneur. L'hypothèse de base consiste à établir que l'entrepreneur ; joue ou ne joue pas un rôle important dans la croissance économique. Cette approche s'inspire profondément du positivisme de **Fayolle**.

Dans le cadre de cette approche fonctionnelle, l'entrepreneuriat est abordé sous l'angle de la contribution de l'entrepreneur au développement économique. Cette idée est considérée présente comme la composante majeure de l'entrepreneuriat.

Bygrave, Hofer (1991) et **Gartner (1985)** ont leur analyse sur l'entrepreneuriat sous l'angle de la création d'une organisation génératrice de richesse. Cette approche économique se donne pour objet de saisir l'impact de la création de l'entreprise et le rôle des entrepreneurs dans le développement socio-économique.

3.2. L'approche basée sur l'individu

L'approche basée sur l'individu est mobilisée depuis le début des années cinquante. Elle s'intéresse aux caractéristiques personnelles, aux traits des individus entrepreneurs et aux entrepreneurs potentiels. L'hypothèse de base consiste à établir que l'entrepreneur est différent des non-entrepreneurs. Cette approche s'inscrit à la fois de positivisme et de la sociologie compréhensive. Les éléments déterminants sont les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur, ses traits de personnalité, ses motivations, ses comportements et ses trajectoires sociales.

L'approche par le trait a dominé jusqu'au milieu des années 1980, spécialistes des sciences de comportement qui ont cherché à répondre à ses questions « What and Who ? » (Qui sont les entrepreneurs ? pourquoi entreprennent-ils ?)

3.3. L'approche basée sur le processus

L'approche basée sur le processus est développée le début des années quatre-vingt-dix. Il s'agit de s'intéresser à la création d'une nouvelle activité ou d'une nouvelle organisation.

Celle-ci s'inspire à la fois de positivisme et de constructivisme.

Cette approche répond à la question « HOW », comment ? Par qui avec quelle effet les opportunités de créer des biens et services futurs sont découvertes, évaluées et exploitées.

L'intérêt accordé au processus entrepreneuriaux est de plus en plus marqué dans le domaine de l'entrepreneuriat. L'analyse des processus entrepreneuriaux permet, en effet, de cerner le

phénomène entrepreneuriale à partir de l'entrepreneur, dans ce rapport avec l'ensemble de système sociale. Ce rapport essentiellement dynamique, déterminant, structurer et structurant, constamment construit et déconstruit dans une dialectique entrepreneur / société.

Le tableau suivant résume la recherche sur l'entrepreneuriat selon les trois approches fondamentales : l'approche fonctionnelle, l'approche sur l'individu (approche comportementale) et l'approche par le processus

4. Le concept dominion de l'entrepreneuriat¹ :

Alain Fayolle et Vestraete (2005) identifient quatre paradigmes, qui permettent de cerner le domaine de la recherche en entrepreneuriat

4.1 Paradigme de l'opportunité d'affaires :

Il repose sur l'idée que l'entrepreneuriat est un processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités. La construction de ce paradigme s'inspire largement des travaux de Schumpeter (1935) et de Kirzner (1973). Schumpeter souligne l'importance de l'innovation qui constitue l'entrepreneuriat, tandis que Kirzner met en évidence l'importance de la découverte d'opportunité dans les marchés. L'ensemble de ces travaux ont en commun la mise en évidence de l'entrepreneur comme étant un acteur à la recherche d'opportunité et de profit. Pour Venkataraman (2000) , le processus découverte-évaluation et exploitation de l'opportunité est associé à des individus (découvreurs, évaluateurs et exploiters). Cette vision examine l'apparition d'une activité économique nouvelle, qui n'est pas forcément associée à l'émergence d'une nouvelle organisation. Une activité peut être qualifiée de nouvelle soit parce qu'elle rassemble de manière inédite des idées déjà existantes, soit parce qu'elle introduit une nouvelle idée qu'elle combine avec des idées déjà présentes. Cette perspective suppose que les opportunités existent intrinsèquement et qu'il suffit de les identifier pour les exploiter et les convertir en réalités économiques.

Par contre pour Alain Fayolle, l'opportunité entrepreneuriale se construit au cours du processus de création de l'activité et non pas qu'elle est le point de départ qu'il faut découvrir de ce processus.

4.2 Le paradigme de la création :

Le paradigme de la création de valeur met en lumière le rôle central de la création de valeur dans le domaine de l'entrepreneuriat. Selon Bruyat, s'inspirant des travaux de Gartner (1993), l'objet d'étude dans ce domaine est la relation entre l'individu et la création de valeur. L'entrepreneur est considéré comme un élément essentiel à l'émergence du résultat, et réciproquement, le résultat est nécessaire à l'existence de l'entrepreneur. En d'autres termes, la valeur générée par un projet ne peut être créée qu'avec l'intervention de l'individu, et ce dernier ne peut être qualifié d'entrepreneur tant que la création de valeur n'a pas eu lieu.

Cette relation peut être définie de la manière suivante : l'individu est indispensable à la création de valeur, il en détermine les modalités de production, son ampleur, etc. Il est l'acteur principal de ce processus. Le support de la création de valeur, tel qu'une entreprise, appartient à l'individu, et donc nous avons : Individu création de valeur. La création de valeur, à travers son support, influence l'individu qui se définit en grande partie par rapport à elle. Elle occupe une place significative dans sa vie (ses activités, ses objectifs, ses moyens, son statut social, etc.) et peut modifier ses caractéristiques (compétences, valeurs, attitudes, etc.). Ainsi, nous avons : Création de valeur individu.

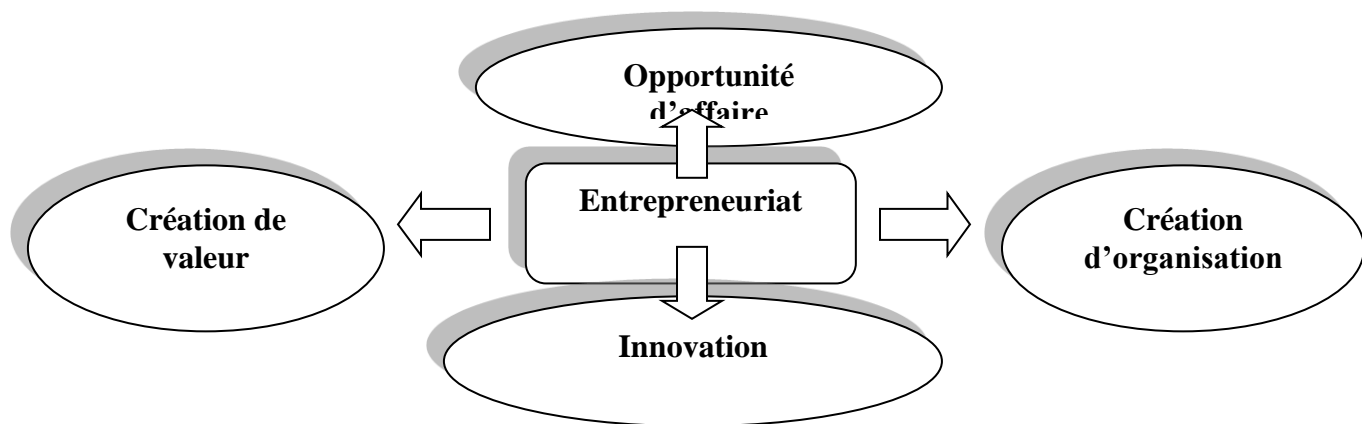
¹ Frank, Julien, *Entreprendre « introduction à l'entrepreneuriat »*, 2018, P33

4.3 Le paradigme de l'innovation :

Le paradigme de l'innovation a été tardivement abordé par la théorie économique. Parmi les premiers penseurs à s'y intéresser figure Joseph Schumpeter, pour qui une entreprise innovante bouleverse les conditions de concurrence en créant un avantage compétitif. André Julien et Michel Marchesnay ont souligné que l'innovation est le moteur de l'entrepreneuriat, constituant son fondement en nécessitant de nouvelles idées pour proposer des biens ou services inédits, réorganiser une entreprise, ou encore introduire de nouvelles méthodes de production, de distribution ou de vente. Ainsi, l'innovation représente la création d'une entreprise différente, la transformation d'un produit, ou l'introduction de nouvelles pratiques commerciales. Cette fonction innovante confère à l'entrepreneur un rôle crucial dans le développement économique, l'obligeant à rechercher les sources d'innovation, à être attentif aux changements et aux opportunités créatives, tout en maîtrisant les principes nécessaires à la mise en œuvre réussie de ces innovations

4.4 Le paradigme de la création d'une organisation :

Le paradigme de la création d'une organisation selon la conception de Gartner (1995) met en avant l'entrepreneuriat comme étant l'acte de créer une nouvelle entité. Son approche se concentre principalement sur le concept d'émergence organisationnelle, distinguant ainsi la création d'une organisation des autres phénomènes organisationnels. Cette vision est illustrée par une citation de Collins et Moore (1964), mettant en lumière la capacité des entrepreneurs à transformer leurs aspirations en actions concrètes à travers la création d'une entreprise. Selon cette perspective, l'étude de l'entrepreneuriat se focalise sur la genèse de nouvelles entités, c'est-à-dire sur les actions déployées par le créateur pour mobiliser et combiner des ressources en vue de concrétiser une opportunité sous forme de projet. Pour Vestraete (1999), l'entrepreneuriat est perçu comme un système complexe et un modèle organisationnel particulier inspiré par un entrepreneur. Ce dernier agit pour donner forme, au sein de la structure, à sa vision de l'organisation, rendant ainsi indispensable l'étude des activités permettant à un individu de créer une nouvelle entité.



Source : Fayolle et Verstraet, 2005, P55

5. L'importance de l'entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est principalement basé sur trois points à savoir :

5.1 Entrepreneuriat et croissance économique :

L'entrepreneuriat est un des facteurs important pour une économie en pleine croissance. Les entrepreneurs jouent un rôle fondamental dans une économie de marché mais aussi dans toute autre économie.

Ils jouent un rôle important dans le renouvellement du parc d'entreprises. Nécessaires au développement économique, à la création d'emplois, les entreprises nouvelles aujourd'hui ne sont pas assez nombreuses.

5.2 Entrepreneuriat et l'innovation :

L'entrepreneuriat et l'innovation sont fortement reliés. Cela a été démontré par J. Schumpeter. Ce dernier a parlé de « destruction créatrice » qui résulte de l'innovation.

L'innovation est un des éléments fondamentaux de la croissance économique. Les nouvelles entreprises innovantes vont pousser les autres entreprises à être plus performantes du fait de la concurrence.

Compte tenu de l'importance des entrepreneurs pour l'économie, il faut promouvoir l'esprit d'entreprendre auprès de la population, notamment auprès des jeunes, pour qu'ils soient les futurs entrepreneurs.

5.3 L'entrepreneuriat dans le contexte du développement territorial :

Il contribue à l'évolution technologique et à la compétitivité à travers l'innovation de plus il participe à la vitalité des territoires (l'attractivité du territoire, création d'emploi de la main d'œuvre locale, mise à la disposition de la population de nouveaux produits et de nouveaux services

6. Les avantages de l'entrepreneuriat :

6.1 Travailler par passion :

La création d'entreprise permet de trouver un emploi qui correspond parfaitement à sa passion ou à son centre d'intérêt. Ainsi, on peut prendre du plaisir au travail ce qui est un avantage considérable. Travailler par passion est une source de motivation ordinaire.

6.2 Donner du sens à ce que l'on fait :

Donner du sens à ce que l'on fait en créant une entreprise, vous vous fixerez des objectifs clairs et agirez dans le but de satisfaire vos clients; ainsi donc vous redonnerez du sens à votre travail.

6.3 Acquérir de l'expérience :

Il s'agit de la liberté d'organiser son temps mais aussi de la liberté de refuser.

6.4 Etre plus libre :

Le fait de carrer son entreprise permet d'acquérir bien plus de connaissances et de compétences que lorsqu'on est salarié. En effet, diriger une entreprise permet de toucher à tout: Marketing, gestion, communication, management, logistique... car la moindre difficulté obligera à rechercher.

6.5 Les avantages financement :

Un chef d'entreprise gère sa trésorerie et ses priorités financières comme il veut, si son entreprise connaît le succès, il sera libre de se verser le salaire qui lui convient et de faire varier sa rémunération d'un mois à l'autre comme il l'entend

7. Les risques de l'entrepreneuriat :

L'entrepreneuriat est long chemin semé d'obstacles :

7.1 La recherche du capital :

Au début d'une activité entrepreneuriale, les entrepreneurs sont souvent à la recherche d'un capital qui leur permettra de subvenir aux frais de départ comme achat de matériel, la location des lieux, le lancement de l'activité, les frais de marketing.

Pour résoudre ce problème : L'entrepreneur peut faire une demande de crédit en présentant son projet à une banque qui peut donner un crédit en échange d'un certain pourcentage dans votre entreprise.

7.2 La surcharge au travail :

La surcharge de travail fait partie d'un des problèmes majeurs des entrepreneurs. L'entrepreneur a tendance à ne pas compter ses heures de travail. Par conséquent il passe moins de temps avec ses amis sa famille.

Pour résoudre ce problème : L'organisation est la clé. L'entrepreneur doit apprendre à gérer son temps. Il doit se focaliser sur les objectifs, définir des tache précises avec des termes précis. Une planification précise lui permettra d'avoir beaucoup de temps libre

7.3 La clientèle :

Au début il n'est pas toujours facile de se faire sa clientèle, le temps de se faire connaître par le public peut prendre du temps et de l'argent.

Pour résoudre ce problème : Il est devenu plus facile de se faire connaître par le public de nos jours grâce au digital, aux réseaux sociaux: facebook, linkendin, twitter, instagram. Ces réseaux sociaux qui ont des bases importantes qui permettent de toucher votre cible. Il suffit maintenant quelles plates-formes sont préconisées par votre niche.

7.4 Retards de paiement client :

Les entrepreneurs ont du mal à percevoir le paiement de leurs clients dans les temps. Ce petit problème peut entraîner les difficultés financières graves.

Pour résoudre ce problème : L'organisation est importante. Un logiciel de facturation comme kiwili peut aider à être organisé. Un outil de facturation et de gestion permet de suivre le montant des recettes en suspens que vous devez percevoir et ajuster vos dépenses en fonction des sommes perçues. Ainsi vous pouvez anticiper en cas de difficultés dans votre budget.

7.5 Le moral et le sentiment de solitude :

L'inconvénient d'un entrepreneur est d'être seul face aux problèmes qu'il peut rencontrer. Il est le seul homme à prendre des décisions, il est responsable des décisions qu'elles soient négatives ou positives et face à ces problèmes le moral peut en pâtir.

Pour résoudre ce problème: La solution idéale ici est le réseautage c'est-à-dire aller à la rencontre de vos pairs et échanger avec eux. L'élargissement de votre réseau va vous permettre de se socialiser et d'apprendre sur les embûches que ces entrepreneurs ont rencontrées. Ainsi, l'entrepreneur saura comment éviter ces erreurs dans le futur

7.6 Gestions des frais de l'entreprise et flux de trésoreries :

L'échec des entrepreneurs est souvent causé par la mauvaise gestion du budget

Pour résoudre ce problème: Le mot maître est l'anticipation: l'entrepreneur doit essayer d'anticiper les imprévus qu'il risque de rencontrer, il doit contrôler les comptes clients et fournisseurs et ces comptes doivent être à jour afin de mieux gérer le budget de l'entreprise

Chapitre I : Aspects sur l'entrepreneuriat

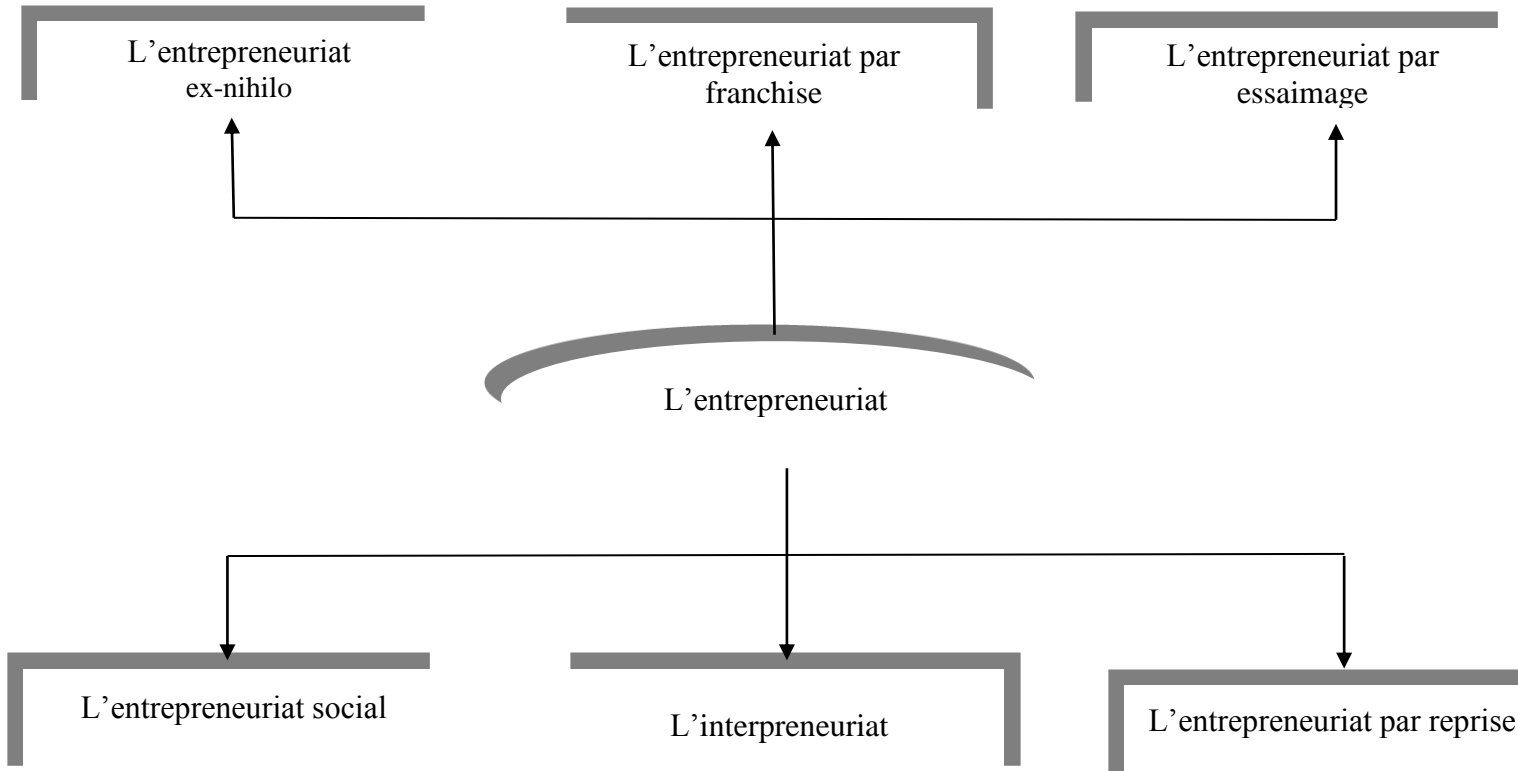
Tableau n°02 : Synthèse des trois angles de recherche sur l'entrepreneuriat

Question principale	What (approche fonctionnelle)	Who /Why (approche sur les individus)	How (approche sur le processus)
échelle de temps	200 dernières années	Depuis les années 50	Depuis le début des années 90
Domaine scientifique principale	Economie	Psychologie Sociologie Psychologie Cognitive anthropologie	Processus de création d'une nouvelle activité ou d'une nouvelle organisation
Paradigme dominant	positivisme	Positivisme Sociologie compréhensive	Constructivisme Positivisme
Méthodologie	Quantitative	Quantitative	Quantitative
Hypothèse de base	L'entrepreneur joue(ou ne joue pas) un rôle dans la croissance économique	Les entrepreneurs sont différents des non entrepreneurs	Les entrepreneuriaux sont différents les uns et les autres
Liens avec la demande sociale	Etat collectivités territoriens Responsable économique	Entrepreneurs potentiels Systèmes éducatif formateur	Entreprise, entrepreneurs potentiels éducateurs formateurs Structure d'accompagnement et d'appui des entrepreneurs

8. Les différents types de l'entrepreneuriat:

Les types de l'entrepreneuriat sont multiples. Parmi les plus récurrents : l'entrepreneuriat sociale, par essaimage, par reprise, ex-nihilo, la franchise et l'entrepreneuriat.

Schéma n°01 : Types de l'entrepreneuriat⁵



8.1. L'entrepreneuriat ex-nihilo

La création de l'entreprise ex-nihilo consiste à créer une entreprise à partir de rien, c'est-à-dire ni rachat de fonds de commerce, ni reprise d'entreprise ou d'activité, ni création de filiale ou de franchise.

8.2. L'entrepreneuriat par franchise

Est un système de commercialisation de produit, de service ou de technologie reposant sur une collaboration entre deux entreprises juridiquement et financièrement indépendantes. L'une est appelée « le franchiseur » et l'autre « le franchise ».

Le droit de commercialiser des produits ou de services conformément aux dispositions prévues dans le contrat

Le franchiseur reste propriétaire de la marque et du savoir-faire.

8.3. L'entrepreneuriat par essaimage

Créer une entreprise quand on est encore salarié et avec l'aide de son entreprise, la grande entreprise propose des mesures destinées à accompagner leurs salariés dans des créations d'entreprise.

⁵ Elaboré par nos soins

8.4. L'entrepreneuriat sociale

Le concept de l'entrepreneuriat sociale se caractérise principalement par la volonté de se mettre la performance économique au critère des intérêts généraux. Le profil n'est pas le but ultime de l'entreprise mais un moyen de réaliser des objectifs qui sont plus large dans les priorités sociale, sociétale ou environnementale.

8.5. L'interpreneuriat

L'intrapreneuriat est démarche de l'entrepreneuriat au sein même d'une entreprise existante. L'entreprise (souvent de taille moyenne ou grande) héberge et couvre les projets innovants qui naissent en son sein. L'interpreneuriat permet de valoriser le rôle et prise d'initiative des salariés, qui deviennent alors des « interpreneur ».

▪ Les caractéristiques de l'interpreneuriat

Emergence spontanée des initiatives des intrapreneuriales au sein des organisations. Elles naissent la croisée d'opportunités, d'excès en ressources de l'autonomie, initiative des individus.

Il contribue au renforcement de la croissance interne, à l'amélioration des capacités d'innovations de firmes et la motivation des employés.

En opposition aux pratiques d'innovations classiques qui sont coûteuses, lentes, rigides et un peu adaptées.

L'intrapreneur se distingue de l'entrepreneur dans le sens où il reste un employé de l'organisation.

8.6. L'entrepreneuriat par reprise

La reprise d'entreprise est une opération qui consiste à acheter une entreprise déjà existante cela implique donc d'après en d'appréhender tous ses éléments intra et extrinsèques notamment ses moyens financiers, humaines et de production.

Naturellement, le but de tous acheteur et de limiter le risque d'échec et de la reprise de société, et surtout, de pouvoir tirer un bénéfice.

SECTION 02 : Définition des PME et les étapes clé pour la création

Le développement de PME offre de nombreuses possibilités d'emplois, ce qui peut aider à baisser le taux de chômage et à faire face aux défis démographiques de population en pleine croissance. En outre, le développement du secteur des PME peut aider à renforcer la concurrence et la productivité et stimulera également la transformation structurelle, un secteur des PME sain étant associé à l'innovation et à une mise à niveau technologique.

En Algérie, le développement de la PME a connu un essor remarquable grâce à la politique d'aide mise en place par le pouvoir public en termes d'encadrement institutionnel,

Dans cette section je vais définir la PME selon la loi 2017, et quelques étapes clé qui mon apparue essentielle pour la création d'entreprise

1. Aperçu historique de la PME⁶

L'importance accrue de l'évolution des PME dans le monde s'explique par le poids de celles-ci dans le développement économique et social. Ces choix sont encouragés par le rôle des PME dans la croissance économique et la création de l'emploi.

La relance des PME est enregistrée dans tous les pays qu'ils soient développés ou en développement. Elles sont une composante essentielle de l'économie dans tous les pays et ceci à plusieurs titres : comme outil de renouvellement permanent du tissu économique, comme instruments efficaces de développement local et de lutte contre le chômage.

Jusqu'au XVIII^e siècle la petite entreprise était le mode de production quasi exclusif dans tous les pays du monde. A la fin du XVIII^e et début XIX^e siècle, période de la révolution

⁶ Bizaguet A, Les petites et moyennes entreprises, Quoi Sais-je? », PUF, Paris, 1993.

industrielle qu'a connu la Grande Bretagne, avant de s'étendre aux autres pays européens puis aux Etats Unis au milieu du XIX^e siècle et au Japon après 1870, les pays sont passés de la phase d'une entreprise familiale à une entreprise industrielle. Cette révolution était caractérisée par des transformations profondes dans les techniques de production et des rapports sociaux. Auparavant, la production « industrielle » s'effectuait grâce au travail artisanal réalisé dans de petites échoppes familiales, au filage et au tissage domestique effectué souvent dans les compagnes et dans les manufactures réunissant sur le même lieu de travail des ouvriers payés à la tâche. L'explosion de l'industrie lourde et de la production des biens intermédiaires, la mise en place de technologies nouvelles et de moyens de transport beaucoup plus performant, les chemins de fer, l'accentuation de l'exode rural apportant une main d'œuvre plus abondante, en supprimant les entreprises artisanales, ont contribué largement à la croissance et à la concentration des firmes⁷.

La reconnaissance de la phase des petites et moyennes entreprises dans l'économie intervient au cours des années soixante-dix, marquée par la récession des pays industrialisés et par une crise aigüe dans les pays en développement. La grande dimension n'est plus un objectif en soi. La renaissance des PME dans tous les pays industrialisé n'est plus à démontrer que ce soit du côté de création d'emplois, de la valeur ajoutée ou même des exportations. Le développement du phénomène de création de petites entreprises est à l'ordre du jour.

L'Italie semble avoir initié le mouvement au milieu des années 1960, suivie de la plupart des pays industrialisés, tels la France, en 1983 était encore plus affirmatif sur l'importance de la PME dans son économie: « *seules, les petites unités, capables de s'adapter rapidement à la mouvance du marché aux hautes technologies, à l'aspect ponctuel de besoins nouveaux, peuvent être le fer de lance de l'économe, contrairement aux grands groupes qui en constituent l'assise* »⁸. Malgré que l'économie japonaise soit concentrée sur de grandes firmes géantes qui dominent le marché interne et même les exportations. L'Etat japonais a adopté, dès les années quatre-vingt et quatre-vingt-dix une série de mesures ayant comme but de favoriser le développement des petites entreprises en vue de maintenir des emplois et surtout, d'en créer de nouveaux.

La création des petites et moyennes entreprises était même l'intérêt des pays en développement. Citons l'exemple de la Tunisie après avoir enregistré des faiblesses au niveau des grandes entreprises pour la plupart faisait partie du secteur public. Les actions du pouvoir accréditèrent l'entrepreneuriat privé par l'encouragement des PME par une mesure d'aide à partir des années 1970⁹.

L'accroissement du nombre des petites et moyennes entreprises semble être un phénomène universel¹⁰. C'est "l'économie démenagement" qui se transforme progressivement en une "économie d'entrepreneurs" (Drucker, 1985).

2. Définitions de la PME:

La notion des petites et moyennes entreprises reste toujours un problème compliqué par les différences existantes dans les définitions officielles des PME et par les ambiguïtés de la terminologie utilisée, de sorte qu'il est difficile d'établir une définition unique

⁷ Aissani, N., « La politique des soutiens des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie, cas de la branche des industries agroalimentaires », Mémoire de magister en Sciences Commerciales, Université d'Oran, 2006, p40

⁸ Bizaguet A, Les petites et moyennes entreprises, Quoi Sais-je? », PUF, Paris, 1993.

⁹ La loi de 1972, prévoit des avantages fiscaux et des facilités d'implantation, puis la loi de 3 août 1974 relatives aux subventions pour les investissements des industries manufacturières tunisiennes. D'autre part les conventions signées entre les banques et le ministère de finance dont le but est de créer un fond de promotion.

¹⁰ Tounès A, « entrepreneur l'odyssée d'un concept », p12

généralement retenue ou acceptée par tous. A cet effet, la recherche d'une définition plus englobant de la notion des PME nous impose de passer en revues différentes définitions de différents auteurs de PME.

La conférence générale des petites et moyennes entreprises (CGPME) définit la PME comme «*l'entreprise dans laquelle le chef d'entreprise assure personnellement et directement les responsabilités financières, techniques, sociales et morales quelle que soit sa forme juridique* »¹¹

P-A Julien et M.Marchesnay, dans leur ouvrage «*la petite entreprise* », ont proposé la définition suivante: «*la petite entreprise est avant tout une entreprise juridiquement, sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou des services, et dont les fonctions de responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en général seules propriétaires du capital* »¹². Une définition qui paraît complète de telle sorte qu'elle cite et prend en considération les différentes caractéristiques d'une petite et moyenne entreprise.

A travers les différentes expériences étrangères et internationales, il ressort que la définition la plus courante de la PME fait appel à une double série de critère : quantitatifs et qualitatifs :

***Les critères quantitatifs :** Les définitions adoptées utilisent des critères purement quantitatifs comme les effectifs, le chiffre d'affaires et le bilan. Les approches quantitatives utilisent en général les trois critères à savoir : le nombre de salariés, mesure de l'activité et la notion d'indépendance.

L'effectif: l'effectif est le critère initial essentiel pour déterminer dans quelle catégorie s'inscrit la PME. Il correspond au nombre du personnel employé à temps plein, à temps partiel ou de manière saisonnière.

En d'autres termes, c'est tout le personnel lié par un contrat de travail à l'employeur, quel que soit la nature du contrat du travail. Les organismes fiscaux adoptent une autre définition : «*tout personnel ayant perçu de l'entreprise une rémunération au cours d'un exercice* »¹³.

La mesure de l'activité: ce critère est basé sur l'utilisation d'un certain nombre d'indicateurs qui permettent d'évaluer le patrimoine de l'entreprise, et qui sont :

- Le chiffre d'affaires,
- Les actifs englobant tous les biens utilisés dans l'exploitation de l'entreprise,
- Le total du bilan annuel,
- La valeur ajoutée,

La notion d'indépendance: le critère prend en considération le degré de liberté dans la prise de décision au niveau de l'entreprise, et justement l'une des caractéristiques des PME est leur capacité de prendre leur décision par elles mêmes.

La définition¹⁴ adoptée par l'OCDE est basée sur les trois critères: «*la moyenne entreprise est définie comme une entreprise employant de 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 2 milliard de Dinars et dont le total du bilan est compris entre 100 et 500 millions de dinars. La petite entreprise est définie comme une entreprise*

¹¹ AISSANI.N, «La politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie, cas de la branche des industries agroalimentaires», Mémoire de magistère Sciences Commerciales, Université d'Oran, 2006, p38

¹² Marchesnay, Julien .A-P, «la petite entreprise», Vuibert Gestion, Paris, 1988

¹³ Mahe de Boislandelle, «la gestion des ressources humaines dans les PME», Economica, paris, 1998, p486

¹⁴ Chelil A, Ayad S-M, «PME en Algérie: réalité et perspectives», Université de Tlemcen

employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 200 millions de dinars et dont le total du bilan n'excède pas 100 millions de dinars. La très petite entreprise (TPE) ou micro entreprise est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employés et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à 20 millions et dont le total du bilan n'excède pas 10 millions de dinars ».

Sous un autre angle, nous pouvons percevoir une autre définition de la PME en utilisant des critères qualitatifs (sociologique ou analytique).

**Les critères qualitatifs font référence en général au mode d'organisation et de gestion de l'entreprise: il s'agit de plus souvent d'une entreprise gérée et /ou administrée directement par les personnes physiques qui en sont les propriétaires.*

En introduisant le rôle central du chef d'entreprise qui est dans la plupart des cas dirigeant et propriétaire. *«La PME est une unité de production, ou de distribution, une unité de direction et de gestion sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise »¹⁵.*

Pour cette approche qualitative, l'entrepreneur détenteur du pouvoir c'est lui qui détermine la forme de l'entreprise. C'est à lui l'idée de créer et d'apporter le capital investit.

