*UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU*
*FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES SCIENCES DE GESTION*
*DEPARTEMENT DES SCIENCES DE GESTION*

# Mémoire de fin d'étude

***En vue de l'obtention du diplôme de master en Sciences financières et comptabilité***

***Spécialité : Finance d'entreprise***

## Sujet

# *La création et le financement des PME dans le cadre du dispositif CNAC Cas : CNAC Tizi Ouzou 2004-2017*

**Présenté par :**
**CHAMEK Sonia**
**MEDDAR Dehia**

**Rapporteur :**
**OUKACI Dahbia**

**Devant le jury composé de :**

- **Présidente :** MOUMOU Ouerdia, Maître assistant « A », UMMTO.
- **Examinatrice:** KOUDACHE Lynda, Maître assistant « A », UMMTO.
- **Rapporteur :** OUKACI Dahbia, Maître de conférences « A », UMMTO.

**Promotion *2017/2018***

# *Remerciement*

Tout travail de recherche n'est jamais totalement l'œuvre d'une seule personne, à cet effet, nous tenons à exprimer nos sincères reconnaissances et nos vifs remerciements à tous ceux qui ont contribué de prés ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Nos remerciements s'adressent à la directrice de mémoire, Madame **Dr OUKACI Dehbia**, d'avoir accepté d'assurer la direction du présent mémoire, de nous encadré et orienté tout au long de notre travail, pour l'aide et le temps qu'elle nous consacré et que ce travail n'aurait jamais été achevé sans son soutien continu.

Ensuite aux membres de jury qui ont eu l'amabilité d'accepter d'évaluer ce travail. Qu'ils trouvent ici l'expression de nos reconnaissances.

Nous remercions également, Monsieur BADAOUI Sofiane cadre de la CNAC de TIZI-OUZOU, de nous permettre le bon déroulement du stage, d'assurer un lien directe avec l'organisation et de nous transmettre les bonnes pratiques à adopter ainsi à tous les responsables de la CNAC.

Enfin, nous adressons nos plus sincères remerciements à tous nos proches, à nos parents et nos amis qui n'ont toujours soutenu et encouragé au cours de la réalisation de ce mémoire.

Merci à dieu de nous avoir donné la force et le courage de mener jusqu'à la fin ce travail.

# Sommaire

**Introduction générale** ..... 01

**Chapitre I : Généralités sur les PME**

**Introduction** ..... 04
Section1 : Le concept de la PME ..... 05
Section 2 : Les critères et les spécificités des PME ..... 10
Section3 : Les PME en Algérie ..... 18
**Conclusion** ..... 22

**Chapitre II : Le processus de création des PME**

**Introduction** ..... 23
Section1 : Identification, caractéristiques et types d'entrepreneurs ..... 24
Section2 : Les étapes de création des PME ..... 31
Section3 : Les facteurs de réussite et cause de défaillance des jeunes entreprises en création ..... 37
**Conclusion** ..... **40**

**Chapitre III : Les modalités de financement des PME**

**Introduction** ..... **41**
Section1 : Les sources de financement des PME ..... 42
Section2 : La logique et le comportement financier des PME ..... 47
Section3 : Le financement des PME en Algérie ..... 52

**Conclusion** ..... **56**

**Chapitre IV : La contribution du dispositif CNAC dans la création et le financement des PME** ..... **57**

**Conclusion générale** ..... **92**
**Bibliographie** ..... **94**
**Listes des tableaux et figures** ..... **97**
**Liste des sigles** ..... **100**
**Annexes** ..... **102**
**Table des matières** ..... **131**

Les PME font, depuis quelques années, l'objet d'une attention croissante de la part des pouvoirs publics et des économistes, et si l'on parle des enjeux actuels sur lesquels on met l'accent ces dernières années on ne pourra se détourner des PME qui sont devenues un enjeu socioéconomique majeur. Le discours politique porte essentiellement sur le rôle des PME en matière de développement local, ou encore en matière d'innovation. Ce regain d'intérêt pour la PME s'étend avec la survenue de la nouvelle économie.