Alors le pouvoir est exercé par le détenteur des moyens de production et celui qui a pris le risque de créer.

L'entrepreneur propriétaire fait appel à sa propre expérience et son intuition lors de la prise et la mise en œuvre des décisions. En introduisant les objectifs de la direction, seulement les unités dont les objectifs sont la rentabilité et l'indépendance de gestion sont considérées des PME.

Mais ce genre de critères dite qualitatifs sont difficile à mesurer, c'est pour cette raison que l'approche quantitative reste la plus dominante.

3. Définition des PME dans des différents pays du monde:

La définition de la PME pour chaque pays¹⁶ se diffère selon la taille, la nature juridique et le secteur d'activité. On relève plusieurs définitions possibles des PME se basent essentiellement, soit :

- Sur le montant des investissements engagés; Ce critère a l'avantage de refléter l'importance des équipements et par conséquent le degré de mécanisation de l'entreprise. C'est le critère retenu par le Maroc, la Tunisie et d'autres pays.

**En Tunisie:* la définition d'une PME est précisée par: *«toute entreprise dont le Montant de l'investissement est inférieur à 300.000¹⁷ de dinars tunisiens»*

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

- Sur le nombre d'emplois créés; ce critère à l'avantage de bien de cerner les différentes catégories d'entreprises, de déterminer la participation de chaque catégorie d'entreprises à résoudre le problème de chômage (qui est l'un des principaux objectifs recherchés par les autorités). Plusieurs pays retiennent ce critère pour définir une PME.

**Les Etats Unis (USA)* considèrent comme PME les entreprises dont l'effectif est inférieur à 500 personnes et distinguent les très petites, petites et moyennes entreprise ; les

¹⁵ Wtterwulgher R, «La PME: une entreprise humaine», Boeck Université, 1998, p15

¹⁶ AISSANI.N, «La politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie, cas de la branche des industries agroalimentaires », mémoire de magister en Sciences Commerciales, Université d'Oran, 2006, p40.

¹⁷ Avant 1999 le plafond d'investissement était de 1.000.000 de dinars tunisiens, ce montant était remplacé par 300000 dinars afin de promouvoir l'entrepreneuriat et d'encourager les investissements des PME

premières ne doivent pas dépasser les 20 employés, les secondes emploient jusqu'à 100 et les troisièmes catégories ne doivent pas dépasser 500 employés.

*Le Japon considère toute entreprise ayant un nombre d'emplois inférieur à 300 personnes et dont la capitalisation n'excède pas 100 millions de Yens comme une PME, seulement que l'application de ces critères varie d'un secteur à un autre.

- La fabrication, construction et transport (300 personnes et 300 millions de yens)
- Commerce de gros (100 personnes et 100 millions de yens)
- Industrie et service (100 personnes et 50 millions de yens)
- Commerce de détail (50 personnes et 50 millions)

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

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

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

4. Cadre juridique des PME :

L'encadrement juridique et réglementaire des petites et moyennes entreprises diffère d'un pays à un autre en raison que chaque Etat établit ses propres règles législatives et juridiques en fonction des exigences de sa politique économique.

Parmi les formes juridiques de la PME que le chef d'entreprise doit choisir sont principalement: une entreprise individuelle¹⁸, une Entreprise Unipersonnelle de Responsabilité Limitée (EURL), une Société A Responsabilité Limitée (SARL), une Société en Nom Collectif (SNC), une Société Par Action (SPA).

L'entreprise individuelle: Cette forme sociale convient à l'investisseur désirant être son propre patron et seul propriétaire de son affaire¹⁹.

Une entreprise individuelle est une entreprise qui est la propriété exclusive d'une personne physique. L'entrepreneur exerce son activité sans avoir créé de personne juridique distincte. Les différentes formes d'entreprises individuelles sont commerçants, artisans, professions libérales, agriculture. L'entrepreneur individuel est le seul « maître à bord »²⁰ (INSEE).

Société en Nom Collectif (SNC): Dans ce type de sociétés, les associés ont tous la qualité de commerçant et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales. L'avantage de cette forme juridique présente une organisation statutaire souple et il n'est pas exigé un capital minimum obligatoire. Les PME peuvent adopter cette forme sociale lorsqu'elles disposent de faibles capitaux notamment pour les projets innovants peu consommateurs de fonds propres. La gérance peut être assurée à un associé ou non.

Société A Responsabilité Limitée (SARL): C'est une société dans laquelle la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports. Les associés sont représentés par des parts sociales. Cette forme d'entreprise est constituée de deux (02) associés au minimum et 20 au maximum. Le capital minimum d'une SARL est de cent mille (100 000 DA)²¹ dinars. Le capital social est divisé en parts sociales d'égale valeur nominale, de mille dinars (1000 DA).

¹⁸ Après une étude faite par l'auteur A Bizaguet dans son ouvrage «les petites et moyennes entreprises » il fait apparaître que la très grande majorité des PME plus de deux tiers sont constituées sous la forme individuelle, en raison qu'une seule personne physique assure la direction, perçoit les bénéfices et supporte les risques.

¹⁹ «Guide de l'investisseur», direction générale des impôts, Ministère de Finance, Algérie, 2009, p7.

²⁰ www.Insee.fr

²¹ Cette définition est propre à l'Algérie

Elle est gérée par une ou plusieurs personnes physique les gérants peuvent être choisis en dehors associés des associés

Entreprise Unipersonnelle de Responsabilité Limitée(EURL): Lorsque la SARL ne comporte qu'une seule personne en tant qu'associé unique, celle-ci est dénommé 'EURL'. La EURL a été créée pour restreindre les risques encourus par les entrepreneurs individuels qui sont tenus des dettes de leur entreprise sur la totalité de leur patrimoine. L'EURL leur permet de limiter leur responsabilité au montant de l'apport de l'unique associé. La gérance de la EURL peut être assurée par l'associé unique ou par un gérant tiers.

Société Par Actions(SPA): La société par actions est constituée entre des associés qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Le nombre des associés ne peut être inférieur à sept (07) membres. Leur capital ne peut être inférieur à 5.000.000 DA si la société fait publiquement appel à l'épargne et 1.000.000 DA dans le cas contraire. La société est administrée par un conseil d'administration composé de trois membres ou moins et de douze au plus.

5. Caractéristiques des PME:

Les PME présentent de nombreuses spécificités. Du fait de leur taille, elles ont une structure simple, mais sont souvent dépendantes de leur environnement et ont une activité vulnérable²².

Pour mieux cerner le concept de la PME, le modèle du **JULIEN (1997)** a proposé les caractéristiques suivantes :

La petite taille : caractérisée par une structure simple, des contacts directs, une distance hiérarchique moindre, des relations de travail plutôt informelles. Leur taille implique qu'elles gèrent un plus faible volume de ressources financières induisant un faible volume de ressources techniques et immatérielles et une faible spécialisation.

La centralisation: c'est la personnalisation de la gestion, c'est-à-dire la centralisation de la prise de décision chez un seul individu qui est le plus souvent le propriétaire- dirigeant.

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

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

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

Les PME possèdent certaines caractéristiques qui leur attribuent, d'un côté, des avantages dont elles peuvent tirer un grand profit de l'autre côté, des faiblesses qui entravent leur expansion.

6. Les atouts des PME:

La PME présente une structure simple et flexible qui lui permet d'être réactive à toute modification de l'environnement²³.

²² L'activité est un peu délicate, dans le cas d'un échec elle risque de perdre tout.

²³ NASROUN.N, «Dynamique entrepreneuriale des PME dans la wilaya de Bejaia », mémoire de magister en Sciences de gestion, Université de Bejaia, 2011.

Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise. Des niveaux hiérarchiques très réduits, des processus de décisions plus rapides pour régler les problèmes liés à l'activité.

L'information circule également de manière plus efficace même si elle est d'un caractère informel. De plus, les salariés peuvent être plus motivés que dans une grande entreprise. La taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions.

7. Les faiblesses des PME

Les PME souffrent de plusieurs faiblesses que nous essaierons de résumer dans les principaux points suivants :

- L'autonomie reste pour un grand nombre de PME très relative, par leur orientation vers la sous-traitance par rapport aux grands groupes.
- Les PME sont en général peu connues, aussi bien du public que des éventuel partenaires de l'entreprise (fournisseurs, clients, administrateurs, banques ...), ce qui engendre un manque de confiance de ces derniers à son égard.
- La difficulté d'assurer des ressources financières et humaines. Sa capitalisation et ses manques de notoriété rendent son accès aux ressources financières très difficiles. Même pour le recrutement des compétences professionnelles qui préfèrent vendre leurs services aux grands groupes pour diverses raisons, notamment le salaire et le choix de carrière.
-

8. Les étapes clés pour la création de l'entreprise :

Guilhem Berthollet, dans son ouvrage intitulé «le petit livre rouge de la création d'entreprise » a identifié douze étapes clés pour la création d'entreprise, qu'il appelle « les douze premiers travaux pour la création d'entreprise ». Nous avons repris ci-dessous avec des commentaires explicatifs pour les rendre plus compréhensibles.

●Comprendre mes objectifs personnels : c'est-à-dire qu'il faut bien se connaître tout d'abord, connaître les membres et les attentes de mon équipe.

Je suis sensé de savoir si je suis en train de réussir ou d'échouer dans mon projet, pour faire une analyse future afin de prendre une décision d'arrêter ou continuer mon aventure.

●Définir les objectifs de mon entreprise : pour se faire il y'a lieu de formuler une mission qui résume toute l'entreprise en quelques mots, s'il s'agit d'un salon de coiffure par exemple « le coiffeur le plus doué et le plus sympa du quartier. Ensuite je dois formuler des objectifs précis et concret, par exemple produire et commercialiser 1500 tonnes de concentré de tomate en 2023.

●Cerner le problème que je veux combattre : le plus important, c'est le client, c'est-à-dire comment répondre parfaitement aux besoins des clients, par exemple : pour une entreprise de soutien scolaire, aider les élèves à avoir les meilleurs notes, réduire le risque de redoublement, assurance de meilleur réussite professionnelle à l'avoir.

Conclusion de chapitre :

A l'issue de ce chapitre, j'ai mis en relief les différents aspects du concept de l'entreprise à travers une revue de la littérature des auteurs ayant travaillé dans le domaine. De même, le sens de l'activité entrepreneuriale a connu une évolution en parallèle aux mutations de structure économique mondiale. En effet, le champ de l'entrepreneuriat s'est élargi du microenvironnements de la petite entreprise, pour atteindre un rôle plus important, celui du macro-environnement socio-économique, qui touche aux valeurs, attitudes, cultures, caractéristiques, comportements, etc.

Par ailleurs, le rôle de l'entrepreneuriat dans la croissance économique, n'est plus à démontrer, notamment grâce à l'apport de l'entrepreneur au processus d'innovation. En effet, les caractéristiques psychologiques de l'entrepreneur, qui est un preneur de risque par excellence, le rendent l'acteur principal de l'innovation et des produits innovants, qui sont une source initiale d'une croissance économique positive.

Chapitre II:

*Les mécanismes de financement de
l'entrepreneuriat*

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

Introduction :

Dans les économies modernes, le financement est crucial pour démarrer, développer et maintenir toute activité économique. Les sources de financement varient selon plusieurs critères comme la taille de l'entreprise, son secteur ou son environnement.

Ce chapitre examine d'abord les différents modes de financement internes (autofinancement), externes (crédits, subventions, capital-investissement), et alternatifs (crowdfunding, business angels) en soulignant leurs avantages et limites. Ensuite, il se concentre sur le financement de l'entrepreneuriat en Algérie, en analysant les dispositifs publics (ANSEJ, CNAC, ANGEM) et les initiatives privées visant à soutenir les porteurs de projets. Le chapitre met en lumière la diversité des mécanismes existants et les défis à relever pour améliorer leur efficacité et leur accessibilité.

Section 01 : Les modes de financement de l'entrepreneuriat

Le financement de l'entreprise constitue, souvent une contrainte que rencontrent les entreprises s'agissant surtout des PME aux différentes phases (création et post création). Cependant, il existe plusieurs modes de financement laissés à l'appréciation de l'entrepreneur pour pouvoir monter et/ou développer son activité.

A cet effet, nous nous interrogeons donc sur les différents types de financement ainsi que leur fonctionnement et leur importance dans le développement de l'entrepreneuriat.

1. Les modes de financement traditionnels de l'entrepreneuriat :

Le financement de l'entrepreneuriat fait référence à tous les instruments financiers à disposition des entrepreneurs tout au long du cycle de leur exploitation.

Dans ce point, nous examinerons les différents modes de financement traditionnels de l'entrepreneuriat à savoir : l'autofinancement, le financement bancaire et le financement par les marchés financiers.

1.1 L'autofinancement: le mode de financement incontournable

Nous nous interrogeons dans ce point sur le rôle, l'importance et la contribution de l'autofinancement au financement de l'entrepreneuriat.

L'autofinancement est souvent nécessaire pour la création d'entreprise, il représente la principale source de financement à laquelle une entreprise peut avoir recours en particulier en phase de sa création sans solliciter les financements externes¹.

Etant donné que les entreprises en phase de création et de démarrage ne peuvent pas avoir recours au financement externe vu qu'elle ne dégage pas encore de profit et de bénéfices.

L'autofinancement désigne le capital initial de l'entreprise, qui représente les propres ressources de l'entrepreneur, auquel toutes les entreprises reposent initialement. Ce type de financement est généralement plus utilisé dans le cas des petites entreprises en démarrage c'est-à-dire avec un niveau de risque plutôt élevé, et aussi par les entreprises innovantes ayant une forte capacité de croissance²

Se référant à la théorie néoclassique consacrée au financement des entreprises, les auteurs Myers et Majluf ont mis en avant l'importance de l'autofinancement, selon leurs perceptions, les dirigeants d'entreprises privilégient l'autofinancement pour mettre en place leurs projets d'investissement. Ce mode de financement peut également présenter plusieurs avantages pour l'entreprise. D'ailleurs, l'une des caractéristiques de l'autofinancement est son faible coût tel que démontré dans la théorie traditionnelle du financement des entreprises.

¹ Nelly Schutz « Entrepreneuriat et création d'emploi : des innovations pour créer son entreprise ? Mars 2010

² Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) . Regards sur l'éducation 2019 : les indicateurs de l'OCDE, édition OCDE , 2019

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

Selon Myers et Majluf en 1984, les fonds propres internes sont moins coûteux que les fonds propres externes. Myers (1977) montre que dans les situations des asymétries d'information, l'autofinancement est préférable au financement externe.

S'appuyant sur une étude réalisée par la commission européenne en 2014, l'autofinancement reste la forme de financement la plus élevée pendant la création d'entreprises en particulier dans certains pays à savoir les Pays-Bas et le Danemark . Plusieurs autres travaux démontrent que la plupart des entreprises dans les pays de l'Union Européenne recourent directement au financement interne, aux fonds propres ou bien solliciter particulièrement les membres de la famille ou les amis pour répondre à leurs besoins de financement permettant de démarrer leur activité ou développer leurs entreprises, sans faire appel aux ressources institutionnelles tel que l'endettement bancaire.

Ce mode financement interne est d'abord constitué de fonds propres constituant le point de départ de l'entreprise et permettant la concrétisation de leur projet. Ces fonds proviennent de l'entrepreneur lui-même, ou le recours au financement informel c'est-à-dire les prêts de la famille, amis ou des proches, on trouve aussi le «Love money »constitué par les 3 F qui signifient family, friends and fools. Ces acteurs déjà convaincus par l'idée et la potentialité du projet ils investissent, à cet effet, avec l'entrepreneur et contribuent au financement de l'entreprise. A ce juste titre, ce type de financement est nettement privilégié notamment aux USA où beaucoup d'entreprises y font recours¹

Partant de ce raisonnement, l'autofinancement est donc un mode de financement qui peut être adapté au financement de l'entrepreneuriat vert.

L'autofinancement présente plusieurs avantages aux entrepreneurs. Ce mode de financement permet à l'entrepreneur d'avoir une certaine indépendance sans avoir de contraintes de remboursement vis-à-vis des tiers. Cette indépendance n'est que financière, mais elle réside aussi du côté décisionnel et elle n'est pas soumise à l'agrément des financiers externes²

Le financement propre, présente des avantages liés particulièrement à sa flexibilité vu qu'il permet à l'entrepreneur d'utiliser ses fonds propres selon ses besoins sans dépendre des emprunteurs, ce qui lui permet de garder seul le contrôle de l'entreprise.

Malgré que l'autofinancement est un type de financement par lequel l'entrepreneur compte uniquement sur ses capacités financières personnelles, et qu'il n'a rien à rembourser aux tiers, mais le risque de perte de tout son patrimoine personnel est considérable et n'est pas à négliger, ce qui fait que ça reste aussi une formule de financement risquée.

Cependant, dans la plupart des cas, l'auto financement s'avère très insuffisant pour couvrir le besoin de financement exigé pour le développement de l'entreprise. Ainsi, l'entrepreneur se retrouve dans l'obligation de recourir au financement externe disponible dans le cadre du système financier existant.

¹ . Drouiche, H ; Menai, L. (2022). Le financement des start-up en Algérie entre la réalité et les attentes . Revue algérienne du droit des affaires ,(3) n°01, pp. 68-86.

² . Oussaid, A. (2016, 06 27). Mémoire de Magister en sciences économiques. Financement des petites et moyennes entreprises : cas des PME algériennes. Tizi-Ouzou: Université de Mouloud Mammeri.

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

Pour ce faire, le recours aux fonds externes devient une nécessité absolue pour mener à bien les activités des entreprises. Les revenus apportés et réalisés par les sociétés (l'autofinancement ou le financement interne) sont insuffisants pour assurer, à eux seuls, les besoins exigés par les différents investissements¹.

Suite à l'insuffisance des fonds propres, les entreprises se retrouvent souvent face à une obligation de recourir et de chercher un autre mode de financement externe à savoir l'endettement ou le financement bancaire. Parmi les formes classiques de financement existants, nous retrouvons, l'endettement c'est-à-dire le crédit.

1.2 Le financement externe de l'entrepreneuriat

Le financement externe est une alternative voire même, dans certains cas, un choix et une exigence pour l'entreprise lorsque ses propres moyens s'avèrent insuffisants à financer ses investissements exigeants une forte mobilisation de fonds.

Comme nous l'avons vu précédemment, l'insuffisance de l'autofinancement pour le financement et la couverture de toutes les charges de l'entreprises, les entrepreneurs sont dans l'obligation de faire recours au financement externe.

Parmi ces financements externes, nous distinguons entre les financements traditionnels à savoir les banques et les marchés financiers, et les financements alternatifs et/ou le financement de l'innovation.

1.2.1 Le financement bancaire de l'entrepreneuriat

Le financement bancaire représente la forme externe la plus traditionnelle et la plus courante du financement de l'entrepreneuriat. Sa contribution est importante dans le processus entrepreneurial dans la mesure où il permet la mise à disposition des fonds nécessaires pour toute dynamique entrepreneuriale qui se manifeste sur un territoire et portée par des entrepreneurs ayant la conviction de leurs projets. Ce financement consiste à prêter des fonds sous forme de crédit dont son remboursement exige une rémunération moyennant des intérêts calculés en fonction d'un taux fixé préalablement en plus du montant principal prêté².

Sachant que la banque est un établissement financier qui assure l'intermédiation entre les demandeurs de capitaux les offreurs de capitaux, elle procède à la collecte de l'épargne des ménages et des entreprises. C'est ainsi qu'elle a pour rôle d'intermédiaire, transformant l'épargne, généralement de court terme, en placement à long terme. Elles accordent également aux clients des services financiers, tels que la gestion des dépôts, de la fourniture de crédits, de l'investissement, de la gestion de patrimoine, de la gestion des risques, et d'autres services liés aux transactions financières. Principalement, le rôle de la banque est la collecte de dépôts et l'octroi des crédits. Cette vision est cependant restreinte, vu que les banques ont élargi leur produits et leurs compétences en vue de l'accroissement de la concurrence³.

C'est pourquoi, la banque reste l'acteur incontournable devant participer au

¹ Charles, A ; Maurice,S ; Redore,E. (2014). Le financement des entreprises . Paris : Economica.

² Aubier, M. & Cherbonnier, F. (2007). L'accès des entreprises au crédit bancaire. *Économie & prévision*,121-128.

³ Lointier.J : L'entreprise et la banque : Leur relation d'affaires en pratique, Economica, Paris, 2006.

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

développement de l'économie et celui des entreprises, qui est considéré comme une cellule de base dans l'économie d'une nation. La banque est l'acteur privilégié parmi les éléments de l'environnement de l'entreprise, d'abord par son accompagnement. L'utilisation des capitaux empruntés représente pour les entreprises l'un des moyens les plus courants de financement permettant son développement tout en améliorant, la rentabilité de ses fonds propres¹.

Il est vrai que la banque est considérée comme le partenaire privilégié pour l'entrepreneur, vu qu'elle intervient dans tous les moments importants de l'entreprises en lui présentant différentes facilités d'accompagnement, mais l'accès au crédit est difficile pour certaines entreprises en particulier les PME et aussi les entreprises innovantes tel que l'entrepreneuriat vert. Avant d'accorder un financement, les banques font d'abord une étude sur la rentabilité du projet afin de s'assurer du remboursement du crédit accordé.

A. Les conditions d'octroi de crédit

Parmi les conditions de l'octroi d'un crédit, on trouve la suffisance des fonds propres qui est une forme de sécurité pour la banque. L'accord de crédit aux entreprises petites de taille, Pme ou encore aux entreprises innovantes représente un risque pour la banque. A cet effet, la banque doit donc se prémunir contre les différents risques d'intermédiation auxquels elle est exposée. Pour faire face à ces derniers, la banque se base sur des indicateurs de solvabilité bien précis lui permettant la prévention contre ces risques².

La banque utilise également des méthodes d'analyse de risque rigides en s'appuyant sur des informations standardisées. A titre d'exemple, le « scoring » appelée aussi « notation de crédit » afin de mesurer le risque et d'évaluer la solvabilité d'un emprunteur et la probabilité du remboursement du prêt. C'est une méthode objective et standardisée pour évaluer la solvabilité d'un emprunteur, ce qui permet aux banques de prendre des décisions de crédit éclairées et cohérentes

Ces différentes méthodes sont nécessaires pour la prise décision dans la mesure où elles permettent d'établir un diagnostic général sur l'entreprise. Selon Stiglitz et Weiss(1981), Il existe une interdépendance entre le rationnement de crédit et la taille de l'entreprise. Le «rationnement du crédit» signifie le refus de la banque de prêter aux entreprises, même si celles-ci sont prêtes à supporter les frais financiers et pour couvrir les charges supportées par la banque (Renversez, 2008). Nous pouvons donc comprendre que les PME peuvent rencontrer des difficultés d'obtention des financements auprès des banques, en particulier lorsque leur fonds propres ne peuvent pas couvrir les charges du crédit mais aussi lorsque le projet est évalué trop risqué³

Enfin, le crédit est une source de financement externe, qui permet aux entreprises dont le niveau d'autofinancement est faible de réaliser leurs plans d'investissement par la mobilisation de leurs propres moyens. C'est pourquoi, le crédit est important dans le cycle de vie d'une entreprise car l'insuffisance des moyens financiers peut mettre en danger la viabilité de l'entreprise, ce qui donne au crédit une place privilégiée dans la conduite de l'entreprise

¹ Lobez, F. (1997). L'impact de l'endettement sur les performances des entreprises. Thèse de doctorat, Université de Poitiers.

² Serve, S. (2022). L'octroi de crédit bancaire aux PME françaises depuis les réformes de Bâle. Sociologie d'une évaluation. Revue Française de Socio-Économie, 28, 179-199.

³ Benbayer, H., & Trari, H. Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique. Revue d'économie et de management. vol8 ;num(1), 2010-p 225

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

sur le plan financier. Le crédit bancaire est la source la plus courante de financements externes pour de nombreuses PME et de nombreux entrepreneurs.

B. L'importance du financement bancaire ¹

Le crédit bancaire est important dans le financement de l'entrepreneuriat pour plusieurs raisons. De ce fait, Loitier & al (2006) évoquent les arguments suivants:

- Soutenir l'activité entrepreneuriale et d'accroître la productivité : les prêts bancaires permettent aux entreprises de disposer les fonds nécessaires pour le financement de leur investissement, de développer leurs activités et de réaliser leurs projets ;
- Stimuler la croissance économique : ce mode de financement contribue remarquablement à la croissance économique. Et ce, par le fait de fournir les fonds nécessaire pour l'investissement dans de nouvelles entreprises, de nouveaux produits et de nouveaux services pouvant créer des emplois, augmenter la production;
- Permettre la survie et la stabilité financière de l'entreprise : et ce grâce à la mobilisation des fonds nécessaires pour le maintien du cycle d'exploitation et au financement de l'investissent.

Ainsi, l'accès au crédit bancaire est un moyen de soutenir leurs activités, d'améliorer leur niveau d'investissement et de stimuler la croissance économique.

D'après l'ENSR, la majorité des entreprises européennes en particulier les PME, se financent par le canal des établissements bancaires. Pour ces entreprises, les financements sont essentiellement axés sur des prêts bancaires .Dans ces pays, le pourcentage de PME recourant au financement par endettement bancaire dépasse la moyenne européenne .

En revanche, les entreprises de taille petites et moyennes sont moins privilégiées par rapport aux grandes entreprises en matière de financement. Ceci se justifie par l'asymétrie d'information, tel que le niveau élevé des coûts de transaction, qui réduit l'accès au crédit des entreprises innovantes qui ne disposent pas de garanties et compétences nécessaires pour établir des états financiers fiable. Le financement bancaire s'avère difficile pour les entreprises ayant un profil risqué, comme les entreprises innovantes dont la rentabilité est difficile à prévoir et à quantifier .

Pour le cas de l'entrepreneuriat, ce mode de financement n'est donc pas adapté, non seulement parce qu'il ne soutient pas les entreprises à la phase de démarrage mais aussi parce que l'entrepreneuriat vert s'inscrit dans le cadre de l'innovation et que les banques sont réticentes au financement de l'innovation en raison du risque du non aboutissement du projet réputé «innovant».

Le financement bancaire peut avoir un effet positif sur la réussite des projets entrepreneuriaux, mais il représente aussi des limites majeures pouvant freiner certains projets avec un potentiel économique important.

¹ Loitier.J et al , l'entreprise et le banque : leur relation d'affaires en pratique, Economica, Paris : EMS , p250

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

C. Les limites du financement bancaire

En dépit des effets positifs du financement bancaire en faveur de l'entrepreneuriat, il n'en demeure pas moins que ce mode de financement, qualifié de classique, souffre de limites et inconvénients particulièrement pour l'entrepreneur.

Le principal inconvénient est lié aux conditions strictes et restrictives qu'imposent les banques pour l'octroi de crédit tel que les garanties exigées, les problèmes d'asymétries d'information et l'analyse financière approfondie effectuée par les banques¹. Ce qui empêche les entreprises qui ne répondent pas à ces critères d'obtenir un prêt bancaire.

Ce type de financement ne convient pas aux entreprises en phase de démarrage en vu de sa complexité. En revanche, il convient plutôt aux grandes entreprises présentant des garanties satisfaisantes. Le financement bancaire n'est pas adaptable à toutes les catégories d'entreprises, surtout pour le cas des entreprises innovantes comme le cas des entreprises vertes ou celles qui sont engagées dans de nouvelles activités à haut risque.

Après avoir montré l'importance du financement bancaire qui domine dans une économie d'endettement ainsi que ces limites, nous passons à la deuxième source de financement externe à savoir celui qui s'opère sur le marché financier.

1.2.2 Le financement par le marché financier

A côté du financement bancaire comme mode de financement le plus traditionnel, un autre type a émergé dans le contexte de l'évolution de la structure du système financier due essentiellement à la globalisation financière à partir des années 1980. Ce mode de financement vise à réduire la contrainte du rationnement du crédit qui pèse sur les emprunteurs potentiels demandant de faibles montants de ressources et incapables à satisfaire les exigences de garanties imposées par les banques.

Contrairement au financement bancaire qui s'effectue par l'octroi de crédit dont l'instauration d'une relation bilatérale entre l'emprunteur et la banque, le marché financier quant à lui représente un espace de création et de négociation de titres financiers. Ainsi, il a pour objectif de transférer le risque sans le mutualiser, il fonctionne sur le principe d'une information collective, disponible pour tous les intervenants, il vise à assurer la liquidité.²

A la fin des années 70, la cotation en bourse d'une entreprise appartenait au champ naissant de l'entrepreneuriat. Certains auteurs tel que Vaughan, Grinyer et Birley (1977) se sont interrogés sur les raisons qui poussent les entrepreneurs à s'introduire en bourse. D'après eux, les raisons diffèrent d'une entreprise à une autre, cela dépend également de la propriété de l'entreprise. Le marché des capitaux se compose de deux compartiments à savoir le marché monétaire où les titres sont négociés pour la première fois à court terme et les marchés financiers qui prend en comptes les titres déjà existant sur le long terme.

Les avantages de l'introduction en bourse pour une entreprise sont principalement relatifs à la suppression ou d'allègement des conditions d'accès aux sources de financement. Cela dit, qu'une entreprise coté en bourse, n'est pas soumise à la contrainte financière en termes de

¹ Kouamé, A : analyse de financement de la PME ivoirienne Cocody-Abidjan

² Jaffeux, C. Bourse et financement des entreprises . Dalloz , paris 1994 p 250

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

volumes de capitaux, car elle se met à la place d'une grande entreprise et justifie ses appels au marché selon l'évolution de son risque et son rendement.

Un autre avantage de la cotation est de permettre l'évaluation de l'entreprise et de rendre plus liquide la détention de ses titres. Ces deux aspects participent à la diversification du portefeuille des entrepreneurs.

Malgré le rôle important des marchés financiers, les petites entreprises ainsi que les entreprises innovantes ne trouvent pas leur place dans ce type de financement. Ceci, s'explique par la concurrence accrue au niveau des marchés financiers. Partant de ce raisonnement, ce mode de financement ne peut pas être adéquat à l'entrepreneuriat .

2. Les financements alternatifs (les financements de l'innovation)

Le financement alternatif de l'innovation désigne l'ensemble des mécanismes non traditionnels qui permettent aux entreprises, en particulier les startups et PME innovantes, d'obtenir des ressources financières en dehors des circuits bancaires classiques.

L'innovation, moteur essentiel de la croissance économique et de la compétitivité, nécessite des ressources financières souvent importantes, notamment dans les phases précoces de développement où le risque est élevé et les revenus encore incertains. Les institutions bancaires, en raison de leur aversion au risque et de leur exigence en matière de garanties, se montrent généralement réticentes à financer l'innovation. Dans ce contexte, les mécanismes de financement alternatif prennent une importance capitale, en particulier pour les entrepreneurs innovants.

2.1 Le capital –Risque :

Il est considéré comme un mode de financement pour les entreprises naissantes ou en phase de création en contribuant à financer l'innovation. Le capital risque est au centre de la dynamique technologique. C'est une forme de financement de l'innovation de projets technologiquement sophistiqués et risqués.¹

Cette forme de financement est accordée à des entreprises innovantes, généralement des startups, qui ont un niveau de développement appréciable et des perspectives de rentabilité élevées. Les investisseurs en capital-risque, appelés "capital-risqueurs" investissent des fonds propres dans ces entreprises en échange d'une participation au capital².

D'après Peter Thiel , aux Etas-Unis les sociétés soutenues par le capital-risque créent 11% des emplois du secteur privé, et génèrent l'équivalent de 21% du PIB. Les plus grandes entreprises de technologies ont été appuyées par le capital-risque, elles valent plus de 2000 milliards de dollars Cela dit que le rôle économique des apporteurs de capitaux se montre dans l'évaluation du potentiel économique des projets et de leur donner l'occasion de se développer. Le financement par le capital-risque joue un rôle central aux USA. Terre d'innovation et berceau de l'entrepreneuriat, les Etats-Unis sont aussi le marché de capital-

¹ Guilhom, A. Les PME et le financement de l'innovation : quelle spécificités ? Revue internationale PME 2008 N°2 P 21

² KETTANI G. & VILLEMEUR A. (2012), « Le capital risque : un financement efficace de l'innovation sur le long terme », Revue d'Économie financière, vol. 108, n°4, pp. 91-104

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

risque le plus mature avec 52 % du capital risque mondial levé aux Etats Unis¹ .

Ce type de financement intervient à la phase de démarrage de l'entreprise et dans les premières étapes de son développement. Au-delà de l'apport de capital, le capital-risque apporte également à l'entrepreneur de l'expertise en matière de gestion et de conseil stratégique, cela contribue remarquablement à rendre les petites entreprises innovantes plus résilientes et performantes² Cependant, les principaux critères d'investissement des sociétés de capital-risque dépendent des caractéristiques de l'entrepreneur concernant l'idée innovante du projet, les caractéristiques de l'entreprise et son domaine d'activité. A cet effet, nous pouvons constater que ce type de financement est adapté à l'entrepreneuriat.

2.2 Les Business Angels :

Les business angels sont des personnes physique, généralement se sont d'anciens chefs d'entreprises ou cadres dirigeants, qui participe financièrement dans une nouvelle entreprise à fort potentiel d'innovation³

Les business angels mettent gracieusement à l'entreprise, leurs compétences, leurs expériences, ainsi que leurs réseaux relationnels. De ce fait, les business angles peuvent financer les entreprises au démarrage, mais aussi les accompagner grâce à leurs expériences en matière de management. Ces derniers investissent dans des entreprises prometteuses évoluant dans des secteurs tels que les biotechnologies, la santé, l'économie numérique, l'énergie. Ils sont souvent regroupés en réseaux. A cet effet l'entrepreneur choisit ceux qui interviennent dans le secteur d'activité recherché ou de la zone géographique⁴

Une nouvelle forme de business angles vient répondre aux besoins de l'économie verte, appelée Buiness angels verts, cela concerne les startups innovantes, avec un potentiel de développement important, à forte composante technologique autour de la croissance verte. Cet instrument vise le développement de la relation d'investisseurs avec les porteurs de projets motivés par le développement de l'économie verte, dont les secteurs d'investissement sont les:

Start-ups "early stage" Cleantech, Greentech, développement durable, bas carbone, transition énergétique, écologique à forte composante technologique tous secteurs

Ses interventions se concentrent sur des activités innovantes pouvant apporter une valeur ajoutée, et qui se ne sont pas financées parles banques en raison de leurs exigences

Notons que ce mode de financement est informel. En plus de son apport de financement, les BA apportent des conseils stratégiques et un réseau de partage d'expérience. Il en ressort que cette forme de financement peut aussi être adapté au financement de l'entrepreneuriat.

¹ Le petit journal, entreprendre aux USA avec le cabinet S.Grynwajc, publié le 04/04/2022 actualisé le 05/04/2022

² Bessiere, V ; Stéphany , E . Le financement de l'innovation nouvelles perspectives théoriques et pratiques , De boeck 2015

³ Rédis , J et Certhoux, G Chapitre 12 Les business angels : des acteurs essentiels pour le financement de l'amorçage Dans : Catherine Léger-Jarniou Le grand livre de l'entrepreneuriat Dunod Paris 2013 p 233-252

⁴ Philipart, P Emin S la motivation de l'entrepreneur . France EMS

2.3 Le crowdfunding

Le crowdfunding ou financement participatif est un procédé qui utilise Internet pour collecter des fonds, le plus souvent de faible montant unitaire, mais auprès d'un large public, afin de financer des projets de création grâce aux dons (donation, crowdfunding), des prêts (crédit crowdfunding) ou des participations au capital (equity crowdfunding).

La finance participative favorise une connexion directe entre les financeurs et les porteurs de projets entrepreneuriaux. Ceci permet de lever des fonds un peu partout dans le monde et au près des individus qui partageant les mêmes centres d'intérêt, ce qui rend cette forme de financement intéressante¹

Certains auteurs ont mis en évidence que ce nouveau type de financement et particulièrement bien adapté pour l'entrepreneuriat tel que et répond aux spécificités de l'entrepreneuriat²

Section 02 : Le financement de l'entrepreneuriat en Algérie

Les modes de financement de l'entrepreneuriat sont fortement marqués par l'histoire et la culture du pays. A cet effet, il convient de rappeler quelques grandes caractéristiques à savoir l'évolution de l'entrepreneuriat en Algérie. L'objectif de cette section est de présenter l'entrepreneuriat en Algérie ainsi que la question de son financement. En commençant par une brève présentation du système financier algérien qui occupe une place prépondérante dans l'économie du Pays. Car les modes de financement des entreprises dépendent en effet du système financier adapté par le pays.

1. Le système financier algérien

L'économie algérienne est axée principalement sur la rente liée à l'exportation des hydrocarbures. L'importation massive des matières premières prend une place prépondérante dans la balance commerciale, dans un contexte marqué par la diminution des réserves de pétrole, la chute du prix du baril et une concurrence accrue sur les marchés gazier internationaux.³

Le système financier algérien s'inscrit dans le cadre d'une économie d'endettement avec quelques spécificités liées au caractère socialiste planifié de développement économique. Le marché boursier est quasiment inexistant et présente un marché monétaire limité qui ne joue qu'un rôle symbolique dans le processus de financement. Le marché financier algérien n'est pas développé et cela s'explique par le fait de la dominance des PME/TPE, et que les grandes entreprises sont réticentes à l'ouverture de leur capital en bourse. Le système financier de l'Algérie est axé sur les banques publiques à 90%, l'intervention des banques privées et étrangères reste faible. Donc le financement des entreprises en Algérie se fait principalement par les banques publiques.

¹ Joffre, O et Trabelsi, D. Le crowdfunding : Concept, réalités et perspectives. Revue française de gestion 2018, N°273 P 78

² Mohand Said Ania ; Chenane Arezki ; Bourdin Sébastien. La contribution des dispositifs publics au financement de l'entrepreneuriat vert en Algérie : étude appliquée à l'entrepreneuriat vert au sein de la wilaya de Tizi Ouzou, Revue scientifique avenir économique (09) 2021 N°01 P 293

³ PNUE. L'économie verte en Algérie 2015 N°94

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

2. Le financement de l'entrepreneuriat en Algérie

L'accès au financement représente l'un des principaux obstacles au développement et à la croissance des entreprises. Selon les majorités des études dans ce domaine, les entreprises financent leurs investissements à priori par l'autofinancement avant de recourir au financement externe¹

2-1. Le financement bancaire de l'entrepreneuriat en Algérie

Le secteur bancaire public algérien n'est pas assez développé et ce en raison du contexte historique.

Ce n'est qu'à partir des années 1990 que le secteur bancaire algérien a connu une libéralisation. Et ce dans le cadre de l'ouverture économique et l'émergence du secteur privé. Ce qui a donné naissance aux banques privées pour renforcer le financement de l'économie et soutenir la dynamique entrepreneurial².

Dans le cadre de financement des entreprises à la création, les banques algériennes sont plutôt réticentes. Cette réticence d'octroi de crédits à la création s'explique par le fait que ces entreprises ne génèrent toujours pas de profit, donc le risque de rebroussement du prêt est élevé ainsi que la préférence des banques pour les grandes entreprises et les industries établies. Elle se justifie également par l'asymétrie d'information pendant le déroulement du contrat, le banquier n'a donc pas de contrôle sur le crédit octroyé ce qui augmente à cet effet le risque de crédit, et peut augmenter le nombre d'emprunteurs défaillants et réduire fortement le rendement de la banque. Cela fait que, les banques algériennes ne sont pas adaptées à l'octroi de crédits aux petites et moyennes entreprises en particulier en phase de création. Cela est expliqué par le fait que ces entreprises doivent d'abord couvrir les charges générées par le traitement du prêt, mais il faudrait aussi qu'elles soient informées de la capacité de remboursement de l'entrepreneur

Cela s'explique également par plusieurs autres paramètres tels que la réglementation bancaire stricte ainsi que la faible culture de crédit.

Pour ce faire l'Etat algérien a mis en place des initiatives pour améliorer l'accès au financement bancaire pour les entrepreneurs en Algérie, notamment à travers la création de fonds de garantie qui sera présenté dans le point suivant.

2.2. Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR)

FGAR est un organisme public qui a pour objectif de faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises (PME) aux financements bancaires, notamment pour leurs projets de création ou de développement. Pour y parvenir, il accorde des garanties de crédit aux banques, venant ainsi compléter les garanties réelles exigées par ces dernières auprès des clients pour l'obtention de leur crédit. Cette garantie a pour but de pallier les éventuelles insuffisances des garanties immobilières et des nantissements des équipements, et peut même les remplacer dans certains cas. Le montant minimum de garantie par projet est de 5 millions de dinars,

¹ BENBAYER&TRARI-MEDJAOUI,op cit,

² Sam.H Comprendre l'entrepreneuriat et ses voies de financement à travers les actions publiques . Quel rôle de l'action publique dans la création de la Pme en Algérie ? 06 n°1 P415

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

tandis que le montant maximum est fixé à 50 millions de dinars. Depuis sa mise en place le FGAR a déjà accordé des garanties à 506 projets de PME en création, pour un montant total de 9 554 milliards de dinars, ainsi qu'à 698 autres PME en expansion, pour un montant total de 22 600 milliards de dinars¹.

Dans le but d'accompagner et de stimuler l'entrepreneuriat, les pouvoirs publics en mis en place des dispositifs (ANADE ex ANSEJ, CNAC, ANDI et ANGEM) qui s'inscrivent dans le financement de la création d'entreprise, qui seront traités dans le point suivant.

2.3 Les dispositifs d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise

En vu des difficultés auxquelles les entrepreneurs sont confrontés pour l'obtention d'un financement pour la création d'une entreprise, le gouvernement algérien a décidé de porter un soutien aux petites entreprises pour faire face au manque de financement et le non adaptation des banques. Cet apport se montre dans la mise d'outils et de mécanisme de financement tel que les subventions et les prêts à taux réduit qui peuvent en être une solution.

D'après l'INSEE, il existe une relation entre la survie de l'entreprise et leur accompagnement à savoir 66 % des entreprises accompagnées existent encore contre 52 % des entreprises non accompagnées . C'est pourquoi l'Etat algérien s'est inscrit dans une démarche d'accompagnement et de soutien à la création d'entreprise.

1. Agence National d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE)

1.1.Présentation du dispositif ANADE ex ANSEJ ²

L'Agence National d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat, par abréviation ANADE, crée en 1996, est un organisme public à caractère spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. L'ANADE accompagne les jeunes porteurs des projets pour la création et l'extension des micro-entreprises de production des biens et services, elle dispose d'un réseau de 61 agences implantées dans toutes les wilayas du pays, ainsi que des antennes situées dans les grandes localités.

Les actions de l'Agence s'articulent autour des objectifs suivants :

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

1.1.1. Missions de l'ANADE ex ANSEJ

L'ANADE à pour missions³ :

¹ Laib,Y ; Benredjem , R . Evaluation des méthodes de promotion de l'entrepreneuriat en Algérie . LA Revue des sciences de gestion 2017 p140

² Agence National d'appui et de développement de l'Entrepreneuriat, guide fiscal de jeune promoteur,édition 2021 . Disponible sur : www.anade.dz

³ Dispositions relatives à l'ENSEJ00, recueil des textes législatifs et réglementaire ;recueil des textes législatifs et réglementaire ; disposition de soutien à l'emploi des jeunes ,article 06 ,2004, p29

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes porteurs de projets à la création d'activité ;
- Mettre à la disposition des jeunes porteurs de projets toute les informations économiques, techniques, législatives et réglementaires relatives à leurs activités ;
- Développer les relations avec les différents partenaires du dispositif (banque, impôt, CNAS, CASNOS, ...)
- Assurer une formation sur la technique de gestion de la micro-entreprise au profit des jeunes porteurs de projet.

1.1.2. Mode de financement du dispositif ANADE ex ANSEJ ¹

Ce dispositif concerne deux types d'investissements : investissement de création et investissement d'extension.

***Investissement de création :**

Il porte sur la création d'une nouvelle entreprise, par un ou plusieurs jeunes porteurs éligible au dispositif.

***Investissement d'extension**

Il concerne les entreprises réalisées dans le cadre de ce dispositif, qui ont la propension à l'extension des capacités de production dans la même activité ou une activité connexe.

Deux modes de financement sont prévues pour ces deux types d'investissement dans le cadre de l'ANADE.

1.1.2.1. Financement triangulaire

C'est une formule dont l'apport financier des jeunes porteurs de projets est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE et par un crédit bancaire, conformément par un décret exécutif n° 11-102 du 06 Mars 2011 modifiant et complétant de décret exécutif n°96-296 du 08 Septembre 1996, ce mode de financement est structuré en deux niveaux :

Tableau 3: Financement Triangulaire (ANADE)

Investissement	Apport personnel	Prêt sans intérêt	Crédit bancaire
Jusqu'à 5 000 000 DA	1%	29%	70%
De 5 000 000 jusqu'à 10 000 000 DA	2%	28%	70%

Source : conception personnelle à partir du site officiel de l'ANADE

¹ Op cite www.anade.dz

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

1.1.2.2. Financement mixte

Dans ce type de financement, l'apport financier des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE. La structure de ce type d'investissement est répartie en deux niveaux suite aux nouvelles dispositions qui ont été prises en 2011 :

Tableau 4: Financement mixte (ANADE)

Investissement	Apport personnel	Prêt sans intérêt
Jusqu'à 5 000 000 DA	71%	29%
De 5 000 000 DA à 10 000 000 DA	72%	28%

Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel www.anade.dz

1.1.3. Conditions d'éligibilité

- Être chômeur ;
 - Être âgé entre 19 et 35 ans, l'âge de gérant peut aller jusqu'à 40 ans à condition que le projet génère au moins 3 emplois permanents ;
 - Avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée ;
 - Mobiliser un apport personnel pour le financement du projet
- Pour l'investissement d'extension l'entreprise doit répondre aux conditions suivantes :
- Cumul de 03 années d'activité en zones normales ou 06 années en zones spécifiques ;
 - Remboursement du crédit bancaire à hauteur de 70% en cas de financement triangulaire ;
 - Remboursement intégral du crédit bancaire en cas de changement de banque ou de type de financement triangulaire mixte ;
 - Remboursement régulier des échéances du PNR
 - Avoir des bilans fiscaux retraçant l'évolution positive de la micro-entreprise.

1.1.4. Les aides financiers accordées

Il existe deux (2) type d'aides, qui sont accordées aux jeunes promoteurs pour la construction des micro-entreprises.

1.1.4.1. Les crédits sans intérêt

Le jeune promoteur bénéficie d'une aide de FNSEJ. Cette aide destinée à compléter le niveau des fonds propres requis, varie en fonction du coût de l'investissement. Elle est sous forme d'un crédit à long terme, dispensé du paiement des intérêts.

L'aide accordée ne saurait dépasser 28% de coût global du projet réalisé par les jeunes promoteurs, si le montant global est supérieur à 5 million de dinars et inférieur ou égale 10 millions de dinars, et de 29% si le montant globale ne dépasse pas 5 MDA.

1.1.4.2. Bonification du taux d'intérêt

La bonification du taux d'intérêt bancaire, portée à 100% accordés par le financement triangulaire proposé par l'ANSEJ, et prise en charge totalement par le budget de l'Etat pour

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

tous les secteurs.

1.1.5. Les avantages fiscaux et parafiscaux

Les avantages fiscaux et parafiscaux sont accordés à la micro entreprise, sur deux phases :

1.1.5.1. Avantages en phase de réalisation

Durant cette phase, les aides financières prévues portent sur des prêts ANSEJ sans intérêt et des bonifications de taux d'intérêt pour les crédits bancaires.

En phase réalisation, des avantages fiscaux qui sont accordés à la micro entreprise:

- Franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipements et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- Application du taux réduit de 5% en matière de droit de douanes pour les biens d'équipement importés et 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.

1.1.5.2. Avantages en phase d'exploitation

En phase d'exploitation, des avantages fiscaux sont accordés à la micro entreprise:

- Exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et micro- entreprises lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels ;
- 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 les zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud) ;
- Exonération totale de l'impôt forfaitaire unique (IFU), à compter de la date de sa mise en exploitation, (Pour une période de trois (03) ans à partir du démarrage de l'activité ou six (06) ans pour zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud) ;
- Prorogation de deux (02) années de la période d'exonération lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée ;
- A la fin de la période d'exonération de l'impôt forfaitaire unique (IFU), la micro entreprise bénéficie d'un abattement fiscal de :

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

1.2. Rôle de l'ANADE dans la création d'entreprise

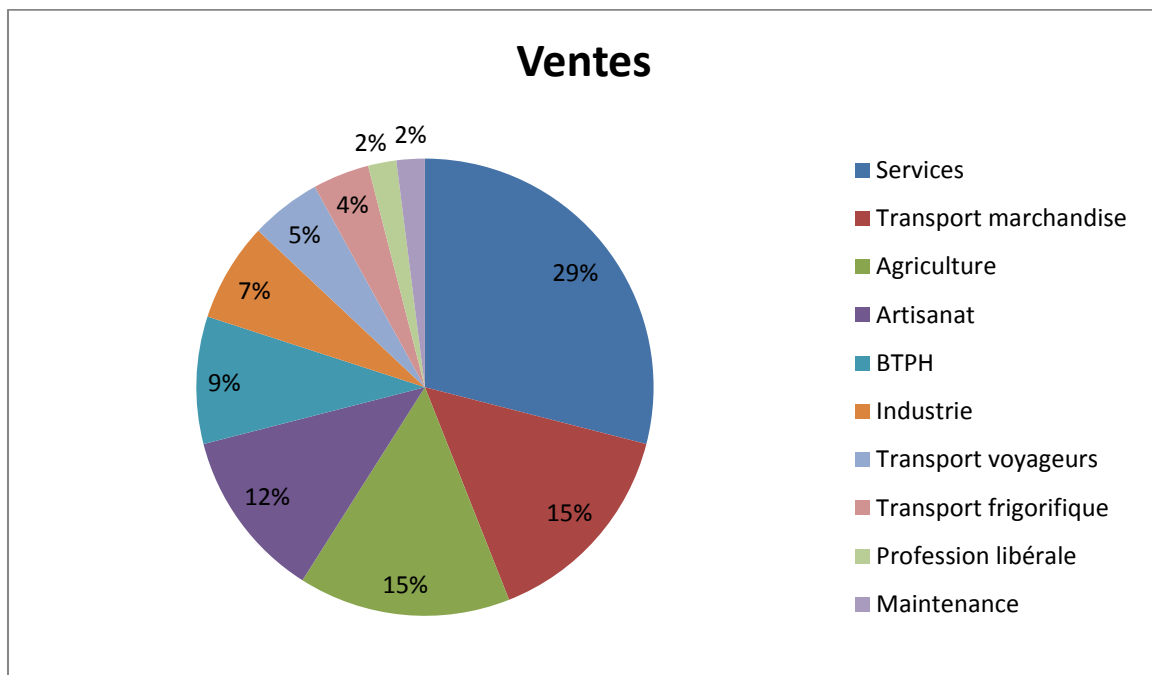
Depuis sa mise en place jusqu'en décembre 2016, le dispositif ANADE a accompagné 367 980 entrepreneurs, créé 878 264 emplois, avec un investissement total d'environ 1 156 666,45 MDA, alloué en fonction des projets de financement par secteur d'activité.

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

1.2.1. Le nombre d'entreprise créé par secteur d'activité et par genre dans le cadre du dispositif ANADE

Les graphiques ci-dessous présentes la répartition des entreprises par secteur d'activité et par sexe depuis le lancement du système jusqu'au 31 décembre 2016.

Figure 1: Répartition des projets financés dans le cadre du dispositif ANADE par secteur d'activité (Situation arrêtée au 31/12/2016)



Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel www.anade.dz

Selon la Figure n°1, depuis le lancement du dispositif de soutien aux jeunes entrepreneurs par l'ANSEJ (Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes), le **secteur des services** s'impose comme le plus prisé par les porteurs de projets, totalisant **105 754 projets**, ce qui représente **environ 29 %** de l'ensemble des projets financés. Cette prédominance s'explique probablement par la diversité des activités couvertes par ce secteur, sa relative facilité d'accès en termes de capital de départ, ainsi que la demande croissante pour les services au niveau national.

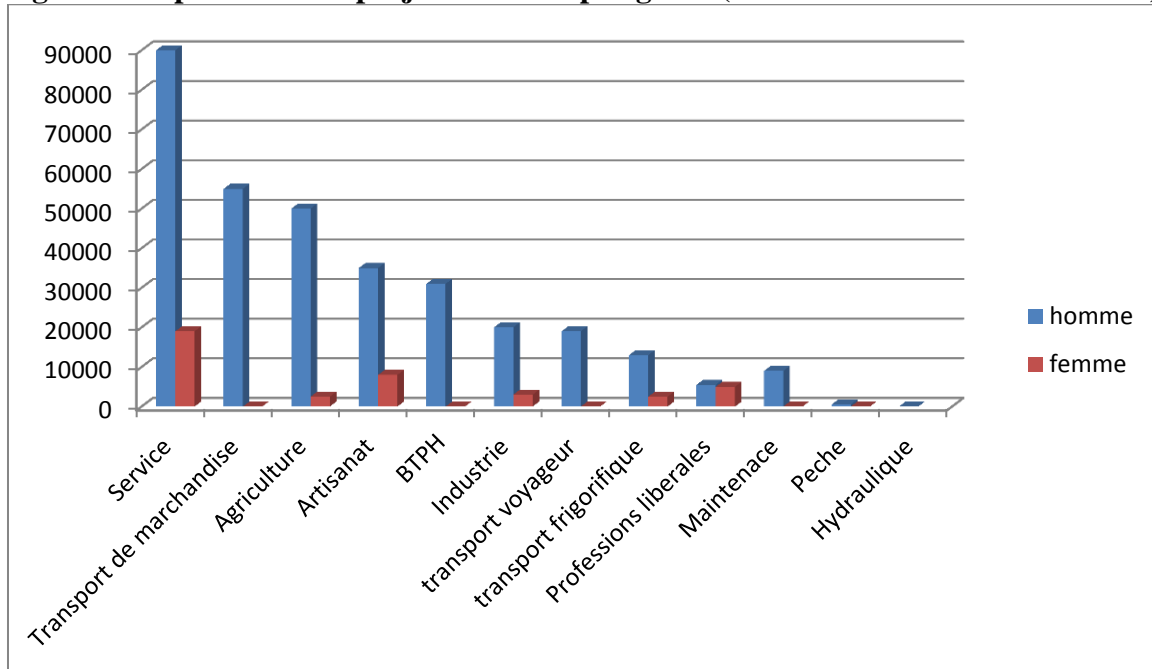
En seconde position, on retrouve à égalité **le secteur du transport de marchandises** et **le secteur agricole**, chacun représentant **environ 15 %** des projets. Le transport attire notamment les jeunes entrepreneurs en raison de la forte demande en logistique dans un pays vaste comme l'Algérie, tandis que l'agriculture reste un secteur stratégique, encouragé par les politiques de sécurité alimentaire.

Le **secteur de l'artisanat** arrive en troisième position avec **12 %** des projets, traduisant un intérêt notable pour les activités traditionnelles et culturelles, souvent soutenues au niveau local.

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

Les autres secteurs (comme l'industrie, la construction, le commerce de détail, etc.) restent en retrait, **aucun ne dépassant les 10 %** du total des projets soutenus par l'ANSEJ. Ce faible taux peut s'expliquer par des exigences plus lourdes en capital initial, en expertise technique ou en infrastructure, qui peuvent représenter des freins pour les jeunes promoteurs.

Figure 2: Répartition des projets financés par genre (situation arrêtés au 31/12/2016)



Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel www.anade.dz

L'analyse des projets financés par l'ANSEJ selon le sexe met en évidence une **forte disparité entre hommes et femmes**. Sur un total de **367 980 projets**, **330 791** ont été réalisés par des hommes, contre **37 189** par des femmes, soit un **taux global de féminisation de seulement 10 %**. Cette faible participation féminine reflète des inégalités persistantes dans l'accès à l'entrepreneuriat, malgré les dispositifs de soutien mis en place.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette situation. D'abord, les **secteurs les plus financés** par l'ANSEJ – comme les services, le transport ou l'agriculture – sont des domaines où la présence masculine est historiquement plus forte. Ces activités nécessitent souvent une mobilité, des investissements techniques ou physiques importants, et sont perçues comme moins accessibles aux femmes.

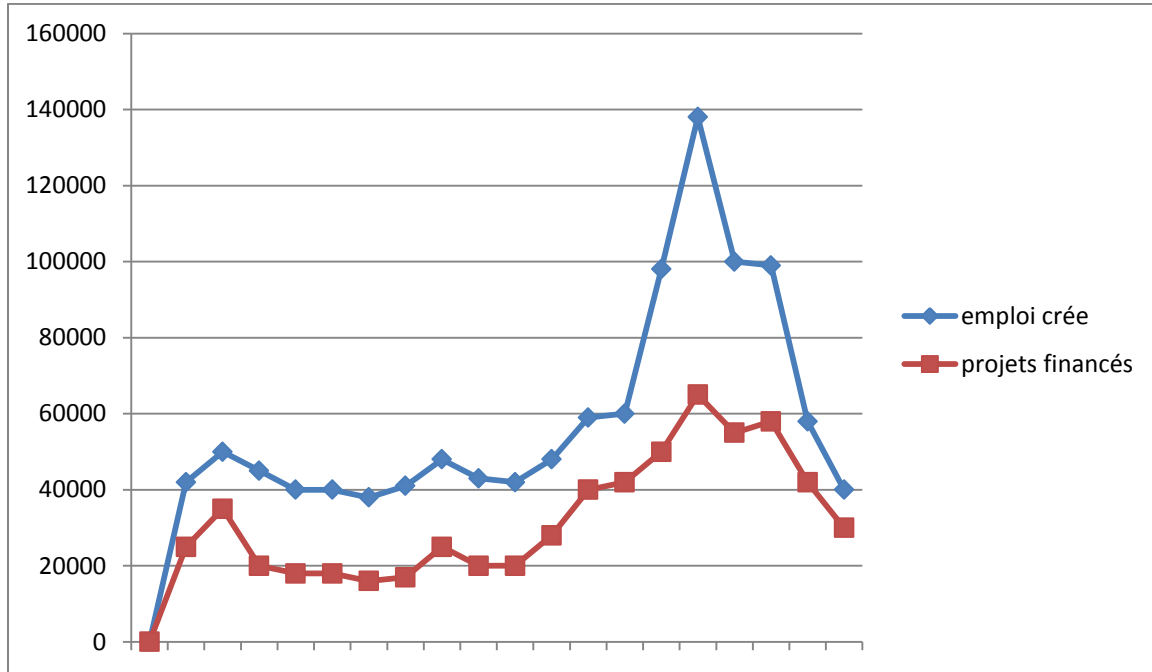
Ensuite, des **obstacles sociaux et culturels** continuent de freiner l'entrepreneuriat féminin, notamment les responsabilités familiales, le manque d'accès aux réseaux professionnels, ainsi que les stéréotypes de genre. Par ailleurs, **les critères d'éligibilité ou les modalités de financement** ne tiennent pas toujours compte des spécificités des projets portés par les femmes, ce qui limite leur capacité à bénéficier pleinement du dispositif.

Ainsi, bien que l'ANSEJ offre des avantages financiers considérables, **son impact reste inégal** selon le genre. Il devient donc essentiel de **repenser certains aspects du dispositif** pour qu'il soit plus inclusif, notamment en soutenant des secteurs où les femmes sont davantage présentes, en adaptant les conditions d'accès, et en mettant en place des programmes d'accompagnement spécifiquement destinés aux entrepreneures.

1.2.2. Evolution des nombres de PME et d'emplois générés par le dispositif ANADE ex ANSEJ

La figure n°4, présente une évaluation des volets création d'entreprises et emploi du dispositif ANADE ex ANSEJ depuis sa création jusqu'à fin 2016.

Figure 3: Evolution des nombres de PME créé et d'emplois générés situation arrêtée au 31/12/2016



Source : Construit à partir des données statistiques de l'ANADE ex ANSEJ

Il y a une tendance à la hausse d'année en année. Croissance régulière entre 1997 et 2007 (tant en nombre de projets qu'en nombre d'emplois).

De 2008 à 2012, le dispositif a enregistré une croissance très importante, avec 65 812 projets financés en 2012 et 129 033 emplois créés, soit un taux de croissance de 75,68 %. Cette évolution positive est due aux nouvelles mesures prises par les pouvoirs publics pour encourager l'entrepreneuriat, telles que la réduction des taux de cotisation individuels à 1 % et 2 %, ainsi que l'augmentation du PNR à 29 % et 28 %, et l'octroi de PNR supplémentaires pour certaines activités (Crowded bureaux, véhicules d'atelier, etc.)

Par rapport à 2013, cette croissance a pris le chemin inverse, avec une détérioration du nombre de projets et d'emplois créés, soit en 2016, 11 262 projets ont été financés et 22 766 emplois ont été créés. Autrement dit, le taux d'emploi a chuté de 82,37 % en 2012/2016.

2. Agence National de Gestion du Microcrédit ANGEM¹

2.1. Origines :

L'Algérie a adopté le microcrédit comme outil de lutte contre la pauvreté à partir de 1999. Cependant, cinq ans après, il a fallu créer une autre structure octroyant des microcrédits, à savoir l'agence nationale de gestion du microcrédit pour compléter le paysage public des structures destinées à l'insertion économique des populations n'ayant pas accès aux services bancaires. Ainsi, les pouvoirs publics ont montré leur volonté et leur détermination à lutter contre la pauvreté.

Le séminaire international, tenu au mois de décembre 2002 et ayant pour thème «L'expérience du Micro Crédit en Algérie », a confirmé un certain nombre de contraintes,

¹ Site officiel de l'ANGEM : www.angem.dz

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

dont les plus importantes sont:

- L'absence des actions d'accompagnement et de soutien des promoteurs dans les phases de maturation des projets et de suivi des activités financées ;
- La multitude des intervenants chargés de la mise en œuvre du dispositif.

C'est à la lumière des conclusions de ce séminaire, et de celles issues de la conférence internationale sur la pauvreté tenue en 2000, que le dispositif « micro crédit ANGEM » a été créé.

La naissance de l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit, en 2004, s'inscrit dans la stratégie nationale de lutte contre la pauvreté et la précarité. Elle est venue pallier les insuffisances décelées et répondre aux impératifs suivants :

- L'octroi de crédits de manière décentralisée ;
- La simplification des conditions d'éligibilité ;
- L'adaptation des procédures et des modalités d'application aux conditions objectives des populations pauvres ;
- La fluidité des mécanismes d'approbation et d'octroi effectif des crédits pour susciter l'adhésion et la participation des populations pauvres ;
- La pérennité du système par mise en place de règles de fonctionnement adéquates ;
- La possibilité de répondre à une demande forte, notamment celle émanant des femmes au foyer, de la famille productive, des artisans et de petits agriculteurs, éleveurs.

L'ANGEM est née dans un environnement économique et social très favorable. Depuis 1999, les taux de croissance annuels sont de l'ordre de 5%, la dette extérieure à moyen et à long terme est en diminution très significative et la balance courante est excédentaire. Des programmes nationaux sont lancés dans divers domaines : logement, santé, éducation, agriculture, pêche, travaux publics, etc.

Dans la même optique, l'Etat a mis en place des stratégies et projets ambitieux visant l'amélioration des performances des programmes de lutte contre le chômage et la pauvreté dans les zones rurales et urbaines, dans les hauts plateaux et le grand sud. Ces programmes visent à propulser l'emploi dans ces régions et à donner un essor à cette dynamique de création de richesses et de la valeur ajoutée.

2.2. Présentation du dispositif ANGEM

L'agence national de gestion du microcrédit est créée par le décret exécutif n°04-14 du 22/01/2004¹. Elle représente un autre outil de lutte contre le chômage et la fragilité sociale, visant le développement des capacités individuelle des personnes, en créant leur propre activité.

Ils peuvent bénéficier des avantages du dispositif ANGEM, les promoteurs âgés de plus de 18 ans, sans revenus et/ou disposant des petits revenus instables et irréguliers, dont les montants d'investissement peuvent atteindre 1 000 000DA.

L'Agence est dotée d'une structure dénommée « Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédit F.G.M.M.C », qui a pour mission de garantir les micro crédits accordés, par les banques et établissements financiers adhérents au Fonds, aux promoteurs ayant obtenu une notification des aides de l'Agence.

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

¹ Création et fixant le statut de l'agence national de gestion du microcrédit . Décret exécutif n°04-14 du 22 janvier 2004

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

chargé d'études.