L'intérêt porté à la PME, quels que soient les études et les pays considérés, est dû à son importance économique notamment, la contribution à la réduction du chômage. Cependant, l'économie de marché et le milieu le plus naturel pour la promotion des PME, car ce système économique encourage les initiatives individuelles d'entreprendre, c'est donc une condition nécessaire pour une croissance économique durable.

En Algérie le phénomène de création a subit des mutations très remarquables ces dernières années, en essayant d'instaurer une politique qui favorise les créations avec la mise en place les moyens nécessaires et facilite les accessibilités.

Il est vrai que créer une entreprise, c'est savoir se mettre à son propre compte et devenir son propre maître, mais aussi respecter les conséquences de son engagement et savoir faire face à son environnement, ce qui nous amène à supposer que l'acteur de cette aventure, l'entrepreneur, doit avoir des attraits et caractéristiques particulières, ce qui lui permettra d'être à la hauteur des tâches et responsabilités qui l'attendent dans sa réalisation future. Il ne suffit pas d'avoir l'idée de créer mais aussi les moyens de financement permettant au créateur de réussir son projet.

Pour financer les activités de l'entrepreneur et leurs investissements, les PME, comme toutes autres entreprises, doivent avoir les fonds nécessaires. Les entreprises utilisent leurs ressources propres : financement interne ; et elles font appel à d'autres sources externes : endettement et ouverture du capital.

Le chômage avec son corollaire de problèmes est un défi à relever par tous les pays dans le processus de développement. Pour faire face à ce phénomène, les pouvoirs publics ont mis en place plusieurs dispositifs, parmi ces derniers nous retrouvons la CNAC (caisse national d'assurance chômage) qui joue un rôle très important dans la création des petites et moyennes entreprises.

Notre présente étude s'articule autour de la création et le financement de la PME et la contribution de la CNAC au financement de cette entreprise.

Par conséquence notre problématique de recherche est la suivante :

- **Quelle est la contribution de la CNAC dans la création et le financement des PME en Algérie ?**

Cette problématique se décline en sous questions suivante :

- En quoi consiste la PME ?
- Quel est l'état des PME en Algérie ?
- Quelles sont les différentes étapes de création de la PME ?
- Quelles sont les sources de financement des PME ?
- Quel est le rôle de la CNAC dans cette création et ce financement ?

**Hypothèses et objectif spécifique**

Pour répondre à la problématique posée ci-dessus en proposent les hypothèses et l'objectif de cette recherche suivants :

H1 : la PME devient réellement le facteur de développement local ou comme moteur de développement économique et social.

H2 : la mise en place d'un ensemble de direction et d'organisation à savoir la CNAC a pour mission de faciliter la circulation de l'information, d'assurer l'orientation et l'accompagnement des PME.

L'objectif de notre recherche est à la fois d'essayer d'évaluer le travail de la CNAC en termes de financement, et de mesurer la performance des PME créées et financées par le dispositif CNAC.

**Méthodologie :**

Afin de répondre à ces questions, nous nous sommes rapprochés de la CNAC de TIZI-OUZOU, ce qui nous a permis d'avoir accès à des documents divers expliquant, les procédures de création et extension d'entreprise. En plus des réponses obtenues grâce à des entretiens et étude de cas réalisés avec des responsables qui ont enrichi notre travail mais surtout de permettre à notre étude de se rapprocher des réalités du terrain, cela nous a permis de rendre notre travail de recherche riche et objectif.

Notre plan de travail s'articule à plusieurs niveaux :

D'abord, nous présenterons dans un premier chapitre les PME dans les pays développés et en voie de développement, ses critères d'identification et ses spécificités ainsi que l'état des PME en Algérie.

Ensuite, nous nous focaliserons sur le processus de création des PME dans le deuxième chapitre, dans lequel on présente au premier lieu l'entrepreneur, caractéristiques et ces types, puis les étapes de création des PME et en fin les facteurs de réussite et cause de défaillance des jeunes entreprises en création.

Après nous essayerons dans le troisième chapitre d'analyser les modalités de financement des PME à savoir le financement interne et externe, et le financement par les différents organismes de soutien des PME en Algérie.