Un lien fonctionnel entre la Direction Centrale et les démembrements locaux (Wilayas) est assuré par l'Antenne Régionale. Structure chapotant une moyenne de cinq (05) Agences de wilayas, elle assure les rôles de coordination, de consolidation et de suivi des activités. Un réseau de 10 Antennes Régionales couvre l'ensemble des agences des wilayas.

Cette organisation représente un modèle idoine pour le travail de proximité et la réduction des délais nécessaires pour des prises de décisions rapides et adéquates.

Cette agence a pour objectifs :

- Contribuer à la lutte contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales en favorisant l'auto emploi, le travail à domicile et les activités artisanales et de métiers, en particulier chez les populations féminines ;
- Sensibiliser les populations rurales dans leurs zones d'origines par l'émergence d'activités économiques, culturelles, de production de biens et services, génératrices de revenus et d'emplois ;
- Développer l'esprit d'entrepreneuriat qui remplacerait celui de l'assistanat et aiderait ainsi à l'intégration sociale et à l'épanouissement individuel des personnes ;
- Suivre les activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des conventions et contrats qui les lient à l'ANGEM ;
- Former les porteurs de projets et les bénéficiaires de micro crédits aux techniques de montage et de gestion d'activités génératrices de revenus et des très petites entreprises;
- Soutenir la commercialisation des produits issus du micro crédit, par l'organisation des salons d'exposition/vente ;
- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires dans la mise en œuvre dans leurs activités notamment en ce qui concerne le montage financier de leur projets et la phase d'exploitation.

2.2.1. Missions de l'ANGEM

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

- Gestion du dispositif du micro crédit, conformément à la législation et la réglementation en vigueur ;
- Soutien, conseille et accompagnement des bénéficiaires dans la mise en œuvre de leurs activités, notamment ce qui concerne le montage financier de leur projets ;
- Notification aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, des différentes aides qui leur sont accordées ;
- Assurer le suivi des activités réalisées par des bénéficiaires, en veillant au respect des conventions et contrats qui leur lient à l'Agence et en les assistants, en cas de besoins auprès des institutions et organismes concernés par la mise en œuvre de leurs projets ;
- Entretien de relations permanentes avec les banques et les établissements financiers, dans le cadre du montage financier des projets, de la mise en œuvre du schéma de financement et du suivi de la réalisation et de l'exploitation des créances non remboursé dans les délais ;
- Formation des porteurs de projet et des bénéficiaires du micro crédit aux techniques de montage et de gestion d'activités génératrices de revenus ;
- Organisation de salons nationaux et régionaux des produits du micro crédit (exposition, vente) ;

2.2.2. Mode de financement du dispositif ANGEM

Le dispositif permet deux formules de financement :

2.2.2.1. Prêt pour achat des matières premières (ANGEM - promoteur)

Il s'agit de microcrédits non rémunérés octroyés directement par l'ANGEM au titre de l'achat de matières premières. Ils ne dépassent pas les 100 000 DA dans les zones normales et

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

250 000DA pour les wilayas du Sud et des hauts plateaux, la durée du remboursement ne peut dépasser 36 mois. (Avant la promulgation du Décret Présidentiel n° 11-133 du 22 mars 2011, le montant est de 30 000DA).

2.2.2.2. Financement triangulaire (ANGEM - banque - Promoteur)

Concerne des crédits octroyés par la banque et l'ANGEM au titre de création d'activité par l'acquisition de petits matériels, matières premières de démarrage et au paiement des frais nécessaires au lancement de l'activité. Le montant du projet est plafonné à 1 000 000 DA (avant la promulgation précédente, le montant est de 400 000DA). Le financement se présente comme suit :

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

Les délais de remboursement peuvent aller jusqu'à 8 années avec un différé de 3 années pour le remboursement du crédit bancaire.

Tableau 5: Tableau récapitulatif des deux programmes de financement de l'ANGEM

Taille de projet	Profil de promoteur	Apport personnel	Crédit bancaire	Prêt non rémunéré	Taux d'intérêt
Ne dépasse pas 100 000 DA	Tout profil (acquisitions de matières premières)	0%	-	100%	Sans intérêt
Ne dépasse pas 250 000 DA	Tout profil (acquisition de matières premières au niveau des wilayas du Sud)	0%	-	100%	Sans intérêt
Ne dépasse pas 1 000 000 DA	Tout profil (acquisitions de petits matériels et de matières premières de démarrage de l'activité)	1%	70%	29%	Bonifié de 100%

Source : Site officiel www.angem.dz

L'ANGEM gère dans le cadre du micro crédit deux formes de financement allant du petit prêt non rémunéré PNR, financé par l'ANGEM avec un plafond de 100.000,00 DA et qui peut atteindre 250 000 DA au niveau des wilayas du Sud) jusqu'au prêt plus important (ne dépassant pas 1.000.000,00 DA), destiné pour la création d'activité et faisant appel à un montage financier avec une banque.

Chaque formule de financement, de par ses spécificités, permet de financer certaines activités et intéresse par là même une population particulière.

2.2.3. Aides et avantages accordés par l'ANGEM

Deux types d'avantage sont accordés :

2.2.3.1. Accompagnement et financement

-Formation, soutien, conseil, assistance technique et accompagnement des promoteurs} sont assurés par l'ANGEM, à titre gracieux, dans le cadre de la mise en œuvre de leurs activités ;

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

- Le crédit bancaire est bonifié à 100%
- Un prêt non rémunéré équivalent à 29% du coût global de l'activité au titre de la création d'activité par l'acquisition de petits matériels et matières premières de démarrage de l'activité qui ne saurait dépasser 1 000 000DA ;
- Pour l'achat de matières premières, le PNR est fixé à 100% du coût global du projet qui ne saurait dépasser les 100 000 DA. Ce montant est porté à 250 000 DA dans les wilayas du sud.

2.2.3.2. Avantages fiscaux

- Une exonération totale d'IRG, TAP et IBS pendant une période de 3 années ;
- Une exonération de la taxe foncière sur les constructions servant à l'activité exercée, pour une durée de trois ans ;
- Sont exemptés du droit de mutation, les acquisitions immobilières effectuées par les promoteurs, en vue de la création industrielles ;
- Les actes portant constitution de sociétés créées par les promoteurs sont exonérés de tout droit d'enregistrement ;
- Un abattement d'impôt sur le revenu global ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés, ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle, dus à l'issue de la période des exonérations pendant les trois premières années d'imposition, comme suit :

- 1 ère année d'imposition: un abattement de 70% ;
- 2 ème année d'imposition : un abattement de 50% ;
- 3 ème année d'imposition : un abattement de 25% ;

- Les droits de douanes relatifs aux équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement, sont déterminés par l'application de taux de 5%.

2.2.4. Conditions d'éligibilité

- Être âgé de 18 ans et plus;
- Etre sans revenus ou disposant de petits revenus instables 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'activités;
- 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 un échéancier arrêté

2.3. Rôle de l'ANGEM dans la création d'entreprise

Le Programme ANGEM réduit le taux Chômage en Algérie. L'agence a créé pas moins de 788 162 entreprises depuis sa création Au niveau national ainsi 1 182 246 emplois ont été créés.

2.3.1. Répartition des crédits octroyés dans le cadre du dispositif ANGEM par genre et type de financement

Le tableau ci-dessus présente l'activité de l'ANGEM dans la création d'entreprises et l'emploi, par genre et type de financement.

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

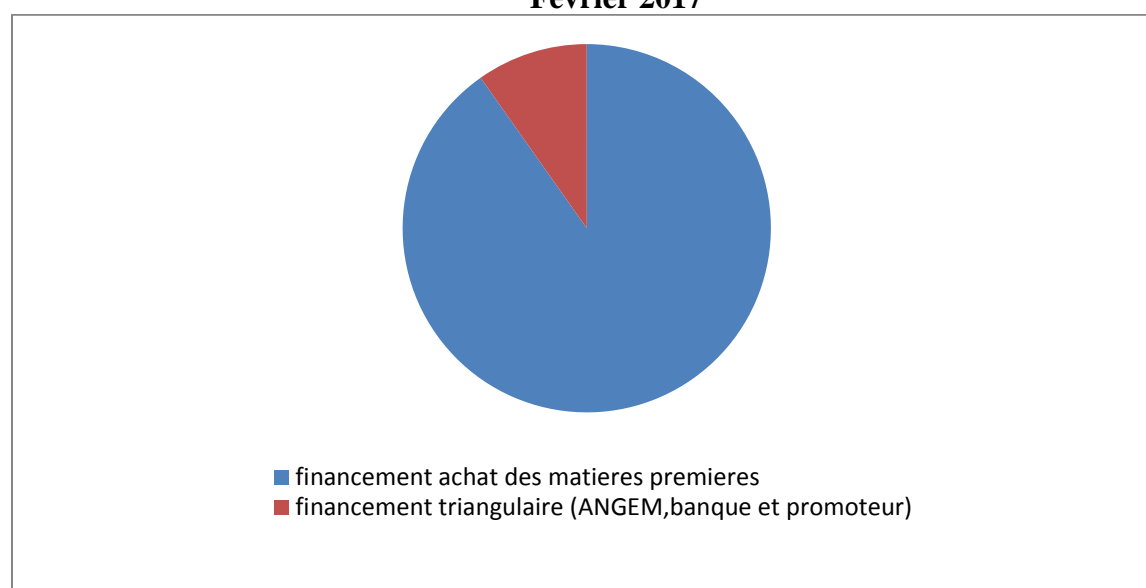
Tableau 6: Répartition des crédits ANGEM accordés et de l'emploi créé par genre (situation arrêtée au 31/12/2016)

	Type de financement		Type de bénéficiaire		Emploi créé
	Financement achat de matières premières	Financement triangulaire (ANGEM, Banque et promoteur)	Homme	Femme	
Nombre de crédit	711095	77067	491089	279073	
Part %	90,22	9,78	62,31	37,69	
Total	788162				1182246

Source : Conception personnelle à partir des données statistiques de l'ANGEM

Ces données montrent que le système met fortement l'accent sur le financement opérationnel. Et l'existence d'un monopole des femmes dans le système (jusqu'à 62,31%) est due à la nature des activités financées par l'ANGEM pour encourager les femmes au foyer et au niveau de risque d'investissement plus faible. En revanche, l'homme n'offrait que la plus faible part de ces crédits à 9,78%. Cela nous permet de dire que l'ANGEM attire davantage l'attention des femmes.

Figure 4 : Répartition des crédits octroyés par type de financement situation arrêtée au Février 2017



Source : Etablie à partir des données statistique ANGEM

Contrairement à d'autres formes de financement, le **financement triangulaire** ne représente qu'une **part très faible, estimée à 9,78 %** dans l'ensemble des mécanismes de financement utilisés. Cette faible proportion s'explique en grande partie par **les préoccupations spécifiques des femmes**, notamment **leur réticence à s'engager dans des processus bancaires perçus comme risqués**. En effet, beaucoup redoutent l'endettement, la complexité administrative et le manque de flexibilité des institutions financières.

Par ailleurs, le **financement bancaire**, qui est une composante essentielle du

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

financement triangulaire, est souvent confronté à **des retards administratifs importants**. Ces délais sont principalement dus à **la méfiance des banques vis-à-vis des promoteurs immobiliers**, perçus comme potentiellement insolvables. Cela complique et ralentit la mise en œuvre des projets d'équipement ou d'accès à la propriété, notamment pour les femmes qui, souvent, ne disposent pas de garanties suffisantes ou d'un historique de crédit solide.

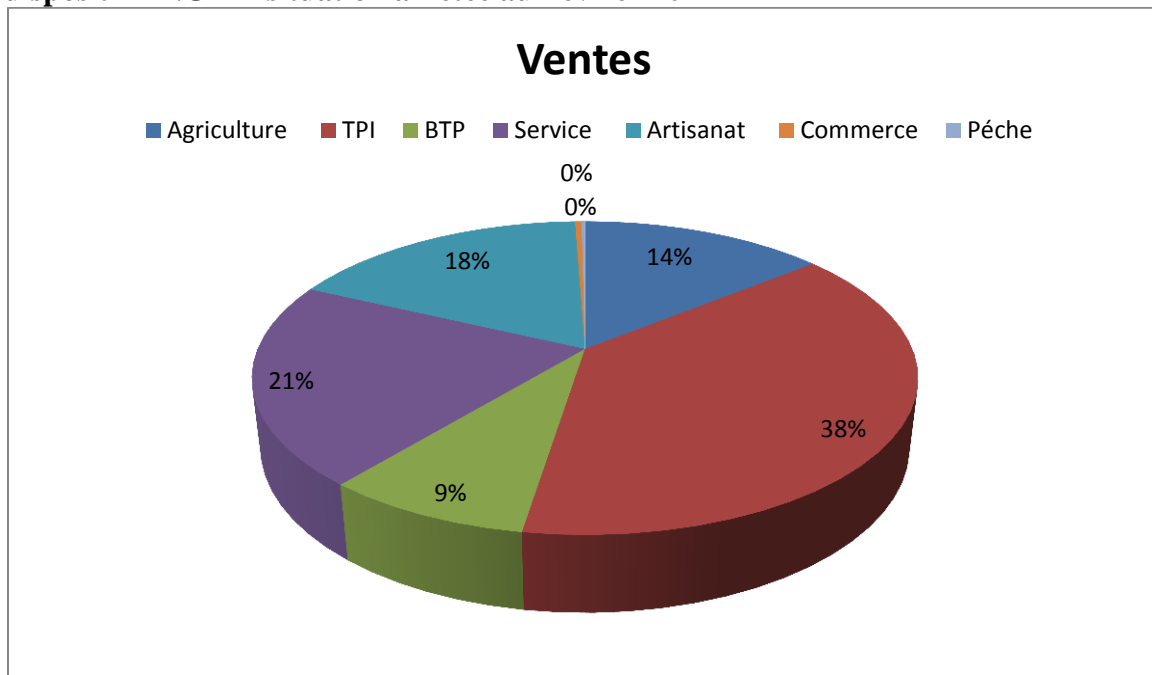
En conséquence, ce type de financement peine à s'imposer, malgré ses avantages potentiels, notamment dans les contextes où les femmes représentent une part importante de la demande en logement ou en équipement.

2.3.2. Répartition des crédits octroyés dans le cadre du dispositif ANGEM par secteur d'activité situation arrêtée au 2017

L'évolution du nombre de PME créées par l'ANGEM ne connaît pas une croissance uniforme dans tous les secteurs d'activité, mais elle varie d'une niche à l'autre et d'une branche de pratique à l'autre selon la logique des quicks wins (Gain Rapide).

Pour bien illustrer la répartition des PME par secteur actif créées dans le cadre de l'ANGEM, nous avons utilisé le graphique suivant

Figure n°5: Répartition des crédits octroyés par secteur d'activité dans le cadre du dispositif ANGEM situation arrêtée au Février 2017



Source : Etablie à partir des données statistique de l'ANGEM

2.3.3. Evolution d'emploi créé par le dispositif ANGEM

L'analyse des statistiques présentées dans la figure n°6 révèle que les **secteurs d'activité les plus dynamiques** sont dominés par les **Très Petites Entreprises (TPE)**, notamment dans des domaines comme les **petits ateliers de confection**, souvent créés et gérés par des femmes. Ces TPE représentent **38,26 % de l'ensemble des activités recensées**, ce qui témoigne d'un véritable engouement entrepreneurial féminin dans ce segment.

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

En deuxième position, on retrouve le **secteur des services**, qui concentre **20,88 %** des activités, suivi de près par l'**artisanat** avec **17,41 %**. Ces deux secteurs sont également majoritairement animés par des femmes, en particulier dans des domaines comme la coiffure, la restauration informelle, la couture ou la fabrication artisanale d'objets. Le **secteur agricole** occupe quant à lui **14,41 %** de l'ensemble, ce qui souligne le rôle non négligeable des femmes dans la petite agriculture, souvent à des fins de subsistance ou de commercialisation locale.

En revanche, les **secteurs de la pêche et du commerce** restent très peu représentés, avec seulement **0,38 %** et **0,10 %** respectivement. Cette faible participation pourrait s'expliquer par plusieurs facteurs : l'accès limité aux ressources maritimes, la prédominance masculine dans les circuits de commercialisation, les difficultés d'investissement dans les outils de pêche, ou encore les normes socioculturelles qui restreignent la mobilité ou la prise de risque économique des femmes dans ces domaines.

Ainsi, ces données mettent en lumière **la concentration des initiatives économiques féminines dans des secteurs à faible intensité capitalistique**, souvent informels, mais à fort potentiel de création d'emploi à petite échelle. Elles soulignent également la nécessité de mieux accompagner ces initiatives par des politiques de financement adaptées, une simplification des démarches administratives et un accès facilité aux marchés.

Le tableau ci-dessous illustre l'évolution d'emploi créé dans le cadre du dispositif ANGEM

Tableau 7: Evolution du nombre d'emplois créés dans le cadre de l'ANGEM 2005-2017

Année	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Emploi créé	4994	33331	25847	63248	91101	77934	161417	219641	16605	17631	12615	3204	4268

Source : Etablie à partir des données statistique de l'ANGEM

D'après le tableau, on remarque une forte évolution depuis sa création jusqu'à 2012, avec 219641 de postes d'emplois créés. Cette croissance est importante, vu que en 2011, le dispositif a pris de nouvelles mesures tel que : l'augmentation du montant d'investissement de 40 000 DA à 1 000 000 DA, ainsi le PNR pour achat de matières premières est fixé à 100% du cout globale du projet au lieu de 90%.

A partir de 2013 le dispositif enregistre une dégradation importante en termes d'emplois créés, arrivé à 4268 en Février 2017 avec un taux de diminution de 37,90%. Cette dégradation est justifié par les engagements pris par les pouvoirs publics pour limiter le nombre de projet financé par le dispositif, vu que le pays subi une crise financière difficile avec la chute des prix du pétrole.

Figure 6 : Evolution du nombre d'emploi créé par l'ANGEM situation arrêtée au 2017



Source : Etablie à partir des données statistiques de l'ANGEM

L'analyse de la courbe d'évolution de l'emploi généré par le dispositif **ANGEM** (Agence nationale de gestion du microcrédit) met en évidence une **croissance soutenue** depuis sa mise en œuvre jusqu'en **2012**, année qui constitue un **pic historique** en matière de création de postes. En effet, **219 641 emplois** ont été créés cette année-là, traduisant l'efficacité du dispositif et son attractivité auprès des porteurs de projets, notamment les femmes, les jeunes, et les chômeurs de longue durée. Cette performance est le reflet d'une forte mobilisation institutionnelle, d'une simplification des démarches d'accès au microcrédit et d'un accompagnement actif des bénéficiaires dans le lancement de leurs activités.

Cependant, à partir de **2013**, une tendance nettement baissière s'amorce. Le **nombre d'emplois créés connaît une chute progressive**, atteignant **32 045 postes à la fin de l'année 2016**, soit une réduction de plus de 85 % par rapport à 2012. Cette dévaluation devient encore plus marquée en **février 2017**, où seuls **4 268 emplois** sont recensés. Plusieurs facteurs peuvent expliquer ce recul significatif :

- **Durcissement des conditions d'éligibilité** au microcrédit ou un encadrement plus strict des bénéficiaires.
- **Ralentissement économique national**, affectant directement la demande en création de micro-entreprises.
- **Faiblesses institutionnelles** liées à la gestion et au suivi des projets financés, entraînant une perte de confiance de la part des bénéficiaires potentiels.
- **Diminution des fonds alloués** au programme, ou réorientation des priorités de financement public.
- **Saturation relative** dans certains secteurs d'activité déjà fortement soutenus par l'ANGEM, rendant les opportunités moins nombreuses ou rentables.

Cette évolution met en lumière la **nécessité d'une évaluation approfondie du dispositif**, afin d'identifier les freins actuels à son efficacité et de proposer des mécanismes innovants pour relancer la dynamique de la création d'emplois via le microcrédit.

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

2. Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

2.1. Présentation de dispositif CNAC¹

Le dispositif CNAC est créé par le décret présidentielle n°03-514 du 30/12/2003, dans le but de soutenir la création d'activités. En Juin 2010 les pouvoirs publics, suite à une évaluation de son parcours ont pris de nouvelles dispositions pour mieux répondre aux attentes et aspirations des populations concernées.

Les aménagements de ce dispositifs ont porté sur :

- La réduction d'inscription à l'ANEM, un mois au lieu de six mois ;
- Le relèvement du niveau d'investissement de 5 MDA à 10 MDA ;
- L'accès au dispositif de 30 ans (au lieu de 35 ans) à 50 ans.

La CNAC a été créée dans le but de préserver les postes d'emplois, chargé de sa mise en œuvre, développe une démarche opérationnelle visant les objets suivants :

- Promouvoir l'esprit entrepreneurial ;
- Offrir des crédits adaptés à des conditions avantageuses.

3.1.1. Missions de la CNAC

La Caisse National d'Assurance Chômage a pour missions :

- Gérer les prestations services au titre du risque qu'elle ouvre ;
- Accompagner les porteurs de projets ;
- Aider et soutenir, en relation avec les services publics de l'emploi et les administrations de la commune et de la wilaya ;
- Réinsertion dans la vie active des chômeurs régulièrement admis au bénéfice des prestations de l'assurance chômage ;
- Organisme du contrôle prévu par la législation en vigueur en matière d'assurance chômage ;
- Tenir à jour le fichier des affiliés et d'assurer le recouvrement, le contrôle et le contentieux du recouvrement de l'assurance chômage.

3.1.2. Mode de financement de la CNAC :

La CNAC utilise uniquement le financement triangulaire, où le crédit bancaire dont les intérêts sont bonifiés en totalité par le trésor. Le seuil de l'investissement est 10 millions de dinars arrêté.

Tableau 8: Financement triangulaire CNAC

Investissement	Apport personnel	Prêt non rémunéré	Crédit bancaire
Inférieur ou égal 5000 000 DA	1%	29%	70%
Supérieur à 5000 000 et inférieur à 10 000 000 DA	2%	28%	70%

Source : conception personnelle à partir du site officiel www.cnac.dz

Remarque : La CNAC offre des prêts non rémunéré (PNR) supplémentaire pour certaines activités (cabinet groupé, véhicule atelier, loyer). Ces prêts sont accordés exclusivement en phase de création.

3.1.3. Avantage accordés aux chômeurs promoteurs :

Deux phases d'avantages fiscaux sont accordées :

¹ Conception des informations à partir de site officiel de la CNAC : <http://www.cnac.dz>

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

3.1.3.1. Phase de réalisation

- Franchise de la TVA pour l'acquisition des biens d'équipements et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douanes pour les biens d'équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières effectuées dans la création de l'activité ;
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.

3.1.3.2. Phase d'exploitation

Des avantages fiscaux sont accordés à la micro-entreprise (pour une période de trois (03) ans à partir du démarrage de l'activité ou de six (06) ans quand le projet est implanté dans une zone à promouvoir. Cette période d'exonération est prorogée de deux (02) années, lorsque le jeune promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.

Ces avantages concernent :

- Exonération totale de l'IBS, de l'IRG et de la TAP
- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions destinées aux activités des micro-entreprises.

3.1.4. Conditions d'éligibilité

- Etre âgé(e) de trente (30) à cinquante (50) ans ;
- Etre de nationalité algérienne ;
- Ne pas occuper un emploi rémunéré ou exercer une activité pour son propre compte au moment de l'introduction de la demande d'aide ;
- Etre inscrit auprès des services de l'agence nationale de l'emploi comme demandeur d'emploi ou être allocataire de la caisse nationale d'assurance chômage ;
- Jouer d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée ;
- Pouvoir mobiliser des capacités financières suffisantes pour participer au financement de son projet ;
- N'avoir pas bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité.

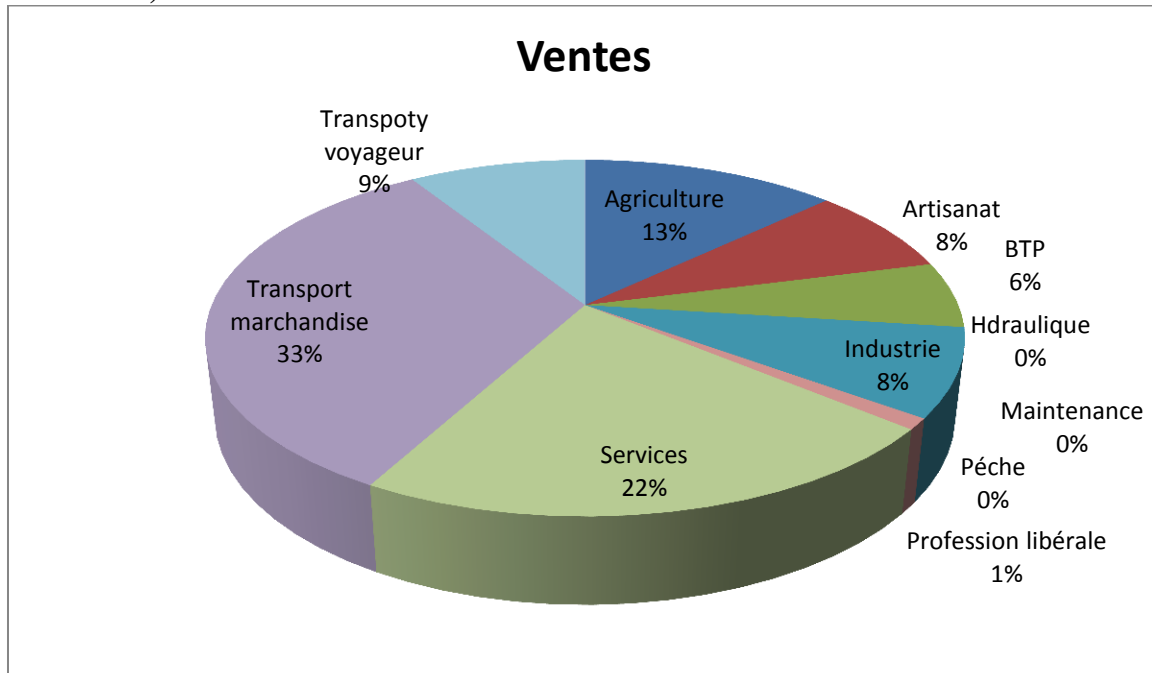
3.2. Le rôle de la CNAC dans la création d'entreprise

Les chiffres fournis par le dispositif CNAC constituent une source pour apprécier le rôle joué par les PME dans la création d'une dynamique sur le marché de travail en Algérie. 138716 projets financés par la CNAC, contribue à la création de 288721 de poste d'emplois, pour un total de financement d'ordre de 449796,6 MDA.

3.2.1. Répartition des entreprises créées dans le cadre du dispositif CNAC par secteur d'activité

La figure n°8, illustre le nombre de projets financés par secteur d'activité depuis sa mise en œuvre jusqu'au 31/12/2016

Figure 7: Répartition des projets financés par secteur d'activité (situation arrêtée au 31/12/2016)



Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel www.cnac.dz

L'analyse des données présentées dans la **figure n°7** met en évidence un élément particulièrement significatif : la **prédominance du secteur du transport**, regroupant à la fois le **transport de marchandises** et celui **des voyageurs**. Ce secteur représente à lui seul **environ 42 % des entreprises créées**, ce qui en fait de loin le secteur le plus sollicité dans le cadre des initiatives entrepreneuriales. Cette tendance peut s'expliquer par la **forte demande en services de mobilité**, notamment dans les zones périurbaines et rurales, mais aussi par le **faible niveau de qualification requis** pour se lancer dans ce type d'activité, ce qui le rend accessible à un large public, notamment aux jeunes et aux personnes en reconversion professionnelle.

En seconde position se trouve le **secteur des services**, qui représente **22 %** des entreprises créées. Ce secteur comprend une grande diversité d'activités telles que les services à la personne (coiffure, esthétique, garde d'enfants), les services techniques (réparation, nettoyage, informatique) ou encore les prestations liées au commerce de proximité. Sa croissance est le reflet d'une adaptation aux **besoins quotidiens croissants** des populations locales, mais aussi d'une **entrée massive des femmes** dans le monde de l'entrepreneuriat.

Par ailleurs, plusieurs autres secteurs présentent également une dynamique intéressante, bien que moins marquée. On observe ainsi **un nombre significatif d'entreprises créées dans l'agriculture, l'artisanat, la pêche, la maintenance BTP (bâtiment et travaux publics) ainsi que dans l'industrie**. Ces secteurs, bien qu'exigeants en termes de compétences techniques ou de ressources matérielles, témoignent d'un **essor progressif de l'activité productive locale**. L'agriculture et la pêche, par exemple, restent des choix privilégiés dans les zones rurales et littorales, alors que la maintenance BTP et l'industrie attirent une main-d'œuvre plus spécialisée, souvent masculine.

En revanche, **d'autres secteurs apparaissent faiblement représentés**, ce qui peut

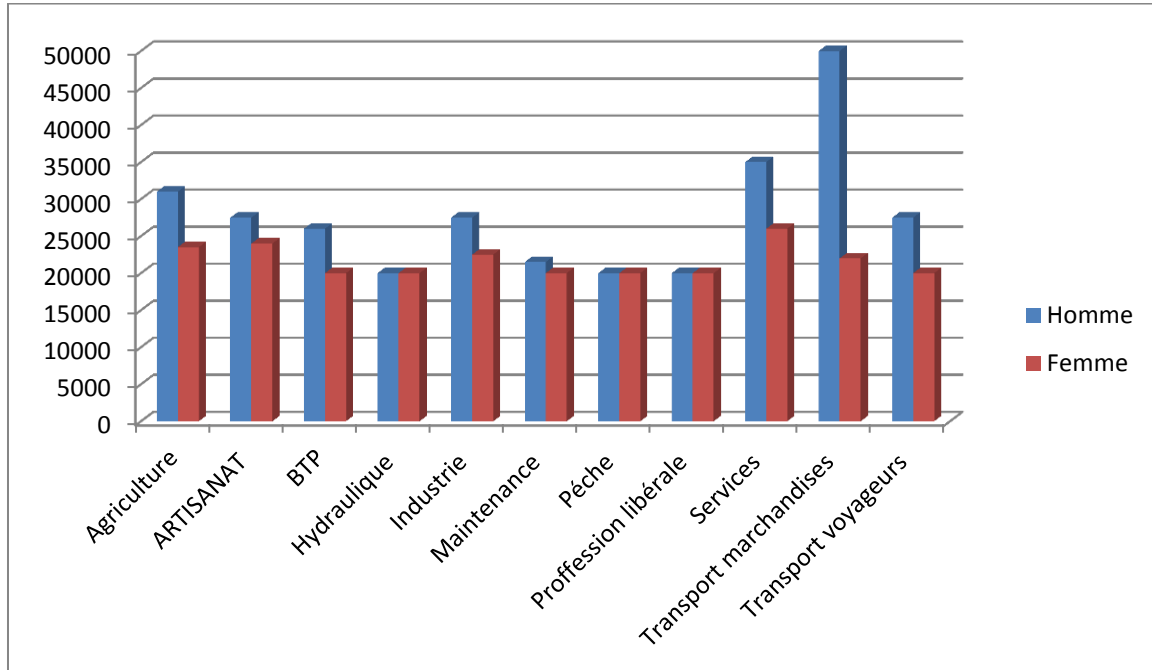
Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

s'expliquer par des **barrières d'entrée élevées**, une rentabilité incertaine ou un accompagnement insuffisant dans leur développement. Cela souligne l'importance de politiques sectorielles ciblées pour encourager la diversification des projets entrepreneuriaux.

3.2.2. Répartition des projets financés par genre dans le cadre de la CNAC situation arrêtée au 31/12/2016

La figure ci-après, présente la répartition des entreprises créées par genre dans le cadre du dispositif CNAC

Figure n°8 : Répartition des projets financés par genre dans le cadre de la CNAC situation arrêtée au 31/12/2016



Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel www.cnac.dz

L'analyse des données représentées dans la **figure n°7** met en lumière une **forte prédominance masculine** dans la répartition des projets financés par la CNAC, tous secteurs d'activité confondus. En effet, **la grande majorité des financements accordés concernent des projets portés par des hommes**, traduisant une mobilisation beaucoup plus importante de cette population, que ce soit dans des domaines à forte intensité technique comme l'industrie, le BTP ou le transport, ou dans des secteurs plus généralistes tels que les services et l'agriculture.

En revanche, **la participation féminine reste faible, voire inexistante dans certains secteurs**, ce qui révèle une **faible féminisation** des projets financés. Le **taux de féminisation des projets** varie significativement selon les branches d'activité, mais reste globalement très bas. Les femmes se concentrent principalement dans quelques secteurs jugés «traditionnellement féminins», comme les **services à la personne, l'artisanat léger (couture, esthétique, cuisine, etc.)**, et dans une moindre mesure, l'agriculture. Leur présence est **quasi nulle dans des secteurs comme le transport, la maintenance industrielle, le BTP ou la pêche**, souvent perçus comme physiquement exigeants, à forte charge d'investissement ou culturellement réservés aux hommes.

Plusieurs facteurs peuvent expliquer cette situation :

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

- **Les stéréotypes de genre** qui orientent les femmes vers certains secteurs "acceptés socialement",
- **Le manque d'information ou de sensibilisation** sur les opportunités de financement dans des domaines dits non traditionnels,
- **La difficulté d'accès au financement**, notamment en raison du manque de garanties ou du faible capital initial des femmes entrepreneures,
- **Les contraintes sociales et familiales**, qui limitent leur capacité à entreprendre dans des secteurs nécessitant une forte mobilité ou un engagement à plein temps.

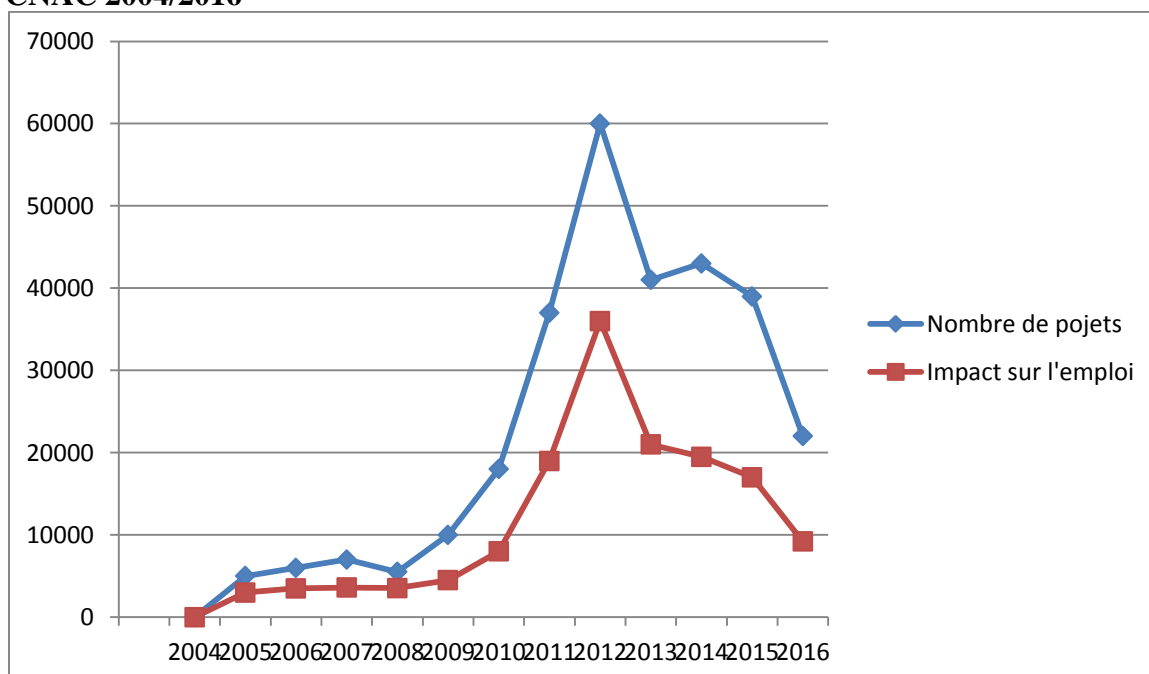
Ainsi, cette disparité souligne la **nécessité de politiques publiques plus inclusives**, encourageant la participation des femmes dans tous les secteurs d'activité, via des programmes de sensibilisation, de formation technique, d'accompagnement personnalisé et de soutien financier adapté à leurs besoins spécifiques.

3.2.3. Evolution de nombre de PME créé et d'emploi généré par le dispositif CNAC

L'évolution du dispositif CNAC a une tendance à la hausse depuis sa création en 2004 jusqu'à 2012, il est passé de 13 à 34801 projets financés, avec un taux d'évolution de 99,96%, ce qui a généré plus de 144458 postes d'emplois durant la même période avec un taux d'évolution de 99,97%. Durant cette période, chaque entreprise créée génère en moyenne quatre postes d'emplois.

A partir de 2013, on remarque une baisse du nombre de projets financés atteint 8902 projets en 2016, soit une évolution décroissante de -58,42% durant la période 2013/2016.

Figure 9: Evolution des projets financés et d'emplois générés dans le cadre du dispositif CNAC 2004/2016



Source : conception personnelle à partir des informations du site officiel www.cnac.dz

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

3. Agence National de Développement de l'Investissement (ANDI)

3.1. Présentation de dispositif ANDI¹

L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement est créée par le décret exécutif n° 02/282 du 24/09/2001² ne limite ni l'âge, ni le niveau de financement. Elle est chargée de la promotion, le développement et la continuation des investissements en Algérie, que se soit pour les investisseurs nationaux ou les investisseurs étrangers.

Ses Guichets Uniques Décentralisés³ sont des antennes de proximité et des interlocuteurs privilégiés auprès des porteurs de projets, leur principal rôle est de faciliter les procédures et simplifier les formalités de création d'entreprises et de développement des investissements.

3.1.1. Missions de l'ANDI

L'Agence National De Développement de l'Investissement a pour missions :

- Accueil, conseille et accompagne les investisseurs au niveau de ces structures centrales et régional ;
- Informe les investisseurs à travers son site web, ses supports de promotion et ces divers points d'information ;
- Veille à l'exécution concertée avec les différentes institutions concernées (douane, impôts...), des décisions d'encouragement à l'investissement ;
- Contribue à la mise en œuvre des politiques et stratégies de développement, en synergie avec les secteurs économiques concernés.

Deux régimes d'avantages sont prévus :

3.1.2. Le régime dit général :

Il s'applique aux investissements qui se caractérisent par une zone d'implantation dont le développement ne nécessite pas l'intervention de l'Etat et nature d'activité ne présentant pas un intérêt particulier au niveau de l'économie.

Ses principaux avantages sont :

3.1.2.1. Avantages aux titres de réalisation

- Exonération des droits de douanes pour les biens et services non exclus, importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Franchise de la TVA pour les biens et services non exclus, importés ou acquis localement entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné ;
- Exemption des droits d'enregistrement, des frais de publicité foncière et de la rémunération domaniale portant sur les concessions de biens immobiliers bâtis et non bâtis consentis destinés à la réalisation de projets d'investissement.

¹ Site officiel du dispositif ANDI : www.andi.dz

² L'ANDI remplace l'agence pour la promotion et le soutien à l'investissement (APSI) institué par le décret n°93/12 DU 05/09/93

³ Le Guichet Unique Décentralisé est un démembrement à l'agence national de développement de l'investissement, au niveau local, créé au niveau de la wilaya

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

3.1.2.2. Avantages au titre d'exploitation

Pour une période de trois (03) ans après constat d'entrée en activité établi par les services fiscaux à la diligence de l'investisseur

- Exonération de l'IBS ;
- Exonération de la TAP.

Cette durée peut être portée à cinq (05) ans pour les projets créant cent un (101) emplois et plus.

3.1.3. Régime dérogatoire

Concerne les projets d'investissements, dont la zone d'implantation ne nécessite pas l'intervention de l'Etat et nature d'activité présente un intérêt particulier au niveau de l'économie. C'est le cas des activités introduisant dans leurs stratégies le principe du développement durable. Les avantages accordés dans le cadre de ce régime sont de deux catégories et sont appliqués aux activités et à la propriété immobilière.

Ce régime s'applique beaucoup plus aux investissements courants réalisés dans les Wilayas du Sud et des Hauts-Plateaux (décision n°01/59 / 22/12/2001) :

Wilayas du Sud : Adrar, Biskra, Béchar, El Oued, Ghardaïa, Illizi, Laghouat, Ouargla, Tamanrasset, Tindouf.

Wilayas des Hauts Plateaux : L'ensemble des communes des wilayas suivantes : Batna, Djelfa, El Bayadh, Khenchela, M'Sila, Naâma, Saïda, Tébessa et Tiaret.

Certaines communes des wilayas suivantes : 10 communes de Bouira, 20 communes de Médéa, 3 communes de Mila, 13 commune de Oum El Bouagui, 14 communes de Sétif, 9 commune de Souk Ahras, 12 communes de Tlemcen, 9 communes de Tissemsilt.

3.1.3.1. Avantages aux titres de réalisation (3ans)

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné ;
- Application du droit fixe en matière d'enregistrement, au taux réduit de deux pour mille (2‰), pour les actes constitutifs et les augmentations de capital ;
- Prise en charge partielle ou totale par l'Etat, après évaluation de l'Agence, des dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement ; .
- Franchise de la TVA pour les biens et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement, qu'ils soient importés ou acquis sur le marché local, lorsque ces biens et services sont destinés à la réalisation d'opérations assujetties à la TVA ;
- Exonération des droits de douanes pour les biens et services non exclus, importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Exemption des droits d'enregistrement, des frais de publicité foncière et de la rémunération domaniale portant sur les concessions, pour les biens immobiliers bâtis et non bâtis consentis destinés à la réalisation de projets d'investissement.

3.1.3.2. Avantages aux titres d'exploitation (10ans)

- Exonération pendant 10 ans d'activité effective de l'IBS et de la TAP ;
- Exonération à compter de la date d'acquisition de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement pour une période de 10 ans.

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

3.2. Le rôle du dispositif ANDI dans la création d'entreprise et d'activité

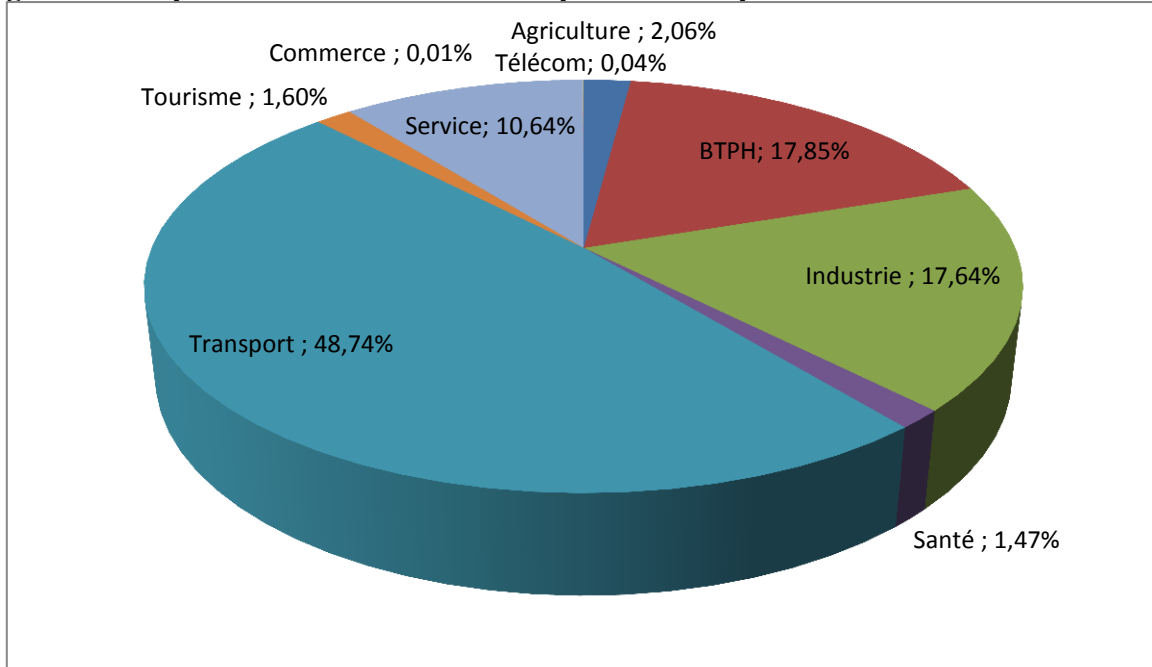
L'agence nationale du développement de l'investissement a contribué dans le processus d'absorption du chômage à travers son rôle qui consiste à aider les investisseurs dans la réalisation de leurs projets, que ce soit au niveau technique, financier ou fiscal.

Le nombre de projets inscrit dans le cadre de cette agence dépasse 70429 projets et 990771 postes d'emplois créés depuis sa mise en œuvre jusqu'à 2016.

3.2.1. Répartition du nombre d'entreprises créées par secteurs d'activité dans le cadre du dispositif ANDI 2002/2016

La répartition des entreprises créées par secteur d'activité dans le cadre du dispositif ANDI apparaît en déséquilibre, pour une meilleure visualisation la figure ci-après montre ce déséquilibre.

Figure 10 : Répartition du nombre d'entreprises créées par secteur d'activité 2002/2016



Source : Etablie à partir des données statistiques de l'ANDI

D'après la figure, on constate que le secteur des transports occupe presque la moitié des entreprises créées dans le cadre du dispositif ANDI avec 41178 projets financés soit un taux de 48,74%. Suivie par les secteurs : industrie, BTP, service avec des taux 17,87%, 17,64%, 10,64% respectivement. Tandis qu'on note une très faible part des projets déclarés dans les secteurs suivant : santé, agricultures, commerces et tourisms.

3.2.2. Evolution du nombre d'entreprises et d'emplois générés par l'ANDI

Le tableau ci-dessous montre l'évolution du nombre de projets déclarés et d'emplois générés dans le cadre du dispositif ANDI

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

Tableau 9: Evolution des projets financés et d'emplois générés 2011/2016

Année	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Nombres de projets déclarés	7803	7715	8890	9903	7950	7185
Emplois générés	140110	91415	148943	150641	143330	164414

Source : Etablie à partir des données statistiques de l'ANDI

On remarque que durant la période 2011/2014 le dispositif ANDI enregistre une évolution positive pour les projets financés, avec un taux de 26,91% (soit 2100 nouveaux projets), mais à partir de 2015 le nombre de projet financé a diminué. Y'a aussi une forte croissance pour la création d'emploi ou le nombre créé est de 140110 poste en 2011, pour atteindre 164414 poste en 2016, soit un taux d'augmentation de 17,34% avec 24304 nouveaux postes créés.

3.3. Etude comparative des dispositifs (ANADE, ANGEM, CNAC, ANDI)

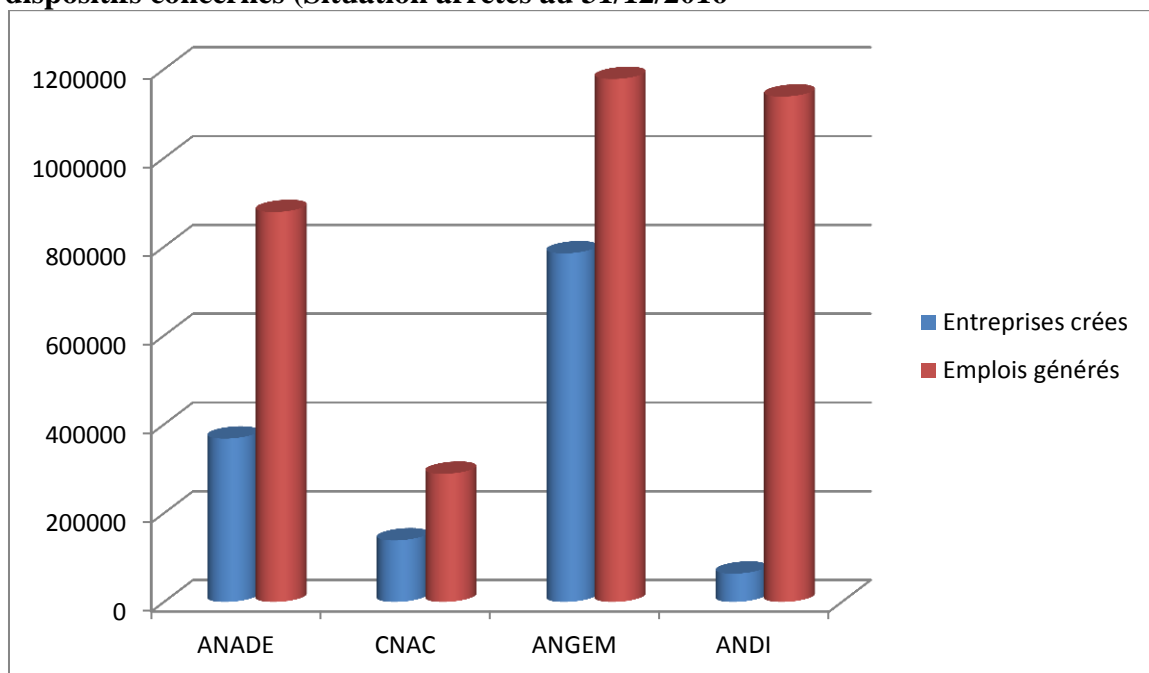
Nous concluons ce chapitre par une étude comparative de nombre d'entreprises créés et d'emplois générés par les dispositifs d'aide à la création d'entreprise (ANADE, ANGEM, CNAC, ANDI).

Tableau 10: Evolution des dispositifs ANADE, ANGEM, CNAC et ANDI dans leurs cadre de création d'entreprise et d'emploi

Dispositifs	ANADE	CNAC	ANGEM	ANDI
Entreprises créés	367980	138716	785317	63804
Emplois générés	878264	288721	1177976	1138412

Source : Etablie à partir des données statistiques des dispositifs concernés

Figure 11: Répartition comparative des entreprises créés et d'emplois générés par les dispositifs concernés (Situation arrêtés au 31/12/2016)



Source : Etablie à partir des données du tableau n°11

La figure n°11, montre que l'ANGEM et l'ANADE sont les plus attractifs en matière de création d'entreprises, suivi par la CNAC puis l'ANDI. Tandis qu'en matière de création

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

d'emplois l'ANGEM et l'ANDI sont les plus attractifs, suivis par l'ANSEJ puis la CNAC. De ce fait, on peut dire que l'attractivité de ces deux dispositifs reliée à la nature des crédits accordés où l'ANDI ne limite pas le montant d'investissement, et l'ANGEM qui conçus pour les petits montants à moindre risques, et qui attire beaucoup plus l'aspiration féminines. Ainsi que, la tranche d'âge qui n'est pas aussi limité par ces deux dispositifs.

A la fin, on peut déduire d'après les résultats positives enregistrés par chaque dispositif en terme d'entreprise créée et d'emplois générés, la volonté des pouvoirs publiques et leur détermination à lutter contre le chômage et la pauvreté en Algérie.

2.4 Le Fonds Public dédié aux start-up

Le gouvernement algérien a mis en place des initiatives pour soutenir les start-up et l'entrepreneuriat en Algérie, et ce en procédant à la fusion du ministère délégué chargé de l'Economie de la connaissance et des Start-up avec le ministère délégué chargé des Micro entreprises, et leur promotion au rang de ministère à part entière.

Parmi ces initiatives nous pouvons citer l'offre des programmes de financement pour les jeunes entrepreneurs qui ont pour objectif de financer des projets innovants et d'encourager l'entrepreneuriat en Algérie, en fournissant des financements sous forme de prêts et d'investissements en capitaux propres, ainsi qu'en offrant des services de conseil et de soutien aux entreprises et aux start-up.

Le premier fonds algérien (Algerian Startup Fund)⁵ est mis en place pour prendre en charge le financement des entreprises disposant du label Startup, en fonds propre, et ce pour permettre aux porteurs de projets innovants de créer leurs entreprises, loin des contraintes bureaucratiques des mécanismes de financement traditionnels, et ce en adoptant le mécanisme du capital risque comme nouvelle approche de financement des start-up

Chapitre II: Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat

Conclusion du chapitre :

Les mécanismes de financement en Algérie restent dominés par le secteur bancaire public, avec une faible diversification des sources de financement. Les marchés financiers sont peu développés et les alternatives comme le capital-risque, le leasing ou le crowdfunding sont encore marginales. Cette situation limite l'accès au financement, en particulier pour les PME et les porteurs de projets. Concernant le financement de l'entrepreneuriat, bien que plusieurs dispositifs publics aient été mis en place (ANADE, ANGEM, CNAC), leur efficacité reste limitée par des obstacles administratifs, un accompagnement insuffisant et un manque de flexibilité. Pour répondre aux besoins d'une économie en transition, il est essentiel de réformer en profondeur le système financier, de promouvoir des solutions innovantes et de créer un environnement favorable à l'investissement et à l'initiative privée.

Chapitre III :

*Le financement bancaire de l'entrepreneuriat
(ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou*

Introduction

L'Algérie se tourne depuis quelques années vers l'économie de marché, ce qui explique l'attention que suscite depuis lors la PME.

Étant donné la place occupée par l'entreprise publique jusqu'au début des années 1980, la PME algérienne comptait pour quantité négligeable et offrait l'image que l'on trouve dans les pays beaucoup plus pauvres.

L'intérêt des PME se rattache à leur poids dans l'économie des services et à la configuration du système productif à la suite des crises successives des grandes organisations propres au modèle algérien et à la montée en flèche du chômage, en particulier chez les jeunes, de plus en plus attirés par l'aventure à l'étranger.

Ce troisième chapitre tentera de faire le point sur les politiques visant à résoudre le chômage touchant spécifiquement les jeunes, et spécialement celles encourageant la création des petites et moyennes entreprises, en l'occurrence l'ANGEM.

Elle est chargée de fournir aux entreprises publiques économiques conseils et assistance dans l'utilisation et la gestion des moyens de paiement mis à leur disposition, et ce, dans le respect du secret bancaire.

En vertu de la loi 90/10 du 14 avril 1994, relative à la monnaie et au crédit, la BADR est devenue une personne morale effectuant les opérations de réception des fonds du public, les opérations d'octroi des crédits, ainsi que la mise à la disposition de la clientèle les moyens de paiement et de gestion.

Constituée initialement de 140 agences, son réseau compte actuellement plus de 300 agences et 39 directions régionales. Quelques 7 000 cadres et employés activent au sein des structures centrales, régionales et locales. La densité de son réseau et l'importance de son effectif font de la BADR la première banque à réseau au niveau national. Son chiffre d'affaires s'élève à plus de 37.272.840.000 DA.

Section 1 : Présentation, Historique et Evolution de la BADR

La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural est une institution financière nationale créée par décret n°82-106 du 13 mars 1982 sous la forme juridique de société par actions. Elle est issue du démembrement de la BNA (Banque Nationale d'Algérie). Son capital social est de 54.000.000.000,00 DA. Elle a pour missions principales le développement du secteur agricole et la promotion du monde rural.

1. Historique de la BADR

Plusieurs étapes caractérisent l'évolution de la BADR :

1.1. La période 1982-1990

Au cours de ces huit années, la BADR a eu pour objectif d'asseoir sa présence dans le monde rural, en ouvrant de nombreuses agences dans les zones à vocation agricole ; elle a acquis une notoriété et une expérience dans le financement de l'agriculture et de l'agro-alimentaire.

1.2. La période 1991-1999

La loi 90-10 ayant mis un terme à la spécialisation des banques, la BADR a élargi son champ d'intervention vers les autres secteurs d'activités, et notamment, vers les PME/PMI, tous en restant un partenaire privilégié du secteur agricole. Sur le plan technique, cette étape a été celle de l'introduction des technologies informatiques.

1.3. La période après l'an 2000

L'étape actuelle se caractérise par la nécessaire implication des banques publiques dans la relance des investissements productifs et la mise en adéquation de leurs activités et du niveau de leurs prestations avec les principes de l'économie de marché.

2. Les structures de la BADR

La BADR est structurée en 21 directions centrales, le réseau qui se compose de 42 Groupements Régionaux d'Exploitation "G.R. E" (ex succursales), 310 agences réparties sur l'ensemble du territoire national.

2.1 La direction générale : Sous l'autorité du PDG, elle est chargée du suivi de toutes les activités de la BADR, elle est assistée de six départements généraux :

- Inspection générale ;
- Direction de l'audit interne « DAI » ;
- Département de la communication « DC » ;
- Secrétariat de la direction ;
- Conseil commissions et comités ;
- Conseillers.

2.2. Les directions centrales : Elles sont au total 25 directions à savoir :

- Direction générale adjointe « ressources et emplois » ;
- Direction générale adjointe « informatique, comptabilité et trésorerie » ;
- Direction générale adjointe « administration et moyens » ;
- Direction générale adjointe de recouvrement.
- Direction générale adjointe d'exploitation
- Direction générale adjointe opérations internationales.

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

- Direction générale adjointe engagements.
- Division internationale ;
- Direction du financement des grandes entreprises (D.F.G.E) ;
- Direction « Informatique central » (D.I.C) ;
- Direction du personnel (D.P) ;
- Direction des opérations techniques avec l'étranger (D.O.T.E) ;
- Direction du financement des petites et moyennes entreprises (D.F.P.M.E) ;
- Direction « informatique réseau d'exploitation » (D.I.R.E) ;
- Direction de revalorisation des ressources humaines (D.R.R.H) ;
- Direction des relations internationales (D.R.I) ;
- Direction du financement des activités agricoles (D.F.A.A) ;
- Direction de la télétransmission et de la maintenance informatique (D.T.M.I);
- Direction des moyens généraux (D.M.G) ;
- Direction du contrôle et des statistiques (D.C.S) ;
- Direction des études de marches et produits (D.E.M.P) ;
- Direction de la comptabilité générale (D.C.G) ;
- Direction de la réglementation, études juridiques et du contentieux (D.R.E.J.C)
- Direction du suivi et du recouvrement (D.S.R) ;
- Direction de la trésorerie (D.T) ;
- Direction de la prévision et du contrôle de gestion (D.P.C.G).

Chaque direction générale adjointe regroupe plusieurs directions, réunies sous la même autorité hiérarchique et affecte une tâche précise confiée et contrôlée par la DGA dont elle dépendait. A un niveau hiérarchique intermédiaire entre la direction générale et les directions adjointes et les directions régionales se trouve la direction de l'inspection générale chargée de contrôler l'activité du réseau sur le territoire national.

Les réseaux : Le groupement régional d'exploitation (GRE) est la structure hiérarchique supérieure au niveau de la wilaya. Il dirige un groupe d'agences installées dans la même wilaya.

L'agence bancaire est la force de frappe de toute la structure et l'initiatrice de toute opération, qui établit le lien direct entre le client et sa banque. Elle est organisée comme suit :

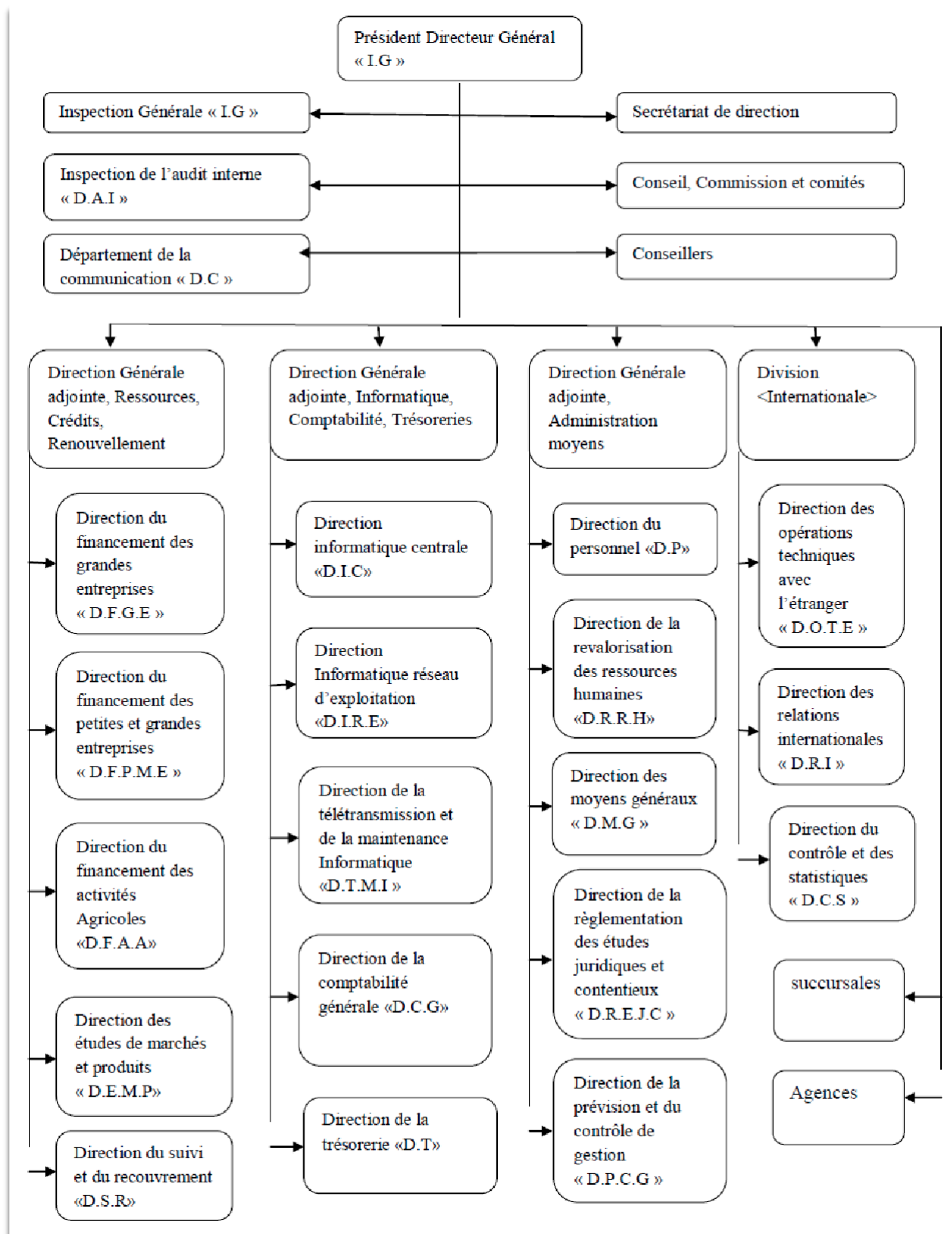
- Agence principale (AP) :

C'est une agence de wilaya (principale) qui dispose de tous les produits de la banque et les opérations courantes ; elle se distingue d'une agence locale d'exploitation par la compensation et les crédits promotionnels (supérieure à 50 000 DA)

- Agence locale d'exploitation (ALP) :

C'est une agence qui dispose de toutes les opérations courantes, ainsi que les opérations de crédits hypothécaire d'une somme inférieurs à cinquante mille dinars algériens (50 000 DA)

Figure n°04 : Organigramme général de la BADR⁵⁸



⁵⁸ Document interne à la BADR

3. Missions et objectifs de la BADR

La BADR c'est vu confier plusieurs missions et objectifs par les pouvoirs publics qui sont :

3.1. Les missions de la BADR

La BADR a été créée pour répondre à une nécessité économique, née d'une volonté politique afin de restructurer le système agricole, assurer l'indépendance économique du pays et relever le niveau de vie des populations rurales.

C'est ce qui lui confie les missions suivantes :

Le traitement de toutes les opérations de crédit, de change et de trésorerie.

L'ouverture de comptes à toute personne faisant la demande.

La réception des dépôts à vue et à terme.

La participation à la collecte de l'épargne.

La contribution au développement du secteur agricole.

L'assurance de la promotion des activités agricoles, agro-alimentaires, agroindustrielle et artisanales.

Le contrôle, avec les autorités de tutelle, de la conformité des mouvements financiers des entreprises domiciliées.

La contribution au développement du secteur agricole.

Pour mieux assurer ses tâches et ses missions, et pour se rapprocher de plus en plus de ses clients, constitués essentiellement d'agriculteurs, d'entreprises et opérateur privés, la BADR a jugé utile d'élargir ses pouvoirs de décision- selon des critères définis tels que la nature des crédits sollicités, leurs montants, et le domaine d'activité où ces crédits seront utilisés- aux structures d'exploitations pour qu'elles aient plus de liberté dans leurs activités et jouir d'avantages de pouvoirs de décision, et de ce fait elles deviennent plus compétitives et perspicaces dans leur décision.

Toutes ces instances (succursales, agences centrales, agences, ...etc.) externes au siège font partie de l'organisation décentralisée de la banque.

3.2. Les objectifs de la BADR :

Les objectifs de la BADR s'articulent autour des axes suivants :

- L'augmentation des ressources aux meilleurs coûts et rentabilisation de celles-ci par des crédits productifs et diversifiés dans le respect des règles.
- La gestion rigoureuse de la trésorerie de la banque tant en dinars qu'en devise.
- L'assurance d'un développement harmonieux de la banque dans les domaines d'activités la concernant. - L'extension et le redéploiement de son réseau.
- La satisfaction de ses clients en leur offrant des produits et services susceptible de répondre à leurs besoins. - L'adaptation d'une gestion dynamique en matière de recouvrement.
- Le développement commercial par l'introduction de nouvelles techniques managériales telles que le marketing et l'insertion de nouvelles gammes de produits.

4. La stratégie de la BADR dans le financement du secteur agricole :

Le financement est une des clés du développement et de la promotion du monde agricole. La BADR s'inscrit comme étant le Pivot financier et l'acteur central de développement du secteur de l'agriculture.

La contribution à la sécurité alimentaire est au cœur de sa stratégie de financement. Depuis son repositionnement stratégique en mai 2005, La BADR a recentré ses interventions aux domaines de l'agriculture (allant de la production en amont, à la distribution en aval), avec un éventail de plus de 300 activités retenues dans sa nomenclature.

4.1. Les modalités d'intervention

Elles sont de deux types :

- Le financement par les ressources BADR,
- La gestion des différents fonds de soutien à l'agriculture.

4.2. Les objectifs stratégiques et complémentaires

Ils sont de deux types :

- Renforcement du financement du secteur agricole par des produits bancaires adaptés ;
- Amélioration de la bancarisation du secteur agricole et de l'offre de services bancaires à ses acteurs.

5. Les principaux axes de réalisation des objectifs :

Plusieurs axes peuvent être utilisés :

a. Financement global de l'ensemble des activités agricoles (amont et aval) :

La BADR finance l'ensemble des activités agricoles ou liées à l'agriculture (amont et aval). Elle intervient dans toutes les activités rentrant du secteur agricole, para-agricole et agro-alimentaire : production agricole, végétale et animale (élevage), pêche et aquaculture, industrie alimentaire, industrie des boissons, industrie du tabac, activités périphériques, commerce et distribution, emballage et conditionnement, transport, entreposage et manutention ainsi que le développement rural.

b. Accompagnement intégral des filières agricoles :

La BADR finance l'ensemble des activités liées à une filière donnée. À titre d'exemples, nous pouvons citer la filière céréale, avicole, aquaculture, etc.

c. Intégration entre les opérateurs industriels et les agriculteurs :

Pour l'intégration entre Agriculteurs et Industriels, la BADR a mis en place le crédit fédératif. Ce crédit triangulaire (banque/opérateur intégrateur/ producteur) incitatif a été pensé pour favoriser une véritable synergie et une intégration réfléchie de l'ensemble de la chaîne agricole (d'amont en aval) via la création de pôles agricoles d'excellence. Reliés par des crédits bancaires, les opérateurs et unités de valorisation, notamment ceux activant dans l'industrie agroalimentaire, accordent sur des bases contractuelles ces préfinancements « crédits fournisseurs » à des agriculteurs, des éleveurs et à des unités de services activant dans leurs filières respectives. Ce type de crédit vise à assurer, d'une part, un approvisionnement correct des industriels, et d'autre part, il assure un financement et un marché à l'Agriculteur.

d. Diversification et adaptation des produits de financement :

La BADR a prévu toute une batterie de « crédits » assez diversifiée, à même de répondre à l'ensemble des besoins de financement des agriculteurs. On distingue :

1) Crédits d'exploitation :

- Crédits d'exploitation classique ;
- Crédits REFIG : crédits de compagne bonifié à 100% par l'état, concernant toutes les filières agricoles (céréaliculture, aviculture, pomme de terre, dattes...) ;
- Crédits fédératifs court terme bonifié à 100% par l'État pour les opérateurs tels que les transformateurs des tomates, laiteries, abattoirs, exportateurs de dattes...etc.

2) Crédits d'investissement :

- Crédit d'investissement classique ;
- Crédit ETTAHADI : crédit d'investissement bonifié par l'État. Il concerne toutes les filières d'activité agricoles.
 - Financement en leasing pour le machinisme agricole et du matériel d'irrigation ;
 - Crédits fédératifs moyen terme bonifié selon la formule Ettahadi ;
 - Financement des jeunes agriculteurs dans le cadre des dispositifs : ANSEJ, CNAC, ANGEM ;
- Crédits bonifiés proposés aux industriels et P.M.E. (rentrant dans la nomenclature des activités à financer).
- Crédits avec un différé totalement bonifié de 3 à 5 ans et un bénéfice de 2% de bonification à l'issue de la période de différé.

La BADR fait intégrer en cas d'insuffisances de garanties : la garantie C.G.C.I. pour les P.M.E et la garantie F.G.A. pour les Agriculteurs (le F.G.A. est géré actuellement par la C.G.C.I.).

Section 02 : Présentation de l'organisme d'accueil de l'ANGEM

L'ANGEM est un moyen de réalisation de la politique de gouvernement pour la lutte contre le chômage dans des zones rurales et urbaines qui tente de favoriser une intégration économique et sociale de la population sans revenus.

1- Historique de l'ANGEM :

L'ANGEM est née dans un environnement économique et social très favorable depuis 1999. Les taux de croissance annuels sont de l'ordre de 5%, la dette extérieure à moyen et à long terme est en diminution très significative et la balance courante est excédentaire. Des programmes nationaux sont lancés dans divers domaines : logement, santé, éducation, agriculture, pêche, travaux publics, ... etc.

Dans la même optique, l'État a mis en place des stratégies et projets ambitieux visant l'amélioration des performances, des programmes de lutte contre le chômage et la pauvreté dans les zones rurales et urbaines, dans les hauts plateaux et le grand sud. Ces programmes visent à propulser l'emploi dans ces régions et à donner un essor à cette dynamique de création de richesse et de valeur ajoutée.

Ce constat a été relevé lors du séminaire international organisé en décembre 2002 sur «*l'expérience du micro crédit en Algérie* ». L'ANGEM a été créée en vertu du :

- Le Décret Présidentiel n° 11-133 du 22 mars 2011, relatif au dispositif du Micro crédit;
- Le Décret Exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004, portant création et fixant le statut de l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit, modifié ;
- Le Décret Exécutif n° 11-134 du 22 mars 2011, modifiant le décret exécutif n° 04-15 du 22 janvier 2004, fixant les conditions et le niveau d'aide accordée aux bénéficiaires du microcrédit
- Le Décret Exécutif n° 04-16 du 22 janvier 2004, portant création et fixant le statut du Fond de Garantie Mutuelle des Micro Crédits, modifié.

2- L'organisation de l'ANGEM :

L'agence de gestion du micro crédit est dotée d'un conseil d'orientation et d'un comité de

surveillance, elle est dirigée par le directeur général.

2.1 Le conseil d'orientation :

Les membres du conseil d'orientation sont désignés par arrêté du ministre chargé de l'emploi, sur proposition des autorités dont ils relèvent, pour une période de trois ans renouvelable. Le président du conseil d'orientation est élu par ses pairs pour une période d'un an, il est assisté d'un vice-président élu dans les mêmes formes et pour la même période, ils sont remplacés dans la même forme en cas de cessation de leur mandat, les membres du conseil d'orientation perçoivent des indemnités prévues par la réglementation en vigueur. Le secrétariat du conseil d'orientation est assuré par le directeur général de l'agence.

2.2 La direction générale :

Le directeur général de l'agence est nommé par décret sur proposition du ministre chargé de l'emploi, il est mis fins à ses fonction dans les mêmes formes. La fonction du directeur général de l'agence est classée, par référence à la fonction supérieure de l'Etat, de chargé de mission du chef du gouvernement.

Le directeur général est investi des pouvoirs de gestion pour agir, en toutes circonstance, au nom et pour le compte de l'agence, à ce titre, il est chargé de :

- D'assurer la représentation de l'agence à l'égard des tiers et pour signer tout acte d'engagement;
- De veillé à la réalisation des projets assignés à l'agence ;
- De mettre en œuvre les délibérations du conseil d'orientation et d'assurer le suivi de leur exécution ;
- D'élaborer et de proposer au conseil d'orientation le budget de l'agence et son programme d'action ;
- De présenter à la fin de chaque exercice, un rapport annuel d'activité accompagné des bilans et comptes de résultat, qu'il adresse au ministre chargé de l'emploi après l'approbation du conseil d'orientation le projet de règlement intérieur de l'agence et de veiller au respect de son application ;
- D'assurer le fonctionnement des services et d'exercer l'autorité hiérarchique sur l'ensemble du personnel de l'agence. Il nomme le personnel dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur ;
- De passer tout marcher, contrat, convention et accord, dans le cadre de la réglementation en vigueur ;
- D'ester en justice et de prendre toute mesure conservatoire ;
- De représenter l'agence devant la justice et dans tous les actes de vie civile.

Le Décret Exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004, portant création et fixant le Statut de l'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit, modifié :

2.3- Le comité de surveillance de l'agence :

Le comité de surveillance de l'agence est composé de trois membres désignés par le conseil d'orientation.

Le comité de surveillance désigne son président parmi ses membres pour la durée de son mandat :

- ✓ Il est chargé d'exercer, pour le compte du conseil d'orientation, le contrôle à postériori de la mise en œuvre de ses décision
- ✓ Il présente au directeur général toute observation ou recommandation utile quant aux modalités de mise en œuvre des programmes engagés par l'agence ;

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

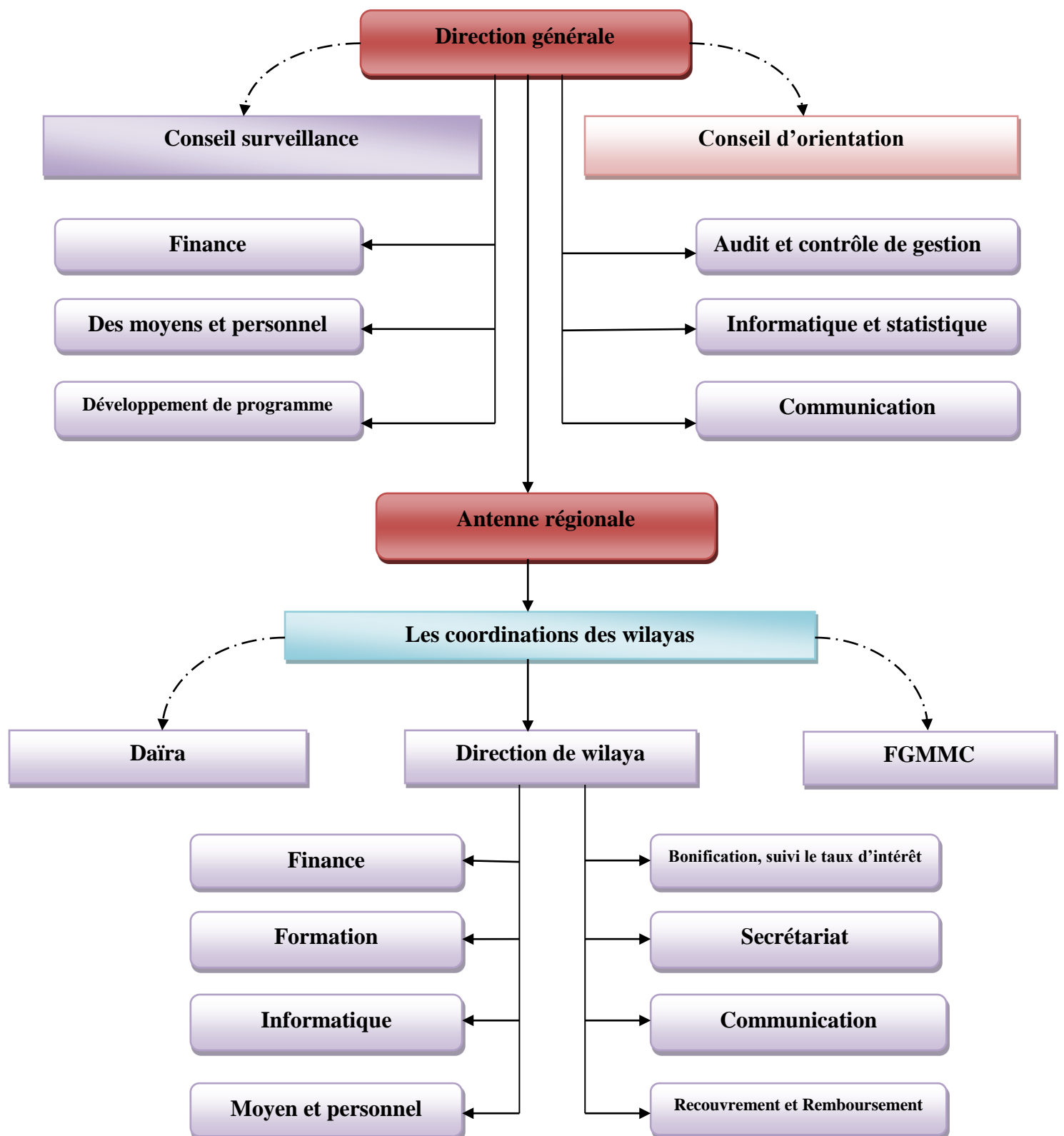
- ✓ Il donne son avis sur les rapports périodiques de suivi, d'exécution et d'évaluation établis par le directeur général ;
- ✓ Il procède et conduit à bonne fin, à son initiative ou sur décision du conseil d'orientation, tout contrôle ou audit sur l'usage des fonds de l'agence.

Dans le cadre de la décentralisation des activités de l'ANGEM, et à l'effet de consolider le cadre institutionnel et organisationnel de l'agence, et de réduire les délais dans les prises de décision, une nouvelle structure dénommée « antenne régionale » a été créée.

L'antenne régionale représente un lien fonctionnel entre les directions centrales et les coordinations de wilayas, ces dernières sont composées :

- ✓ D'un coordinateur de wilaya ;
- ✓ Des accompagnateurs au niveau des daïras ;
- ✓ D'un représentant du fond de garantie mutuelle des micros crédit

Schéma N° 2 : L'organisation de l'agence ANGEM.



Source : Réalisé par nous-mêmes sur la base des données recueillies auprès de l'ANGEM de TiziOuzou

3- Les missions de l'ANGEM

L'agence nationale de gestion du micro crédit représente un des instruments de réalisation de la politique de gouvernement en matière de lutte contre le chômage et la précarité. Ses principales missions sont :

- Gérer le dispositif du micro crédit conformément à la législation en vigueur ;
- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires du micro crédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;
- Notifier aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, les différentes aides qui sont accordées ;
- Assurer le suivi des activités réalisées par les bénéficiaires, en veillant au respect des clauses des cahiers des charges ;
- Assister les bénéficiaires du micro crédit en cas de besoin auprès des institutions et organismes concernés par la mise en œuvre de leurs projets ;
- Octroyer des prêts non rémunéré (PNR) ;
- Constituer une base de données sur les activités et les bénéficiaires du dispositif du micro crédit ;
- Conseiller et assister les bénéficiaires du dispositif du micro crédit dans le processus du montage financier et de mobilisation des crédits ;
- Entretenir des relations continues avec les banques et établissement financiers dans le cadre du montage financier des projets, la mise en œuvre du schéma de financement ;
- Passer des conventions avec toute organisation, institution ou organisation ayant pour objet de faire réaliser, pour le compte de l'agence, de sensibilisation et d'accompagnement des bénéficiaire du dispositif micro crédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;
- Faire appel à toute personne physique ou morale, spécialisée à l'effet de réaliser des actions pouvant contribuer à la réalisation de ses missions ;
- Faire réaliser par des bureaux d'étude spécialisés, des nomenclatures types d'équipements, et des monographies locales et régionales ;
- Mettre en œuvre toute mesure de nature à permettre la mobilisation et l'utilisation des ressources extérieures destinées aux soutiens à la réalisation des objectifs du dispositif du micro crédit conformément à la législation et la réglementation en vigueur.

3-1- Les missions de l'antenne régionale :

Les principales missions de l'antenne régionale sont :

- ✓ Coordonner et superviser les activités des wilayas qui lui sont rattachées ;
- ✓ Consolider et transmettre à la direction du développement des programmes, après contrôle des demandes de financement émanent des coordinations de wilaya ;
- ✓ Veiller au suivi des remboursements des prêts octroyés ;
- ✓ Suivre l'exécution des projets et programmes de formation au profil des promoteurs ;
- ✓ Proposer à la direction générale toute action de mise en œuvre de suivi.

4. Les principales activités financées par le dispositif ANGEM :

4-1- Artisanat :

On pourrait citer :

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

- ✓ Tissage et tapisserie traditionnels ;
- ✓ Travaux de broderie traditionnelle ;
- ✓ Fabrication de vêtements traditionnels ;
- ✓ Travaux de peinture sur soie, sur velours et sur verre ;
- ✓ Fabrication d'articles de décoration et de garniture ;
- ✓ Fabrication d'accessoires et de bijoux traditionnels.

4-2- Service :

On pourrait citer :

- ✓ Services informatiques et prestation de service multiple (KMS) ;
- ✓ Coiffure et soins de beauté ;
- ✓ Restauration rapide ;
- ✓ Travaux de réparation : mécanique auto, décoration auto,... etc.

4-3- BTS :

On pourrait citer :

- ✓ Travaux de maçonnerie ;
- ✓ Petits travaux dans le bâtiment (électricité, peinture, plomberie, menuiserie) ;
- ✓ Fabrication de petits matériaux de construction (parpaing, ploque décoratives en Lattre).

4-4- Petite industrie :

On pourrait citer :

- ✓ Fabrication de pâte alimentaire, couscous, pain traditionnel ;
- ✓ Chocolaterie, confiserie, fabrication de glace ;
- ✓ Préparation de cacahuètes (torréfaction et conditionnement) ;
- ✓ Fabrication de vêtements sur mesure ;
- ✓ Prêt-à-porter et confection ;
- ✓ Bonneterie et tricot ;
- ✓ Fabrication de chausseurs et vêtements en cuir ;
- ✓ Fabrication de meubles et d'articles en bois

4-5- Agriculture :

On pourrait citer :

- ✓ Elevage d'ovins et de caprins (fabrication de viande et de lait) ;
- ✓ Aviculture (production de viande de poulet, de dinde et d'œufs) ;
- ✓ Cuniculture (production de viande de lapin).

5. Les conditions d'éligibilité au dispositif micro crédit

Pour lui assigné le crédit, le porteur de projet doit être doté des caractéristiques suivantes :

5-1- Au titre de PNR pour achat de matières premières :

5-1-1- Critères d'éligibilité du promoteur :

On distingue les critères suivants :

- ✓ Etre âgé de 18 ans et plus et capable d'exercer une activité ;
- ✓ Etre sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers ;
- ✓ Avoir une résidence fixe ;

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

✓ Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée.

5-1-2- Critères d'éligibilité de l'activité :

On distingue les critères suivants :

- ✓ Activité de production de bien et/ou de services ;
- ✓ La revente en l'état n'étant pas admise ;
- ✓ Fabrication de serrure, ferrures, quincaillerie

5-2- Au titre de création d'activité :

5-2-1- Critères d'éligibilité du promoteur :

On distingue les critères suivants :

- ✓ Etre âgé de 18 ans et plus et capable d'exercer une activité ;
- ✓ Etre sans revenus ;
- ✓ Avoir une résidence fixe ;
- ✓ Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée ;
- ✓ Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activité ;
- ✓ Mobiliser l'apport personnel de 1% du cout global de l'activité, au titre de l'acquisition des équipements et matériel.

5-2-2- Critères d'éligibilité de l'activité

On distingue les critères suivants

- ✓ Activité de production de bien et/ou de services ;
- ✓ Petits commerces

6. La constitution du dossier d'éligibilité

6-1- La constitution du dossier d'éligibilité pour la Formule : Financement ANGEM (achat de matières premières)

Pour le financement achat de matières premières, il faut :

- ✓ Deux (2) demandes manuscrites pour la banque ;
- ✓ Trois (3) photos d'identité ;
- ✓ Trois(3) extraits de naissance N°12 ;
- ✓ Trois (3) fiches de résidence ;
- ✓ Trois copies légalisées de la carte d'identité nationale ou permis de conduire ;
- ✓ Trois (3) exemplaires de diplôme ou certificats de travail ou attestation de stage ou attestation de validation de savoir-faire ;
- ✓ Trois (3) exemplaires de la facture pro forma des équipements / matériel à acquérir en TTC ;
- ✓ Trois (3) exemplaires de la facture pro forma des matières premières en TTC 150 000 DA ;
- ✓ Trois (3) exemplaires de la facture pro forma des marchandises pour les activités commerciales en TTC 300 000 DA ;
- ✓ Trois (3) exemplaires la facture pro forma d'assurance des équipements / matériels en TTC ;
- ✓ Un devis estimatif et quantitatif d'aménagement des locaux / terrain par une entreprise BTP ou un artisan qualifiés pour le type de travaux 100 000 DA HT. 46

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

Pour l'Agriculture :

- ✓ 3 copies de la carte fellah professionnels ;
- ✓ 3 copies de la fiches signalétique et un acte / PV huissier ou contrat de location terrain ;
- ✓ 3 copies de PV de constat de l'étable et un acte / PV huissier ou contrat de location.

6-2- La constitution du dossier d'éligibilité pour la formule : financement triangulaire ANGEM – BANQUE - PROMOTEUR Jusqu'à 1.000. 000 DA

Pour le financement triangulaire, on a besoin de :

- ✓ Deux (2) demandes manuscrites pour la banque.
- ✓ Trois (3) photos d'identité.
- ✓ Trois (3) extraits de naissance N°12.
- ✓ Trois (3) fiches de résidence.
- ✓ Trois (3) copies légalisées de la carte d'identité nationale ou permis de conduire.
- ✓ Trois (3) exemplaires de diplôme ou certificat de travail ou attestation de stage ou attestation de validation de savoir-faire.
- ✓ Trois (3) exemplaires de la facture pro forma des équipements / matériel à acquérir en TTC.
- ✓ Trois (3) exemplaires de la facture pro forma des matières premières en TTC 150 000 DA.
- ✓ Trois (3) exemplaires de la facture pro forma des marchandises pour les activités commerciales en TTC 300 000 DA.
- ✓ Trois (3) exemplaires la facture pro forma d'assurance des équipements / matériels en TTC.
- ✓ Un devis estimatif et quantitatif d'aménagement des locaux / terrain par une entreprise BTP ou un artisan qualifiés pour le type de travaux 100 000 DA HT.

Pour l'Agriculture :

- ✓ copies de la carte fellah professionnels ;
- ✓ 3 copies de la fiches signalétique et un acte / PV huissier ou contrat de location terrain ;
- ✓ 3 copies de PV de constat de l'étable et un acte / PV huissier ou contrat de location.

Section 3 : Cas d'un projet financé par le dispositif ANGEM.

Le projet d'élevage bovin financé par le dispositif ANGEM à Tizi Ouzou illustre une opération complète de création d'activité entrepreneuriale. Il s'agit d'un projet individuel, juridiquement porté par une personne physique, sans diplôme ni expérience préalable. Le promoteur a bénéficié d'un prêt non rémunéré de l'ANGEM, d'un accompagnement technique gratuit, et d'un crédit bancaire complémentaire de la BADR. Le financement total du projet s'élève à **984 011,01 DA**, réparti entre un apport personnel (1 %), un PNR ANGEM (29 %) et un emprunt bancaire (70 %). Le projet consiste à produire de la viande rouge, avec une capacité croissante passant de 24 unités la première année à 64 unités la cinquième. Les équipements ont été achetés auprès d'un fournisseur identifié (DJEMILI HAYAT) pour un montant TTC de **893 800,00 DA**.

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

Agence nationale de gestion des microcrédits

- ✓ **Direction d'Agence de la wilaya :** TIZI OUOZU
- ✓ **Cellule d'Accompagnement de :** 0

Etude technico-économique

Projet

- ✓ **INTITULE DU PROJET:** ELEVAGE BOVINS
- ✓ **FORME JURIDIQUE :** PERSONNE PHYSIQUE

I. Identification du promoteur:

- **Nom:** 0
- **Nom de jeune fille:** 0
- **Prénom:** 0
- **Né(e) le:** P/ à
- **Fils (fille) de :** 0 et de : 0
- **Situation de famille :** CELIBATAIRE
- **Adresse personnelle:** 0
- **Diplôme (s) ou expérience :** NEANT
- **Identifiant** 1501 03711 1985 06 02 1

II. -Présentation du projet :

1. -Généralités sur le projet :

a)- Branche d'activité (secteur) :

AGRICULTURE

b)-Localisation du projet :

0

c)-Etat et délai de réalisation :

0

d)-Aides : PRÊT NON REMUNERE ANGEM

L'ASSISTANCE TECHNIQUE, LE CONSEIL,
L'ACCOMPANEMENT ET LE SUIVI APPORTES
PAR L'ANGEM A TITRE GRACIEUX

e)-Impact du projet sur le plan économique :

POSITIF

f)-Impact du projet sur l'environnement :

POSITIF

-Nombre d'emplois créés : 01

III. PRODUIT ET MARCHE :

a) Le produit :

1. Description précise du produit :

IL S'AGIT DE LA PRODUCTION DE VIANDE ROUGE

b) Le marché :

Clientèle ciblée : 0

Nombre de clients potentiels : 10 /10

Existence de concurrents directs dans votre localité : Non : Oui: X

Estimez leur nombre : 01

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

IV. POLITIQUES ET MOYENS COMMERCIAUX

a)-Objectifs commerciaux :

Atteindre les chiffres d'affaires prévisionnels, rembourser les emprunts contractés dans les délais convenus

c)-Chiffres d'affaires prévisionnelles annuelles :

Les éléments	Année 01	Année 02	Année 03	Année 04	Année 05
Capacité de production / 06 mois	20	25	30	35	40
Nombre de jour /an	02	02	02	02	02
Taux de production espère	60%	66%	73%	80%	80%
Nombre de produits	24	33	44	56	64
Prix Vente	50000 ,00	50000,00	50000,00	50000,00	50000,00
Chiffre d'affaire (OVINS)	1 200 000,00	1 650 000,00	2 178 000,00	2 795 000,00	3 196 400,00
Capacité de production /ans	00	00	00	00	00
Prix Vente	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Chiffre d'affaire ()	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Chiffre d'affaire total	1 200 000,00	1 650 000,00	2 178 000,00	2 795 000,00	3 196 400,00

V. MOYENS DE PRODUCTION ET ORGANISATION

a) – Moyens humains :

b) – Matériel d'exploitation :

Eléments	Nbre	P. Unitaire	Montant HT	Montant TVA		Montant TTC
				Taux	Montant	
EQUIPEMENT DE PRODUIT	13	820 000 ,00	820 000,00	9%	73 800,00	893 800,00
MATIERE PREMIERE	00		0,00	19%	0,00	0,00
TOTAL			820 000,00		73 800,00	893 800,00

c) – Fournisseurs : DJEMILI HAYAT

d) – Sous traitants :

VI. COUT ET FINANCEMENT DU PROJET

1. STRUCTURE D'INVESTISSEMENT

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

RUBRIQUES	COUT
<u>FRAIS PRELIMINAIRES</u>	110 875,24
Frais préliminaire	20 000,00
L'aménagement de l'agencement	0,00
Assurances	70 211,01
F G M M C	20 664,23
Le fond de roulement	0,00
<u>EQUIPEMENTS DE PRODUCTION</u>	893 800,00
EQUIPEMENT DE PRODUCTION	893 800,00
Matières premières ou marchandises	0,00
<u>Total</u>	1 004 675,24

2. STRUCRURE DE FINANCEMENT

RUBRIQUES	TAUX	MONTANT EN DA
Cout de financement du projet	100%	984 011,01
Apport du promoteur en numéraires	1%	9 840,11
Prêt non rémunérer(PNR) ANGEM	29%	285 363,19
Emprunt bancaire	70%	688 807,71

AVIS DE L'ACCOMPAGNATEUR :

Accordé :

Non accordé :

Signature

VISA DU DIRECTEUR

OUI X
NON

Fait à TIZI OUZOU LE : 03/02/2025

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

STRUCTURE DE FINANCEMENT :

RUBRIQUES	TAUX PARTICIP	MONTANTS
Apport personnel	1%	9 840,11
PNR (ANGEM)	29%	285 363,19
CREDIT BANCAIRE	70%	688 807,71
TOTAL	100%	984 011,01

PRENOM :

Montant du projet à réalisé : 984 011,01 DA

Nature de projet : ELEVAGE BOVINS

TABLEAU D'AMMORTISSEMENT DE CREDIT BANCAIRE :

Montant du crédit : **688 807,71 DA**

Durée du crédit par ans : **08 ans**

Taux de crédit bancaire : **7,00%**

Taux de bonification : **100%**

ANNEES	MONTANT INITIAL	INT.BANCAIRE	INT.BONIFIES	INT.A PAYER	T,V,A SUR INT	AMORT.CONSTANT	ANNUITE	FGMM
ANNEE 1	688 807,71	48 216,54	48 216,54	0,00	9 161,14		0,00	3 444,04
ANNEE 2	688 807,71	48 216,54	48 216,54	0,00	9 161,14		0,00	3 444,04
ANNEE 3	688 807,71	48 218,54	48 216,54	0,00	9 161,14		0,00	3 444,04
ANNEE 4	688 807,71	48 218,54	48 216,54	0,00	9 161,14	137 761,54	137 761,54	3 444,04
ANNEE 5	551 046,17	38 573,23	38 573,23	0,00	7 328,91	137 761,54	137 761,54	2 755,23
ANNEE 6	413 284,62	28 929,92	28 929,92	0,00	5 496,69	137 761,54	137 761,54	2 066,42
ANNEE 7	275 523,08	19 286,62	19 286,62	0,00	3 664,46	137 761,54	137 761,54	1 377,62
ANNEE 8	137 761,54	9 643,31	9 643,31	0,00	1 832,23	137 761,54	137 761,54	688,81
TOTAL	/	289 299,24	289 299,24	0,00	54 966,86	688 807,71	688 807,71	20 664,2

ANNEES	T, V, A SUR INT BONIFIES	T, V, A SUR INT A PAYER
ANNEE 1	9 161,14	0,00
ANNEE 2	9 161,14	0,00
ANNEE 3	9 161,14	0,00
ANNEE 4	9 161,14	0,00
ANNEE 5	7 328,91	0,00
ANNEE 6	5 496,69	0,00
ANNEE 7	3 664,46	0,00
ANNEE 8	1 832,23	0,00
TOTAL	54 966,86	0,00

BILAN D'OUVERTURE

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
2- INVESTISSEMENT			
-Frais préliminaires	110 875,24	1-FONDS PROPRES	
-Equipements de production	893 800,00	-Apports personnels	30 504, 34
		-	
3-STOCKS		-	
-Matières premières	0,00	5- Dettes d'investissement	
-Marchandises		-	
4-CREANCES		-Emprunt bancaire	688 807, 71
-Banque	0,00	-Autre emprunts (ANGEM)	285 363, 19
-CAISSE		-	
Total	1 004 675, 24	Total	1 004 675,24

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

TABLEAU DES COMPTES RESULTAT-PREVISIONNELS

N°	DESIGNATION DES COMPTES	1 éme ANNEE		2 éme ANNEE		3 éme ANNEE	
		DEBIT	CREDIT	DEBIT	CREDIT	DEBIT	CREDIT
70	Vente de marchandises						
60	Marchandise consommé						
80	Marge Brute						
80	Marge brute						
71	Production vendue		1 200 000,00		1 650 000,00		2 178 000,00
74	Prestations fournies						
61	Mat/Fournitures consommées	74 000,00		81 400,00		89 540,00	
610	Fournitures consommés	60 000,00		66 000,00		72 600,00	
611	Fournitures Electricité	12 000,00		13 200,00		14 520,00	
612	Fournitures pharmaceutique	2 000,00		2 200,00		2420,00	
62	Services	120 000,00		132 000,00		145 200,00	
621	Loyer	120 000,00		132 000,00		145 200,00	
622	Autres services	0,00		0,00		0,00	
83	Valeur ajoutée		1 006 000,00		1 436 600,00		1 943 260,00
83	Valeur ajoutée		1 006 000,00		1 436 600,00		1 943 260,00
77	Produit divers						
63	Frais de personnel	109 200,00		120 120,00		132 132,00	
635	Cotisations sociales	10800,00		11 880,00		13 068,00	
64	Impôts et taxes	0,00		0,00		0,00	
641	Taxe sur l'activité professionnelle	0,00		0,00		0,00	
648	Autres droits, impôts et taxe	0,00		0,00		0,00	
65	Frais financiers	0,00		0,00		0,00	
66	Frais divers	72 711,01		72 711,01		72 711,01	
68	Dot aux amorts et provisions	178 760,00		178 760,00		178 760,00	
83	Résultat d'exploitation		634 528,99		1 053 128,99		1 546 588,99
79	Produits hors exploitation						
69	Charges d'exploitation						
84	Résultat hors d'expl		0,00		0,00		0,00
83	Résultat d'exploitation		634 528,99		1 053 128,99		1 546 588,99
84	Résultat hors d'exploitation		0,00		0,00		0,00
890	Résultat brut de l'exercice		634 528,99		1 053 128,99		1 546 588,99
889	Impôts sur les bénéfices		95 179,35		157 969,35		231 988,35
88	Résultat net		539 349,64		895 159,64		1 314 600,64
	Cach flow		718 109,64		1 073 919,64		1 493 360,64
	Cach flow cumulés		718 109,64		1 792 029,28		3 285 389,92

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

4 eme ANNEE		5 eme ANNEE		6 eme ANNEE		7 eme ANNEE		8 eme ANNEE	
DEBIT	CREDIT	DEBIT	CREDIT	DEBIT	CREDIT	DEBIT	CREDIT	DEBIT	CREDIT
	2795100,00		3196400,00		3 221 012,28		3245814,07		3 270806,84
98494,00		108343,40						144205,07	
79860,00		87846,00		96630,60		106293,66		116923,03	
15972,00		17569,20		19326,12		21258,73		23384,61	
2662,00		2928,20		3221,02		3543,12		3897,43	
159720,00		175692,00		193261,20		212587,32		233846,05	
159720,00		175692,00		193261,20		212587,32		233846,05	
0,00		0,00		0,0		0,00		0,00	
	2536886,00		2912364,60		3027751,80		3033226		2 892755 ,73
	2536886,00		2912364,60		3027751,80		3033226		2 892755,73
145345,20	0,00	159879,72		175867,69		193454,46		212799,91	
14374,80	0,00	15812,28		17393,51		19132,86		21046,14	
0,00		0,00		19326,07		32458,14		45791,30	
0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	
0,00	0,00	0,00		0,00		0 ,00		0,00	
0,00		0,00		0,00		0,00		0,00	
72711,01		72711,01		72711,01		72711,01		72711,01	
178760,00		178760,00		178760,00		178760,00		178760,00	
	2125694,99	0,00	2485201,59	0,00	2563692,80	0,00	2539710,28		2 361647,37
	0,00		0,00		0,00		0,00		0,00
	2125694,99		2485201,59		2563692,80		2536710,28		2 361647,37
	0,00		0,00		0,00,		0,00		0,00
	2125694,99		2485201,59		2 563692,80		2536710,28		2 361647,37
	318854,25		372780,24		384553,92		380506,54		354247,11
	1806840,74		2112421,35	0,00	2179138,88		2156203,74		2 007400,26
	1985600,74		2291181,35	0,00	2357898,88		2334963,74		2 186160,26
	5270990,67		7562172,02	0,00	9920070,89		12255034,64		14 441194,90

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

Analyse financière du projet – Cas mixte ANGEM / Banque BADR

Ce projet a bénéficié d'un accompagnement de l'ANGEM pour le démarrage (microcrédit, subvention, accompagnement technique) ainsi qu'un financement complémentaire par la BADR (crédit bancaire d'investissement ou d'exploitation). L'analyse ci-dessous permet de juger de la pérennité économique du projet, de sa rentabilité et de sa solvabilité vis-à-vis des deux institutions.

- **1^{re} Année** – Démarrage solide grâce à l'effet levier des financements

Le projet a démarré avec un chiffre d'affaires de 1 200 000 DZD, atteignant une valeur ajoutée de 1 006 000 DZD, soit un taux exceptionnel de 83 %. Les charges sont contenues et bien structurées : fournitures (74 000 DZD), personnel (120 000 DZD), amortissements (178 760 DZD). Le résultat d'exploitation ressort à 634 529 DZD, ce qui est remarquable pour une première année. Après impôt (95 179 DZD), le résultat net est de 539 350 DZD. La trésorerie générée (718 110 DZD) permet d'assurer le remboursement des premières échéances bancaires et une autonomie financière immédiate. Projet parfaitement lancé.

- **2^e Année** – Expansion maîtrisée et rentabilité renforcée

Grâce à la consolidation de l'activité et à un éventuel effet du financement BADR, le chiffre d'affaires augmente de 37 % pour atteindre 1 650 000 DZD, avec une valeur ajoutée de 1 436 600 DZD. Les charges sont toujours équilibrées. Le résultat net grimpe à 895 160 DZD, et le cash flow à 1 073 920 DZD, ce qui garantit une capacité de remboursement confortable pour le crédit bancaire et un autofinancement possible. Projet en phase de croissance rentable et autonome.

- **3^e Année** – Capacité d'autofinancement maximale

L'activité atteint un palier très élevé : chiffre d'affaires de 2 178 000 DZD, valeur ajoutée de 1 943 260 DZD, résultat net de 1 314 601 DZD, cash flow de 1 493 361 DZD. À ce stade, l'entreprise est largement solvable, peut rembourser aussi bien le prêt ANGEM que le crédit bancaire, et dispose même d'une capacité de réinvestissement propre, ce qui réduit sa dépendance au crédit externe. Projet parfaitement rentable et robuste financièrement.

- **4^e à 6^e Année** – Période de stabilisation et de maturité

Le chiffre d'affaires progresse jusqu'à 3 221 000 DZD (6^e année), avec une valeur ajoutée avoisinant les 3 millions DZD. Le résultat d'exploitation dépasse les 2,5 millions DZD durant cette période, traduisant une stabilité économique et un très bon niveau de performance. Le cash flow annuel est toujours supérieur à 2 millions DZD, ce qui permettrait à l'entrepreneur de rembourser un crédit bancaire d'environ 10 à 15 millions DZD sur 5 à 7 ans sans difficulté. Entreprise mature, autofinancée, solvable et bien gérée.

- **7^e et 8^e Année** – Léger ralentissement mais base solide

Malgré une légère baisse du chiffre d'affaires (3,2 M à 2,89 M DZD), le résultat d'exploitation reste très satisfaisant (autour de 2,36 M DZD). Ce fléchissement peut être attribué à une saturation du marché, à un manque d'investissement nouveau, ou à un besoin de diversification. Toutefois, l'entreprise reste rentable, liquide et apte à honorer ses engagements financiers, tant envers la BADR que l'ANGEM. Situation stable, mais nécessité d'un nouveau souffle stratégique.

Conclusion : Projet très favorable à un financement mixte ANGEM / BADR

L'entreprise présente tous les critères de réussite pour un dossier ANGEM / BADR :

- Rentabilité élevée sur toute la période.
- Autonomie financière réelle dès la première année.
- Capacité de remboursement nette et régulière, même en période de stagnation.
- Structure des coûts optimisée, sans dérive salariale ni surconsommation.

Ce projet est un excellent candidat à un nouveau financement d'expansion par la BADR, ou à une restructuration du crédit initial, en vue d'accompagner une relance ou diversification stratégique.

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

Tableau Prévisionnel

Actif	1ere année			2eme année			3eme année		
	Brut	Amort	Net	Brut	Amort	Net	Brut	Amort	Net
2- investissements									12 500.00
Frais préliminaires	20 000.00	2 500.00	17 500.00	17 500.00	2 500.00	15 000.00	15 000.00	2 500.00	
Frais D'assurance	70 211.01								
Equip.production	893 800.00	178 760.00	715 040.00	715 040.00	178 760.00	536 280.00	536 280.00	178 760.00	357 520.00
Aménagement	0.00								
Autres	20 664.23								
3-Stocks									
Matières et fournitures	0.00			243 445.46			566 371.36		
Marchandises									
4-creances									
Banque	0.00		649 187.91	454 431.53		1 510 323.62	1 057 226.53		2 707 012.13
Caisse			162 296.98	113 607.88		377 580.90	264 306.63		676 753.03
TOTAL	1 004 675.24		1 544 024.88	1 544 024.88		2 439 184.52	569 853.52		3 753 785.17
Passif	Brut	Amort	Net	Brut	Amort	Net	Brut	Amort	Net
1-Fond propre	30 504.34		30 504.34	30 504.34		569 853.98	569 853.98		1 465 013.62
Résultat en int.div				539 349.64			895 159.64		
5-dettes									
Emprunts bancaires	688 807.71		688 807.71	688 807.71		688 807.71	688 807.71		688 807.71
Autres emprunt (ANGEM)	285 363.19		285 363.19	285 363.19		285 363.19	285 363.19		285 363.19
Détentions pour compte									
Dettes fournisseurs									
Résultat			539 349.64			895 159.64			1 314 600.64
TOTAL	1 004 675.24		1 544 024.88	1 544 024.88		2 439 184.52	2 439 184.52		3 753 785.17

4eme année			5eme année			6eme année		
BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET
12 500.00	2 500.00	10 000.00	10 000.00		7 500.00	7 500.00	2 500.00	5 000.00
357 520.00	178 760.00	178 760.00	178 760.00	295 600.97	00.00	1 478 004.84	295 600.97	1 182 403.87
1 015 129.55			1 570 231.31			2 217 007.25		1 182 403.87
1 894 908.49		4 187 283.49	2 931 098.44		2 956 009.67			6 601 198.11
473 727.12		1 046 820.87	732 774 .61		1 478 004.84	2 956 009.67		1 155 209.67
3 753 785.17		5 422 864.37	5 422 864.37		7 397 524.18	7 97 524.18		9 437 901.51

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET
1 465 013.62		2 779 614.27	2 779 614.27		4 586 455.01	4 586 455.01		6 698 876.36
1 314 600.64			1 806 840.74			2 112 421.35		2 179 138.88
688 807.71		551 046.17	551 046.17		413 284.62	413 284.62		275 523.08
285 363.19		285 363.19	285 363.19		285 363.19	285 363.19		285 363.19
		1 806 840.74			2 112 421.35			2 179 138.88
3 753 785.17		5 422 864.37	5 422 864.37		7 397 524.18	7 397 524.18		9 438 901.51

7eme année			8eme année		
BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET
5 000.00	2 500.00	2 500.00	2 500.00	2 500.00	0.00
1 182 403.87	295 600.97	886 802.90	886 802.90	295 600.97	591 201.93
2 475 449.29		3 170 412.24	3 170 412.24		
4 620 838.68		5 918 102.85	5 918 102.85		10 188 624.40
1 155 209.67		2 113 608.16	1 479 525.71		2 547 156.10
9 438 901.51		11 457 343.71	11 457 343.71		13 326 982.43
BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET
6 698 876.36		8 878 015.24	8 878 015.24		11 034 218.98
2 179 138.88			2 156 203.74		
275 523.08		137 761.54	137 761.54		0.00
285 363.19		285 363.19	285 363.19		285 363.19
		2 156 203.74			2 007 400.26
9 438 901.51		11 457 343.71	11 457 343.71		13 363 982.43

Analyse du tableau

Le bilan est fait de deux parties :

- L'actif, qui montre ce que possède l'entreprise (biens, stocks, dettes, argent).
- Le passif, qui dit les moyens de financement (argent propre, emprunts, gains).

◆1ère année

Gros investissements: L'entreprise met beaucoup dans du matériel pour produire (893 800,00 DA). Les usures débutent dès la première année, surtout sur le matériel pour fournir (178 760,00 DA). L'argent disponible: Moins que rien en banque ni en caisse est montré. Pas de stocks ni de différends encore.

Résultat: Rien prévu comme bénéfice pur pour cette année, ce qui est normal pour une année de lancement.

◆2ème année

Investissements stables, mais un peu moins bons que la première année. Facturés clients : Elles montrent pour la première fois avec un total de 1 162 296,88 DA en argent. Stocks Les choses de base arrivent à 243 445,46 DA.

Résultat : Un gain apparaît: 539 349,64 DA, montrant donc une première année d'activité qui fait du profit.

◆3ème année

Augmentation significative des créances : Elles ont franchi le seuil des 2,3 millions de DA, ce qui pourrait signaler un important volume de ventes à crédit. Inventaire de marchandises : 566 371,36 DA, indiquant une hausse de l'activité. Investissements : Ils demeurent stables, mais les amortissements persistent (178 760,00 DA).

◆4ème année

Créances toujours en hausse ; Plus de 4,1 millions DA (à surveiller pour éviter les impayés). Stocks ; Les marchandises stockées augmentent encore, atteignant 1 015 129,55 DA.

Résultat net : 1 806 844,28 DA, soit plus du double de l'année précédente. Cela montre une très bonne progression.

◆5ème Année

Investissements : Les montants bruts diminuent légèrement (équipements : 357 520 DA), et les amortissements continuent. Créances : Elles continuent d'augmenter ; 4 948 344,51 DA cela reste un point de vigilance.

Résultat net : 2 279 614,27 DA, soit une belle progression par rapport à l'année précédente.

◆6ème Année

Créances : 6 121 473,52 DA → très élevé, représente une grande part de l'actif.

Stocks : En hausse (2 217 402,25 DA), ce qui montre une activité importante. Trésorerie :

Banques + caisse atteignent 2 956 600,25 DA → solide.

Résultat net : 3 142 009,64 DA, en forte croissance.

◆7ème Année

Créances ; 7 918 098,56 DA progression continue, cela peut devenir risqué si les clients ne paient pas à temps. Trésorerie : Très bonne situation, plus de 3,6 millions DA en banque et caisse.

Résultat net : 4 149 603,52 DA, encore une hausse significative.

◆8ème Année

Créances : 11 034 216,98 DA, soit presque la moitié de l'actif total ; Trésorerie, 3 875 462,74 DA, ce qui est rassurant. Fonds propres cumulés Très bons niveaux, signe de solidité financière.

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

Résultat net : 5 147 906,13 DA, le plus haut de toute la période.

Conclusion sur les 8 années : L'entreprise montre une croissance constante et solide, avec des résultats de plus en plus élevés chaque année. Les investissements sont bien gérés, les amortissements suivis correctement, et la rentabilité est au rendez-vous. Toutefois, la gestion des créances clients doit être renforcée pour éviter un déséquilibre financier à moyen ou long terme.

Conclusion :

L'agence nationale de gestion du Micro crédit a un objectif principal, qui est la contribution à la lutte contre le chômage et la précarité en favorise l'auto emplois le travail à domicile et les activités artisanales et de métiers.

À travers notre cas pratique on distingue que les conditions exigées par l'ANGEM Sont relativement souple et peuvent être rempli par un bon nombre de Promoteur qui désirait un jour être à la tête de leur propre entreprise.

Comme on constate aussi que le financement réalisé dans le cadre du dispositif ANGEM est triangulaire 1% d'apport personnel, 29% financé par le dispositif ANGEM et 70% du total de l'investissement est couvert par la banque.

Recommandation et suggestions :

L'Algérie devrait assouplir les conditions d'accès aux crédits pour les entrepreneurs, en réduisant les exigences de garantie et en simplifiant les démarches administratives. Le développement du capital-risque, des business angels et du crowdfunding permettrait de diversifier les sources de financement et de soutenir les startups innovantes.

L'accompagnement des porteurs de projets doit être renforcé avec des formations, du mentorat et un suivi personnalisé pour garantir la pérennité des entreprises financées. Enfin, l'intégration des technologies financières et la coopération avec des institutions internationales pourraient moderniser le système financier et faciliter l'accès aux fonds pour les jeunes entrepreneurs.

Conclusion générale

Conclusion générale

L'entrepreneuriat occupe aujourd'hui une place stratégique dans le développement économique et social de l'Algérie. Face aux enjeux majeurs que représentent la création d'emplois, la diversification de l'économie et l'innovation, l'État algérien a développé plusieurs dispositifs visant à soutenir les porteurs de projets, en particulier les jeunes entrepreneurs. Ces mécanismes de financement, mis en œuvre notamment par des institutions comme l'ANGEM et la BADR, ont pour objectif de faciliter l'accès aux ressources financières, souvent perçu comme un obstacle majeur à la concrétisation des projets entrepreneuriaux.

L'analyse menée au cours de ce mémoire met en lumière que ces dispositifs jouent un rôle significatif dans le soutien à la création d'entreprises. Ils permettent non seulement d'apporter les fonds nécessaires au démarrage ou à la consolidation des PME, mais aussi de réduire les barrières liées aux garanties et à la méfiance traditionnelle du système bancaire envers les jeunes porteurs de projets. Par ailleurs, ces financements sont souvent complétés par un accompagnement technique, un suivi et une formation, qui se révèlent être des leviers essentiels pour la réussite durable des initiatives entrepreneuriales.

Cependant, malgré cette contribution positive, plusieurs défis subsistent. Les porteurs de projets rencontrent encore des difficultés liées à la complexité administrative, aux délais de traitement des dossiers et parfois à un manque d'information claire sur les dispositifs existants. Ces obstacles peuvent freiner l'initiative et limiter l'efficacité des programmes. Par ailleurs, bien que les dispositifs soient conçus pour répondre aux besoins des entrepreneurs, leur adaptation aux spécificités locales et sectorielles reste perfectible, ce qui peut restreindre leur impact dans certaines régions ou pour certains types de projets innovants.

L'étude de terrain réalisée à Tizi Ouzou souligne également l'importance d'une meilleure coordination entre les différents acteurs impliqués dans le financement entrepreneurial. Une synergie accrue entre les institutions publiques, les banques, les structures d'accompagnement et le secteur privé pourrait créer un environnement plus propice à l'émergence et à la croissance des entreprises innovantes. Ce travail collectif permettrait de lever les freins actuels et d'instaurer un écosystème dynamique favorisant l'innovation et la création de valeur.

En somme, bien que les dispositifs de financement publics en Algérie, tels qu'illustrés par les cas de l'ANGEM et de la BADR, contribuent efficacement à encourager

l'entrepreneuriat, ils nécessitent une amélioration continue pour mieux répondre aux attentes des porteurs de projets. La simplification des procédures, la montée en compétences des acteurs, l'orientation vers des financements adaptés aux besoins spécifiques et l'instauration d'une coopération renforcée entre les partenaires sont autant de pistes à explorer pour assurer un soutien plus efficace et durable.

Ainsi, ce mémoire souligne que pour pleinement exploiter le potentiel entrepreneurial algérien, il est indispensable de continuer à développer des politiques publiques innovantes et inclusives, capables d'accompagner les entrepreneurs de manière globale, depuis la conception du projet jusqu'à sa pérennisation et son développement.

Références Bibliographiques

Références bibliographiques

Ouvrages

- Alain Fayolle – Introduction à l’entrepreneuriat – Dunod, Paris – 2005
- Aissani N. – La politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie, cas de la branche des industries agroalimentaires – 2006
- Bizaguet A. – Les petites et moyennes entreprises, Quoi savoir ? – PUF, Paris – 1993
- Bessiere V., Stéphany E. – Le financement de l’innovation : nouvelles perspectives théoriques et pratiques – De Boeck – 2015
- Charles A., Maurice S., Redore E. – Le financement des entreprises – Economica, Paris – 2014
- Guilhom A. – Les PME et le financement de l’innovation : quelle spécificité ? – Revue internationale PME, n°2 – 2008
- Jaffeux C. – Bourse et financement des entreprises – Dalloz, Paris – 1994
- Laib Y., Benredjem R. – Evaluation des méthodes de promotion de l’entrepreneuriat en Algérie – La Revue des sciences de gestion – 2017
- Lointier J. – L’entreprise et la banque : leur relation d’affaires en pratique – Economica, Paris – 2006
- Mahe de Boislandelle – La gestion des ressources humaines dans les PME – Economica, Paris – 1998
- Marchesnay Julien A.-P. – La petite entreprise – Vuibert Gestion, Paris – 1988
- Philipart P., Emin S. – La motivation de l’entrepreneur – EMS, France – 2015
- Rédis J., Certhoux G. – Chapitre : Les business angels : des acteurs essentiels pour le financement de l’amorçage dans Le grand livre de l’entrepreneuriat – Dunod, Paris – 2013
- Tounès A. – Entrepreneur : l’odyssée d’un concept – OCTOBR 2006
- Wtterwulge R. – La PME : une entreprise humaine – Boeck Université – 1998

Mémoires et Thèse

- Aissani N. – La politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie, cas de la branche des industries agroalimentaires – Mémoire de magister, Université d’Oran – 2006
- Antitene Naima – Financement de l’entrepreneuriat féminin en Algérie – Option économie monétaire et bancaire, Promotion 2021
- Kouamé A. – Analyse de financement de la PME ivoirienne – Cocody-Abidjan – 2016
- Nasroun N. – Dynamique entrepreneuriale des PME dans la wilaya de Bejaia – Mémoire de magister, Université de Bejaia – 2011
- Oussaid A. – Financement des petites et moyennes entreprises : cas des PME algériennes – Mémoire de magister, Université Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou – 2016

- Ziar Nabil – Le développement de la petite et moyenne entreprise en Algérie – Communication à un séminaire, Université de Laghouat – 2013

Articles

- Aubier M., Cherbonnier F. – L'accès des entreprises au crédit bancaire – Économie & prévision – 2007
- Benbayer H., Trari H. – Le développement des sources de financement des PME en Algérie : émergence de la finance islamique – Revue d'économie et de management, vol. 8, n°1 – 2010
- Drouiche H., Menai L. – Le financement des start-up en Algérie entre la réalité et les attentes – Revue algérienne du droit des affaires, n°3(1) – 2022
- Joffre O., Trabelsi D. – Le crowdfunding : concept, réalités et perspectives – Revue française de gestion, n°273 – 2018
- Kettani G., Villemeur A. – Le capital risque : un financement efficace de l'innovation sur le long terme – Revue d'Économie financière, vol. 108, n°4 – 2012
- Lobez F. – L'impact de l'endettement sur les performances des entreprises – Thèse de doctorat, Université de Poitiers – 1997
- Mohand Said Ania, ChenaneArezeki, Bourdin Sébastien – La contribution des dispositifs publics au financement de l'entrepreneuriat vert en Algérie – Revue scientifique avenir économique, n°01(09) – 2021
- Nelly Schutz – Entrepreneuriat et création d'emploi : des innovations pour créer son entreprise ? – Mars 2010
- Sam H. – Comprendre l'entrepreneuriat et ses voies de financement à travers les actions publiques – Revue [nom non précisé] – 2006
- Serve S. – L'octroi de crédit bancaire aux PME françaises depuis les réformes de Bâle – Revue française de socio-économie, vol. 28 – 2022

Documents officiels

- Le petit journal – Entreprendre aux USA avec le cabinet S. Grynwajc – publié 04/04/2022, actualisé 05/04/2022
- Guide de l'investisseur – Direction générale des impôts, Ministère des Finances, Algérie
- 2009
- Loi de 1972 et loi du 3 août 1974 relatives aux subventions pour les investissements des industries manufacturières tunisiennes – 1972 / 1974
- OCDE – Regards sur l'éducation 2019 : les indicateurs de l'OCDE – Édition OCDE – 2019
- PNUE – L'économie verte en Algérie – 2015, n°94

Sites Internet et Documents officiels

- Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat – Guide fiscal du jeune promoteur – édition 2021 – www.anade.dz
- ANGEM – Site officiel – www.angem.dz
- ANDI – Site officiel – www.andi.dz
- Création et fixation du statut de l'Agence nationale de gestion du microcrédit – Décret exécutif n°04-14 du 22 janvier 2004
- INSEE – www.insee.fr

Annexes

وثيقة تعهّد التزام
لطلب الحصول على قرض مصغر
البناء مشروع

أنا الموقّع أدناه، السيد ، السيدة ، السيدة :
المولود بتاريخ ب
و الحامل لبطاقة التعريف (ب.ت.و) (أو) (ر.س) رقم الصادرة بتاريخ
بالدائرة الإدارية ل بوعنزي و القاطن بالعنوان

أقدم بطلبي هذا و الممثل في طلب الحصول على قرض مصغر في إطار برنامج الوكالة الوطنية لتسيير
القرض المصغر، وهو ما يمثل مبلغ (بالأرقام والحروف)

لمزاولة نشاطي و الممثل ني
وأعهد بشرتي أنه لدي مبلغ المساهمة الشخصية المطلوب، وهو ما يمثل من المبلغ الإجمالي

بنسبة 1%

(بالأرقام والحروف)

و إنني أمارس أي نشاط أو وظيفة و لم استند من مساعدات أخرى من طرف الدولة لخلق نشاط. و
أن أسهل جميع الزيارات التي يؤم بها مرانئون الوكالة إلى أماكن العمل وغيرها من المراتق، بغرض مراعاة
مصداقية الوثائق المقدمة.
في انتظار ردكم نؤملوا مزي نابق الحنرم و التقدير.

حررت في بوعنزي ب

السم الكامل

التوقيع

**RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE LA SOLIDARITÉ NATIONALE ET DE LA FAMILLE
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CRÉDIT**

**Coordination de la Wilaya de TIZI OUZOU
Cellule d'accompagnement de TIZI OUZOU
0**

RÉCÉPISSÉ DE DÉPÔT DE DOSSIER

Nom et Prénom :
Adresse :
Tél :
N° du dossier
Type de financement :
Date de dépôt du dossier :
Activité projetée :

Visa et Cachet de l'accompagnateur

**RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE LA SOLIDARITÉ NATIONALE ET DE LA FAMILLE
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CRÉDIT**

**Coordination de la Wilaya de TIZI OUZOU
Cellule d'accompagnement de TIZI OUZOU**

RÉCÉPISSÉ DE DÉPÔT DE DOSSIER

Nom et Prénom :
Adresse :
Tél :
N° du dossier
Type de financement :
Date de dépôt du dossier :
Activité projetée :

Visa et Cachet de l'accompagnateur

AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CREDIT
A. N. G. E. M

DOSSIERDEDEMANDEMICROCREDIT	
Coordination: 0	DossierN°: 00 /2011
Cellule d'accompagnement (Daira) 0	
:Gestionnairedudossier(Nom&prénom): 0	Codegestionnaire: [0][0][0][0]

Programmedefinancement: ANGEN-Promoteur <input checked="" type="checkbox"/>	TriangulaireANGEM-Banque-Promoteur <input type="checkbox"/>
---	---

IDENTIFICATIONDUPROMOTEUR

N°identifiant: _____

(Réserveausystèmeinformatique)

Nom : 0 : الفب :

Nomdejeunefille: 0 : لولب اللمول لولول :

Prénom: 0 : اللم :

Sexe : Masculin Féminin

Situationfamiliale: Célibataire Marié(e) Divorcé(e) Veuf(ve)

Dateetlieudennaissance:le P/ a:00/01/1900 Codecommune : [0][0][0][0]

N°d'actedenaissance(n°12): ##### (Compléterpardeszérosàgauche) Codecommune : [0][0][0][0]

Adresse: 0 Codepostal: [0][0][0][0]

Nationalité: ALGERIENNE Codepayssiétranger: _____

C.I.N.N°: 000000 Délivré: ##### à 0 Codeaira: [0][0][0][0]

PermisdeconduireN°: _____ Catégorie: _____ Délivré: _____ à _____ Codew ilaya: [0][0]

Niveau d'instruction: Sans Primaire Moyen Secondaire Universitaire _____

Diplôme(leplusélévé): 0 Code diplôme: [0][0][0][0]

Expérienceprofessionnelle: 0

Situation/Emploi

Situation: Salarié Retraité Chômeur Autre Précisez: _____

Si chômeur, Inscrit à l'ALEM: Oui Non Si oui, CarteN°: _____ Le: _____

Avez-vous bénéficié d'une aide à la création d'activité?: Non Oui

Si oui, précisez nature et source de l'aide accordée: 0

PRESENTATIONDUPROJET

Intituléduprojet: 0 CodeActivité: [0][0][0][0]

Lieu d'implantation(Adresseprojet): adomicile Codecommune : [0][0][0][0]

Datededépôt duduossier: 00/01/1900

Décisiondelacommissiond'éligibilité:N°: 03 Dur: 00/01/1900

Accord

Rejet ,Motif: 0

DECISIONDELABANQUE

DécisionN°: _____ Du: _____

Accord

Rejet ,Motif: _____

Datededémarragedel'activité: 01/09/2011

STRUCTUREDUFINANCEMENT

1)Montantglobalduprojet:	0,00	DA	
3)Prêts:			
<input checked="" type="checkbox"/> PNR:	0,00	DA, Soit: ##	
<input type="checkbox"/> Prêt bancaire:		DA, Soit:	
Banque:	Agence:		

Signature:Accompagnateur:

Signature:Promoteur

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE LA SOLIDARITE NATIONALE ET DE LA FAMILLE ET CONDITION DE LA FEMME
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CREDIT
A.N.G.E.M.

Fiche de renseignements & suivi

Dossier N°:

--	--	--	--	--	--

Antenne Régionale :
Coordination de wilaya :
Cellule d'Accompagnement : Code :

--	--	--	--	--

Programme de financement : ANGEM- Triangulaire ANGEM-Banque-Promoteur

Identification du demandeur

N° de l'acte de naissance (n° 12 ou 14)

État civil

Nom & prénom :
Nom de jeune fille :
Fils de et
Date et lieu de naissance : le à
Situation familiale : Célibataire Marié (e) Divorcé (e) Veuf (ve)
Adresse :
Tél. :

CIN N° : délivrée le / /
à
Permis de conduire N° délivrée le / / à

Niveau d'instruction

Sans Alphabétisé Primaire Formation niveau d'insertion primaire Moyen
Formation niveau d'insertion moyen Secondaire Formation niveau d'insertion secondaire
Supérieur
Précisez le(s) diplôme(s) obtenu(s) :

Qualification & Aptitudes

Avez-vous suivi une formation professionnelle, Oui Non
Si **oui** (y compris l'apprentissage), précisez sa nature
Durée : , Diplôme(s) obtenu(s)

Situation Emploi / Expérience professionnelle

Chômeur (se) Retraité (e) Salarié (e) , si **retraité** ou **salarié**, précisez **revenu / période**:
.....
Si vous avez déjà travaillé, précisez l'activité et la

durée :

Situation / Handicap

Présentez-vous un handicap, Oui Non , si **oui**, précisez sa nature :

Avantage ou aide accordés

Avez-vous bénéficié d'une aide ou d'un avantage à la création d'activité, Oui Non si **oui**, précisez dans quel cadre :

Identification du projet

Nature du projet (détailler) :

Implantation du projet : à domicile Local , Précisez

l'adresse :

Type d'activité : Production Services

Secteur d'activité : Agriculture Pêche Industrie BTP Services Artisanat

Caractéristiques du produit / service

Description précise du **produit / service** :

Quel est le **prix** de vente prévisionnel :

Comment et où comptez-vous vendre votre produit/service (**Distribution**) :

Comment comptez-vous faire la **promotion** de votre produit/service :

Caractéristiques du marché

Clientèle ciblée :

Nombre de clients potentiels :

Existence de concurrents directs dans votre localité: Non Oui , Estimez leur nombre :

Les moyens de production / Emplois

Local / Terrains: A domicile Propriété Location Mise à disposition Précisez la **superficie**:

Si location, montant du **loyer / période**:

Le personnel

Spécialité	Nombre d'employés	Coût (DA)
.....
.....
.....

Matériel & équipements (Investissements)

Nature	Quantité	Coût (DA)
--------	----------	-----------

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

Matières premières

Nature	Unité	Quantité	Coût (DA)
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Autres frais et emplois

Nature	Coût / Trimestre	Coût annuel	Coût (DA)
Électricité
Gaz
Eau
Impôts et taxes
Frais financiers
Frais divers

Les ressources

	Produit / service 1°	Produit / service 2°	Produit / service 3°
Quantité à vendre
Prix de vente prévisionnel (DA)
Chiffre d'affaires

Montage financier du projet

- Montant de l'investissement..... DA

	Prêt Non Rémunéré (PNR)	Prêt bancaire	Apport personnel	Bonification
Taux (%)
Montant (DA)

Paramètres des prêts

	Prêt Non Rémunéré (PNR)	Prêt bancaire
Périodicité de remboursement (mois)
Délai de remboursement (mois)
Nombre d'échéances
Différé (mois)
Montant de l'échéance

- Date de démarrage de l'activité :

Échéanciers de remboursement et Suivi

Remboursement du PNR

N°	Échéance	Montant (DA)	Date de règlement	Observation
----	----------	--------------	-------------------	-------------

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	

--	--	--	--	--

Remboursement du prêt bancaire

N°	Échéance	Montant (DA)	Date de règlement	Observation
1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	
13	
14	
15	
16	
17	
18	
19	
20	

AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO - CRÉDIT

Coordination de :
Cellule d'Accompagnement de :

ÉTUDE TECHNICO-ÉCONOMIQUE PROJET

INTITULE DU PROJET: PRODUCTION DU
FORME JURIDIQUE : Personne physique

I- Identification du promoteur:

- Nom:
- Nom de jeune fille:
- Prénom:
- Né(e) le:
- Fils (fille) de : et de :
- Situation de famille :
- Adresse personnelle:
- Diplôme (s) ou expérience :
- Identifiant

II -Présentation du projet :

1-Généralités sur le projet :

a)- Branche d'activité (secteur)

b)-Localisation du projet :

c)-Etat et délai de réalisation :

d)-Aides :- PRÊT NON RÉMUNÉRÉ
ANGEM
-CRÉDIT BANCAIRE A TAUX BONIFIE
-ACCOMPAGNEMENT

e)-Impact du projet sur le plan économique :

f)-Impact du projet sur l'environnement :

-Nombre d'emplois créés :

II-PRODUIT ET MARCHÉ :

a) Le produit :

1. Description précise du produit

b) Le marché :

Clientèle ciblée :

Nombre de clients potentiels :

Existence de concurrents directs dans votre localité :Non Oui / Estimez leur nombre :

III – POLITIQUES ET MOYENS COMMERCIAUX

a)-Objectifs commerciaux : atteindre les chiffres d'affaires prévisionnels, rembourser les emprunts contractés dans les délais convenus

b)-Chiffre d'affaires prévisionnel annuelDA

Les éléments	Année1	Année 2	Année 3
Capacité de production /jour	0	0	0
Nombre de jour /ans			
Taux de production espéré			
Nombre de produits	0	0	0
Prix Vente	0,00	0,00	0,00
chiffre d'affaire	0,00	0,00	0,00
Capacité de production/ans	0	0	0
Prix Vente	0,00	0,00	0,00
chiffre d'affaire	0,00	0,00	0,00
Chiffre d'affaire total	0,00	0,00	0,00

IV – MOYENS DE PRODUCTION ET ORGANISATION

a)-Moyens humains :

b)-Matériel d'exploitation :

Éléments	Nombre	Prix Unitaire	Montant HT	Montant TVA	Montant	
				Taux		
ÉQUIPEMENTS	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00
	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00
FONDS DE ROULEMENT	0,00	0,00	0,00		0,00	0,00
Total			0,00			0,00

c)-Fournisseurs :

d)-Sous traitants :

VI- COUT ET FINANCEMENT DU PROJET

Structure D'investissement

RUBRIQUES	COÛT
FRAIS PRÉLIMINAIRES	0,00
-Assurances	0,00
- F G M C	0,00
-Autres	0,00
ÉQUIPEMENTS DE PRODUCTION	0,00
-Genèses pleines	0,00
-Taureau	0,00
FONDS DE ROULEMENT	0,00
Aliments	0,00
TOTAL	0,00

II- Structure de financement

RUBRIQUES	MONTANT EN DA
Cout de financement du projet	0,00
Apports du promoteur en numéraires	0,00
Prêt non rémunérer (PNR) ANGEM	0,00
Emprunt bancaire	0,00

AVIS DE L'ACCOMPAGNATEUR :

VISA DU COORDINATEUR

Accordé :

X

Non accordé :

Signature.

oui	
non	

Fait à....., Le ... / ... / 20...

	Prix	Obse	Quantité	Total Cons
Consommation M/fourniture	0,00	/Trim	0	0,00
Fourniture Électricité	0,00	/Trim	4	0,00
Fourniture pharmaceutique	0,00	/Trim	4	0,00
Loyer	0,00	/Trim	20	0,00
Autre services	0,00	/Trim	4	0,00

Frais Personnel

	Base	Taux	Nbre ^P	les mois	Total Frais
Salaire net	0,00	0,91	0	12	0,00
C.s.s	0,00	0,09	0	12	0,00
Total Frais Personnel	0,00	1,00			0,00

STRUCTURE DE FINANCEMENT :

RUBRIQUE	TAUX PARTICIP	MONTANTS
Apport personnel	1%	0,00
PNR (ANGEM)	29%	0,00
CRÉDIT BANCAIRE	70%	0,00
TOTAL	100%	0,00

NOM : 0
PRÉNOM : 0
MONTANT DU PROJET A RÉALISÉ: 0,00 DA
NATURE DE PROJET: PRODUCTION DU

TABEAU D'AMORTISSEMENT DE CRÉDIT BANCAIRE :

Montant du crédit : 0,00
Durée du crédit par ans: 5
Taux de crédit bancaire: 7%
Taux de bonification: 80%

ANNÉES	MONTANT INITIAL	INT.BANCAIRE	INT.BONIFIES	INT.A PAYER	T,V,A SUR INT	AMORT. CONSTANT	ANNUITÉ	FGMMC
ANNÉE 1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ANNÉE 2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ANNÉE 3	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ANNÉE 4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ANNÉE 5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
TOTAL	/	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

ANNÉES	T,V,A SUR INT BONIFIE	T,V,A SUR INT A PEYER
ANNÉE 1	0,00	0,00
ANNÉE 2	0,00	0,00
ANNÉE 3	0,00	0,00
ANNÉE 4	0,00	0,00
ANNÉE 5	0,00	0,00
TOTAL	0,00	0,00

BILAN D'OUVERTURE

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
2- INVESTISSEMENT			
-FRAIS PRÉLIMINAIRES	0,00	1-FONDS PROPRES	
-ÉQUIPEMENTS DE PRODUCTION	0,00	-Apports personnel	0,00
-		-	
3-STOCKS		-	
-		5- DETTES D'INVESTISSEMENT	
4- CRÉANCES		-EMPRUNTS BANCAIRES	0,00
-Banque	0,00	-AUTRES EMPRUNTS (ANGEM)	0,00
-CAISSE		-	
TOTAL	0,00	TOTAL	0,00

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE LA SOLIDARITÉ NATIONALE ET DE LA FAMILLE
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CRÉDIT

Coordination de la wilaya de.....

N° :/C.E.F/.... /20.

DECISION D'ÉLIGIBILITÉ ET DE FINANCEMENT
Projet

Nom	:
Prénom	:
Identifiant	:

L'étude de votre demande de Micro Crédit relative à votre projet portant : (*désigner l'activité*).....
par la commission d'éligibilité en date du
a permis de donner un avis **favorable**.

La structure de votre financement se répartit comme suit :

- **Apport personnel (1 %)** :
- **PNR (29 %)** :
- **Crédit bancaire (70 %)** :
- **Soit un total de** :
- **Bonification du taux d'intérêt bancaire (..... %)** :

Cette décision d'éligibilité et de financement vous est délivrée pour faire valoir ce que de droit.

Fait à le

Le Coordinateur

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE LA SOLIDARITÉ NATIONALE ET DE LA FAMILLE
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CRÉDIT

Coordination de la wilaya de.....

N° :/C.E.F/.../20.

DECISION DE REJET

Nom	:
Prénom	:
Identifiant	:

Suite à la réunion de la commission d'éligibilité et de financement en date du, nous avons le regret de vous informer que la commission a émis un avis défavorable à votre demande, et ce pour les motifs suivants :

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

Toutefois, vous pouvez reconsidérer les paramètres de votre demande à l'effet de l'introduire une deuxième fois au niveau de la cellule d'accompagnement de votre Daïra.

Fait à....., le

Le Coordinateur

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE LA SOLIDARITÉ NATIONALE ET DE LA FAMILLE
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CRÉDIT

Coordination de la wilaya de :.....

N° :/D.E.F/.../200.

DECISSION DES AIDES ACCORDÉES

Nom	:
Prénom	:
Identifiant	:

Suite à la décision d'éligibilité et de financement N° : du, nous vous informons que vous bénéficier, à partir du Fonds National de Soutien au Micro Crédits des aides suivantes :

- L'assistance technique, le conseil, l'accompagnement et le suivi apportés par l'ANGEM à titre gracieux ;
- D'un Prêt Non Rémunéré équivalent à DA pour une durée de mois, avec une période de différé de..... mois;
- Déla bonification du taux d'intérêt sur le crédit bancaire accordé par la banque, fixée à % du taux commercial.

Fait à, le

Le Coordinateur

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de la Solidarité Nationale de la famille et de la condition de
la femme
Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit

Annexe N° 10

Procès verbal de visite du lieu

Dossier N°:

--	--	--	--	--	--

Antenne Régionale : **BEJAIA**
Direction de wilaya : **TIZI OUZOU**
Cellule d'Accompagnement : /

Je soussigné, Mme, Melle, M.....
Nous accompagnateur de la daïra de.....
Déclare avoir effectué, ce jour..... , une visite sur lieux devant abriter
une activité de.....

Identification du promoteur

Nom & prénom : Nom de jeune fille :
Date et lieu de Naissance :
Adresse :
Décision d'éligibilité et de financement N°/.....

Identification du projet

Nature du projet (détailler)
Implantation du projet : Local Terrains
A domicile Propriété Location Mise à disposition
Précisez la superficie (M 2):
Précisez l'adresse :
Correspond à la déclaration du promoteur Oui Non
Type d'activité : Production Services
Secteur d'activité : Agriculture Pêche Industrie BTP Services Artisanat

Le lieu

Correspond à l'adresse figurant sur le RC/CA/CAW/Agrément **Oui** **Non**
Surfacesuffisante **Oui** **Non** / Libre et inexploité **Oui** **Non**
Eau : Disponible **Oui** **Non** /Electricité : Disponible **Oui** **Non**
Téléphone : Disponible **Oui** **Non**
Adéquat à l'exercice de l'activité **Oui** **Non**

Observation :

Nom, prénom
Et signature du promoteur

signature
de l'accompagnateur

ANNEXE N° 15

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE LA SOLIDARITÉ NATIONALE ET DE LA FAMILLE ET CONDITION DE LA FEMME
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CRÉDIT

CONVENTION DE PRÊT NON RÉMUNÉRÉ PROJET

Entre les soussignés

Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit (A.N.G.E.M.)

Ci-dessous appelée AGENCE

d'une part,

et

MonsieurIdentifiant.....

Ci-dessous appelé PROMOTEUR,

d'autre part,

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

OBJET DE LA CONVENTION :

I. Conditions particulières du prêt

Projet :

- Activité :
- Montant du prêt (PNR) :
- Date de consommation :
- Durée du prêt :
- Délai de différé :
- Date du premier remboursement :
- Banque de l'emprunteur :
- Numéro du compte bancaire du promoteur :
- Numéro du compte de remboursement du prêt :
- Banque du prêteur :

II. Conditions générales du prêt

ARTICLE 1 : MONTANT DU PRÊT.

Par la présente convention, l'Agence accorde au promoteur, un prêt non rémunéré dont le montant figure dans les conditions particulières.

ARTICLE 2 : OBJET DU PRÊT

Conformément à la demande de financement formulée par le promoteur, le prêt non rémunéré, objet de la présente convention, sera destiné au financement du projet indiqué dans les conditions particulières et ce, en application de la structure de financement arrêtée.

ARTICLE 3 : DURÉE DU PRÊT

Le prêt est consenti pour la durée et la période différée indiquées dans les conditions particulières. Si le prêt non rémunéré objet de la présente convention, n'a pas enregistré un début de consommation à la date prévisionnelle indiquée dans les conditions particulières, la présente convention est réputée anéantie, si l'Agence n'accepte pas sa prorogation. La durée du prêt est de Cinq ans.

ARTICLE 4 : PÉRIODE DE DIFFÉRÉ

La première échéance de remboursement intervient trois mois à compter de la date du remboursement de la dernière échéance du crédit bancaire.

ARTICLE 5 : TAXES ET COMMISSIONS

Toutes les taxes et commissions liées à la mise en place et à l'utilisation du prêt sont à la charge du promoteur ainsi que toutes autres taxes et commissions qui viendraient s'y ajouter en vertu des textes législatifs et réglementaires

ARTICLE 6 : VIREMENT ET UTILISATION DU PRÊT

Le prêt non rémunéré objet de la présente convention sera viré au compte bancaire ouvert par le promoteur auprès de sa banque domiciliaire, sous le numéro indiqué dans les conditions particulières. La preuve de la réalisation du prêt, de même que celle des remboursements résultera des écritures passées par la banque à la demande de l'Agence. Le promoteur est donc tenu de fournir les documents justificatifs.

ARTICLE 7 : MODALITÉS DE REMBOURSEMENT

Un échéancier de remboursement du prêt, annexé à cette convention de prêt, est établi et accepté par le promoteur. Ce dernier s'engage à rembourser le crédit par tranches trimestrielles et au plus tard trois mois à compter de la date du remboursement de la dernière échéance du crédit bancaire, conformément à l'échéancier de remboursement établis en application des conditions particulières de la présente convention. Le montant de chaque échéance sera versé au compte courant bancaire de l'Agence ouvert à cet effet et qui figure dans les conditions particulières. L'agence pré renseignera les mandats de versements et les remettra aux emprunteurs pour faciliter cette obligation.

ARTICLE 8 : REMBOURSEMENT ANTICIPÉ

Le promoteur a la faculté de rembourser partiellement ou intégralement et par anticipation le prêt. Le remboursement partiel sera imputé sur les échéances les plus éloignées.

ARTICLE 9 : CLAUSES RÉGLEMENTAIRES

En cas de non remboursement des sommes devenues exigibles, l'Agence se réserve le droit d'exiger le paiement de la totalité de la créance, comme elle se réserve le droit de mettre en œuvre les voies et moyens réglementaires pour recouvrer ses droits. L'Agence peut exiger le remboursement immédiat de la totalité des fonds utilisés, notamment dans les cas :

- a) De fausse déclaration du promoteur ;
- b) De paiement de dépenses n'entrant pas dans le cadre de la réalisation du projet retenu au titre de la présente convention ;
- c) De détournement de l'objet initial du prêt ;
- d) De non respect d'un quelconque engagement souscrit par le promoteur ;
- e) De toute modification relative à la situation financière et juridique du promoteur pouvant éventuellement affecter le remboursement du prêt ;
- f) De non respect des clauses de la présente convention

ARTICLE 10 : CONTRÔLE DU PRÊT

Pour permettre à l'Agence un contrôle régulier de l'utilisation du prêt, le promoteur s'engage :

- a) A fournir tous états et documents que l'Agence jugera utile d'exiger ;
- b) A remettre les situations de trésorerie périodiques.
- c) A faciliter toutes visites effectuées par les agents de l'Agence, ainsi que l'accès aux locaux et autres installations.

L'Agence pourra également s'assurer sur place et sur pièces de la conformité des documents fournis.

ARTICLE 11 : OBLIGATIONS DE L'EMPRUNTEUR

Sous réserve des dispositions législatives et réglementaires en vigueur, tant qu'il sera débiteur en vertu de la présente convention, le promoteur s'engage à :

- a) Faire tout ce qui est nécessaire pour maintenir et protéger sa capacité juridique et ses moyens de production et/ou de services ;
- b) Assurer son matériel mobilier et ses biens immobiliers, maintenir cette assurance et payer les primes stipulées aux contrats.

ARTICLE 12 : RÈGLEMENT DE LITIGE

Tout litige né de l'interprétation ou de l'exécution de la présente convention sera, à défaut de règlement à l'amiable, porté devant les juridictions compétentes.

ARTICLE 13 : ÉLECTION DE DOMICILE :

Pour l'exécution de la présente convention, les parties font élection de domicile aux adresses respectives indiquées dans la présente convention.

Le promoteur
Nom, Prénom, signature

Fait à....., le
P/ agence Le Coordinateur
Cachet, griffe et signature

« Légalisation à la Commune »

ÉCHÉANCIER DE REMBOURSEMENT DÉFINITIF

Nom du Promoteur :

Montant Projet :

Montant PNR :

Activité :

LIBELLES	ANNÉE (N)				ANNÉE (N +1)				ANNÉE (N +2)				ANNÉE (N +3)				ANNÉE (N +4)				TOTAL
	1ère éche	2ème éche	3 ème éché	4 ème éché	5ème éche	6ème éche	7ème éche	8ème éche	9ème éche	10ème éche	11ème éche	12ème éche	13ème éche	14ème éche	15ème éche	16ème éche	17ème éche	18ème éché	19èm e éché	20ème éche	
	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	Date	
Remboursement																					0,00

Signature : Le Coordinateur :
Cachet, griffe, signature

Signature :
Nom, Prénom, signature

Légalisation à la Commune

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE LA SOLIDARITÉ NATIONALE ET DE LA FAMILLE ET CONDITION DE LA FEMME
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CRÉDIT

Antenne Régionale :
Coordination de wilaya :

O.E : N°.D.E.F/Date

ORDRE D'ENLÈVEMENT

Banque :

Agence :

Suite à la notification N° :/ de votre accord de financement à Monsieur en date du, relative à la demande de crédit se rapportant à l'activité..... et après levée de toute les réserves, il vous est demandé d'établir le(s) chèque(s) à l'ordre des fournisseurs retenus, pour un montant représentant **30 % de la commande.**

Le cheque relatif à l'assurance tous risques, sera libéré à 100 % après acquisition des équipements.

N°	Fournisseur

Lui permettant la réalisation des travaux d'agencement et d'installation, ainsi que l'acquisition des équipements prévus dans la liste programme destinée à la réalisation de son projet et conformément à la structure d'investissement arrêtée et retenue par l'ANGEM.

Le présent ordre d'enlèvement est établi pour servir et valoir ce que de droit.

Le Coordinateur

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE LA SOLIDARITÉ NATIONALE ET DE LA FAMILLE ET CONDITION DE LA FEMME
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CRÉDIT

Antenne Régionale :
 Coordination de wilaya :

O.E : N°.D.E.F/Date

ORDRE D'ENLÈVEMENT

Banque :

Agence :

Suite à la notification N° :/ de votre accord de financement à Monsieur en date du, relative à la demande de crédit se rapportant à l'activité et après levée de toute les réserves, il vous est demandé d'établir(e)s chèque(s) à l'ordre des fournisseurs retenus, pour un montant représentant **70 % à la livraison ou à la présentation d'une attestation de disponibilité des équipements.**

Le cheque relatif à l'assurance tous risques, sera libéré à 100 % après acquisition des équipements.

<i>N°</i>	<i>Fournisseur</i>

Lui permettant la réalisation des travaux d'agencement et d'installation, ainsi que l'acquisition des équipements prévus dans la liste programme destinée à la réalisation de son projet et conformément à la structure d'investissement arrêtée et retenue par l'ANGEM.

Le présent ordre d'enlèvement est établi pour servir et valoir ce que de droit.

Le Coordinateur

Table des matières

Table de matières

Remerciement	
Dédicace	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des abréviations	
Sommaire	
Introduction générale	02

Chapitre I : Aspects sur l'entrepreneuriat

Introduction	07
Section 01 : Généralité sur l'entrepreneuriat	08
1- Historique de l'entrepreneuriat	08
2- Définition de l'entrepreneuriat	09
3- La conception de principe de l'entrepreneuriat	11
3-1- L'approche fonctionnelle	11
3-2- L'approche basée sur l'individu	11
3-3- L'approche basée sur le processus.....	12
4- Le concept domino de l'entrepreneuriat	12
4-1- Paradigme de l'opportunité d'affaires	12
4-2- Paradigme de la création.....	13
4-3- Paradigme de l'innovation	13
4-4- Paradigme de la création d'une organisation	13
5- L'importance de l'entrepreneuriat	14
5-1- Entrepreneuriat et croissance économique	14
5-2- Entrepreneuriat et l'innovation	15
5-3- Entrepreneuriat dans le contexte du développement territorial	15
6- Les avantages de l'entrepreneuriat	15
6-1- Travailler par passion	15
6-2- Donner du sens à ce que l'on fait	15
6-3- Acquérir de l'expérience	15

Table des matières

6-4-	Etre plus libre	16
7-	Les risques de l'entrepreneuriat	16
7-1-	La recherche de capital	16
7-2-	La surcharge au travail	16
7-3-	La clientèle	16
7-4-	Retards de paiement client	17
7-5-	Le morale et le sentiment de solitude	17
7-6-	Gestions des frais de l'entreprise et flux de trésorerie	17
8-	Les différents types de l'entrepreneuriat	19
8-1-	L'entrepreneuriat ex-nihilo.....	19
8-2-	L'entrepreneuriat par franchise	19
8-3-	L'entrepreneuriat par essaimage	20
8-4-	L'entrepreneuriat social	20
8-5-	L'interpreneuriat.....	20
8-6-	L'entrepreneuriat par reprise	20
Section 02 : Définition des PME et les étapes clé pour la création		20
1-	Aperçu historique de la PME	21
2-	Définition des PME	22
2-1-	Définition des PME dans les différents pays du monde	24
3-	Cadre juridique des PME	25
4-	Caractéristiques des PME	26
5-	Les atouts des PME	27
6-	Les faiblesses des PME	28
7-	Les étapes clé pour la création de l'entreprise	28
Conclusion		29
 <i>Chapitre II : Les mécanismes de financement de l'entrepreneuriat</i>		
Introduction.....		31
Section 01 : les modes de financement de l'entrepreneuriat		32
1-	Les modes de financement traditionnels de l'entrepreneuriat.....	32
1-1-	L'autofinancement : Le mode de financement incontournable	32
1-2-	Le financement externe	34

Table des matières

1-2-1-	Le financement bancaire de l'entrepreneuriat	34
A-	Les conditions d'octroi de crédit	35
B-	L'importance de financement bancaire	36
C-	Les limites de financement bancaire	37
1-2-2-	Le financement par le marché financier	37
2-	Le financement alternatifs (les financements de l'innovation	38
2-1-	Le capital-risque.....	38
2-2-	Les business angels.....	39
2-3-	Le crowdfunding	40
Section 02 :	Le financement de l'entrepreneuriat en Algérie	40
1-	Le système financier algérien.....	40
2-	Le financement de l'entrepreneuriat en Algérie	41
2-1-	Le financement bancaire de l'entrepreneuriat en Algérie.....	41
2-2-	Le fond de Garantie des Crédits aux PME (FGar.....	42
2-3	Les dispositifs d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise.....	42
2-3-1-	Agence National d'appui et de développement de l'entrepreneuriat(ANADE)	42
1-1-	Présentation du dispositif ANADE ex ANSEJ	43
1-1-1-	Missions de l'ANADE	43
1-1-2-	Mode de financement du dispositif ANADE	43
1-1-2-1-	Financement triangulaire	43
1-1-2-2-	Financement Mixte	44
1-1-3-	Conditions d'éligibilité	44
1-1-4-	Les aides financiers accordées	45
1-1-4-1-	Les crédits sous intérêt.....	45
1-1-4-2-	Bonification du taux d'intérêt.....	45
1-1-5-	Les avantages fiscaux et parafiscaux	45
1-1-5-1-	Avantages en phase de réalisation	45
1-1-5-2-	Avantages en phase d'exploitation	45
1-2-	Rôle de l'ANADE dans la création d'entreprise	46
1-2-1-	Le nombre d'entreprise créé par secteur d'activité et par genre dans le cadre du dispositif ANADE	46
2-3-2-	Agence National de Gestion de Microcrédit ANGEM.....	49

Table des matières

2-1- Origines	50
2-2- Présentation du dispositif ANGEM.....	51
2-2-1- Missions de l'ANGEM	52
2-2-2- Mode de financement du dispositif ANGEM	52
2-2-2-1- Prêt pour achat des matières premières (ANGEM-promoteur)	53
2-2-2-2- Financement triangulaire (ANGEM-banque-promoteur.....	53
2-2-3-Aides et avantages accordées par l'ANGEM.....	53
2-2-3-1- Accompagnement et financement	53
2-2-3-2- Avantages fiscaux	53
2-2-4- Conditions d'éligibilité.....	54
2-3. Rôle de l'ANGEM dans la création d'entreprise	54
2-3-1- Répartition de crédits octroyés dans le cadre du dispositif ANGEM par genre et type de financement.....	54
2-3-2- Répartition de crédits octroyés dans le cadre du dispositif par secteur d'activité situation arrêtée au 2017	56
2-3-3- Evolution d'emploi créé par le dispositif ANGEM	57
2-3-3- Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	59
3-1- Présentation de dispositif CNAC.....	59
3-1-1- Missions de la CNAC	59
3-1-2- Mode de financement de la CNAC	59
3-1-3- Avantages accordés aux chômeurs	60
3-1-3-1- Phase de réalisation	60
3-1-3-2- Phase d'exploitation	60
3-1-4-Conditions d'éligibilité.....	60
3-2- Le rôle de la CNAC dans la création d'entreprise	61
3-2-1- Répartition des entreprises créées dans le cadre du dispositif CNACpar secteur d'activité.....	61

3-2-2- Répartition des projets financés par genre dans le cadre de la CNAC situation arrêtée au 31/12/2016.....	62
2-3-4- Agence National de développement de l'Investissement (ANDI)	64
4-1- Présentation de dispositif ANDI.....	64
4-1-1- Missions de l'ANDI.....	65
4-1-2- Le régime dit général	65
4-1-2-1- Avantages aux titres de réalisation	65
4-1-2-2- Avantages aux titres d'exploitation	66
4-1-3-1- Avantages aux titres de réalisation (3ans.....	66
4-1-3-2- Avantages aux titres d'exploitation (10 ans.....	67
4-2- Le rôle du dispositif ANDI dans la création d'entreprises et d'activité	67
4-2-1- Répartition du nombre d'entreprise créé par secteur d'activité dans le cadre du dispositif ANDI 2002/2016.....	67
4-2-2- Evolution du nombre d'entreprise et d'emplois générés par l'ANDI	68
4-3- Etude comparative des dispositifs (ANADE, ANGEM, CNAC, ANDI)	68
4- Le Fond Public dédié aux start-up	70
Conclusion.....	71

Chapitre III : Le financement bancaire de l'entrepreneuriat (ANGEM), cas de la BADR de Tizi-Ouzou

Introduction	73
Section 1 : Présentation, Historique et Evolution de la BADR	74
1. Historique de la BADR	74
1.1. La période 1982-1990	74
1.2. La période 1991-1999	74
1.3. La période après l'an 2000	74
2. Les structures de la BADR.....	74
2.1. La direction générale	74
2.2. Les directions centrales	75

Table des matières

3. Missions et objectifs de la BADR	78
3.1. Les missions de la BADR	78
3.2. Les objectifs de la BADR.....	78
4. La stratégie de la BADR dans le financement du secteur agricole	79
4.1. Les modalités d'intervention.....	79
4.2. Les objectifs stratégiques et complémentaires	79
5. Les principaux axes de réalisation des objectifs	79
Section 02 : Présentation de l'organisme d'accueil de l'ANGEM	81
1. Historique de l'ANGEM	81
2. L'organisation de l'ANGEM.....	81
2.1 Le conseil d'orientation	81
2.2 La direction générale.....	82
2.3 Le comité de surveillance de l'agence	82
3. Les missions de l'ANGEM.....	85
3-1- Les missions de l'antenne régionale.....	85
4. Les principales activités financées par le dispositif ANGEM	86
4.1 Artisanat	86
4.2 Service.....	86
4.3 BTS.....	86
4.4 Petite industrie.....	86
4.5 Agriculture	86
5. Les conditions d'éligibilité au dispositif micro crédit	87
5-1- Au titre de PNR pour achat de matières premières	87
5-1-1- Critères d'éligibilité du promoteur	87
5-1-2- Critères d'éligibilité de l'activité.....	87
5-2- Au titre de création d'activité	88
5-2-1- Critères d'éligibilité du promoteur.....	88

Table des matières

5-2-2- Critères d'éligibilité de l'activité.....	88
6. La constitution du dossier d'éligibilité	88
6.1. La constitution du dossier d'éligibilité pour la formule : Financement ANGEM (achat de matières premiers	88
6.2. La constitution du dossier d'éligibilité pour la formule : financement triangulaire ANGEM-BANQUE-PROMOTEUR jusqu'à 1.000.000DA.....	88
Section 03 : Cas d'un projet financé par le dispositif ANGEM.....	91
1. Etude technico-économique	91
2. Structure de financement	94
3. Bilan d'ouverture	95
4. Analyse financière de projet.....	101
Conclusion	103
Conclusion Générale	104

Bibliographie

Annexe

Résumer

Ce mémoire s'intéresse à une thématique stratégique dans le contexte économique algérien actuel : le financement de l'entrepreneuriat, avec un focus particulier sur les dispositifs publics d'aide à la création d'entreprise et les rôles joués par les institutions telles que l'ANGEM et la BADR. Face à un taux de chômage persistant, en particulier chez les jeunes, et à une volonté nationale de diversification économique en dehors de la rente pétrolière, l'État algérien a multiplié les politiques d'appui à l'initiative privée. Le mémoire est structuré autour de trois chapitres complémentaires, allant des fondements conceptuels de l'entrepreneuriat aux mécanismes de financement, pour finir sur une étude de cas appliquée à la BADR de Tizi-Ouzou et à l'ANGEM.

Dans un premier temps le mémoire explore les bases conceptuelles de l'entrepreneuriat. Il en définit les origines historiques, les dimensions économiques, sociales et psychologiques, ainsi que les différentes approches théoriques (fonctionnelle, individuelle et processuelle). L'entrepreneuriat y est présenté comme un levier de croissance, d'innovation et de revitalisation du tissu économique. Le rôle de l'entrepreneur y est central : il est à la fois moteur de changement et créateur de valeur. Le chapitre aborde également les avantages de l'entrepreneuriat (autonomie, épanouissement, contribution au développement local) mais aussi ses contraintes (recherche de financement, risques liés à la rentabilité, instabilité réglementaire).

Le second volet analyse les mécanismes de financement disponibles pour les entrepreneurs. Trois grandes catégories sont explorées : le financement interne (autofinancement, love money), le financement externe (crédits bancaires, marchés financiers) et les financements alternatifs (capital-risque, business angels, crowdfunding). L'analyse montre que l'autofinancement reste la voie la plus utilisée au démarrage des entreprises mais souvent insuffisante. Le crédit bancaire est le mode traditionnel de financement, mais reste difficilement accessible aux PME et entreprises innovantes en raison des exigences de garanties et du risque perçu. Les financements alternatifs apparaissent comme une solution innovante et adaptée aux besoins des porteurs de projets dans les secteurs à fort potentiel technologique ou environnemental. Une attention particulière est portée au cas algérien, où les dispositifs publics (ANADE, CNAC, ANGEM, FGAR) jouent un rôle déterminant pour pallier les limites du système bancaire traditionnel, encore peu adapté aux besoins spécifiques de l'entrepreneuriat émergent.

En guise de clôture notre travail on a illustré de manière concrète ces mécanismes à travers une étude de cas de l'ANGEM et de la BADR à Tizi-Ouzou. L'ANGEM, institution publique chargée de la gestion du microcrédit, est décrite dans ses missions, son fonctionnement, sa structure organisationnelle et ses résultats. Elle soutient les populations sans revenu en leur permettant de créer des micro-activités dans divers secteurs (artisanat, services, bâtiment, petite industrie), en leur fournissant un accompagnement technique et financier. La BADR, quant à elle, est présentée comme un acteur bancaire majeur dans le développement du monde rural et agricole. Elle intervient à travers divers crédits d'exploitation et d'investissement (y compris des crédits bonifiés) et propose des produits adaptés aux filières agricoles et agroalimentaires. La BADR a également mis en place des mécanismes innovants tels que le crédit fédératif, visant à favoriser l'intégration entre producteurs et transformateurs.

Ainsi, le mémoire met en évidence le rôle crucial que jouent les institutions publiques dans la structuration de l'écosystème entrepreneurial en Algérie. Il souligne aussi les défis majeurs à relever : améliorer l'accès au financement, renforcer l'accompagnement des entrepreneurs, moderniser le système bancaire et développer les sources de financement alternatives. À travers cette analyse multidimensionnelle, l'auteur met en lumière le potentiel de l'entrepreneuriat comme moteur de développement économique, social et territorial, à condition qu'il soit soutenu par une stratégie cohérente de financement et d'accompagnement.