Et finalement nous mettrons en lumière les différents aspects relatifs à la CNAC et sa contribution dans la création et le financement des micros entreprises.

**Les motifs de choix de sujet**

- Notre formation universitaire en finance d'entreprise, riche et variée, a été déterminante dans le choix de ce sujet ;
- L'importance des PME dans la dynamique de relance économique et leurs caractéristiques en terme : de créativité, de réactivité, de compétitivité et de performance ;
- En tant que financier, il nous semble intéressant de connaitre les obstacles financiers des PME, tant dans le monde que dans notre pays.
- La finance des PME est un sujet d'actualité, il est en conséquence un outil très pertinent pour nous aider à moderniser et actualiser ce que nous avions acquis comme connaissances dans le domaine de la finance.

## Introduction

La prise en compte des PME dans les recherches scientifiques, les statistiques et les politiques économiques est très récente. Ce n'est qu'à partir de la fin des années 1970 que les économistes commencent à s'intéresser aux entreprises de petite et moyenne dimension.

Les PME jouent un rôle de premier ordre dans toutes les économies aussi bien développées qu'en développement, car elles s'adaptent rapidement aux changements de l'environnement et possèdent des aptitudes à assurer une intégration économique et un développement local des régions.

Ces types d'entreprises sont le moteur de l'économie ; elles représentent plus de 95% de l'ensemble des entreprises et 60 à 70% de l'emploi. Ce sont elles qui créent une grande partie des emplois nouveaux dans les économies de l'OCDE (organisation de coopération et de développement économique).

## Section 01 : Le concept de la PME

La notion de la petite et moyenne entreprise reste toujours un problème compliqué en raison de la difficulté d'établir une définition unique acceptée par tous.

### 1.1 Définitions

Avant de nous intéresser à la définition des PME, nous avons jugé nécessaire de définir tout d'abord l'entreprise en général.

#### 1.1.1 Définition d'entreprise

En réalité, le concept « *entreprise* » comporte plusieurs définitions classées selon les différents domaines de formation.

##### 1.1.1.1 Définition de l'INSEE français (institut national de la statistique et des études économiques)

*« L'entreprise est la plus petite combinaison d'unités légales qui constitue une unité organisationnelle de production des biens et services jouissant d'une certaine autonomie de décision, notamment pour l'affectation des ressources courantes*. »[1]

##### 1.1.1.2 Définition de dictionnaire économique

*« L'entreprise est une structure économiques et sociale financièrement indépendante, produisent des biens et services destinée au marché concurrentiel ou au marché monopolistique elle constitue l'unité fondamentale de l'économie de marché*. »[2]

#### 1.1.2 Définition du concept de la PME

Les avis des chercheurs en gestion et des spécialistes en PME, divergent quant à la définition de celle-ci. En effet à l'heure actuelle, il n'existe pas de définition universelle de la PME. Les définitions données à cette catégorie d'entreprise différent dans l'espace et dans le temps .Chaque pays définit la PME selon ses besoins et ses politiques économiques.

#### 1.1.3 Problème d'identification et de définition de la PME

Le concept de la PME demeure confus et flou et loin d'être précis impliquant le retard et la difficulté des chercheurs à donner des concepts adéquats.

##### 1.1.3.1 Les PME dans les pays industrialisés

La définition de la PME varie beaucoup d'un pays à l'autre et même à l'intérieur d'un même pays. Une étude réalisée au Québec (CANADA) a permis de recenser plus de 50 définitions de la PME (Filion 1990)[3].

---

[1] Institut national de la statistique et des études économiques, disponible sur le site (www.insee.fr/fr/ métadonnées/définition) consulté le 26/03/2018.
[2] CAPUL, Jean-Yves. Olivier, Garnier. Dictionnaire d'économie et de sciences sociales. Ed Hatier, 1998, p.171.
[3] FILION-Louis. Mangement des PME : de la création à la croissance. Ed du renouveau pédagogique, 2007, p.4.

### A. Au Canada

Au Canada, seules les entreprises ayant 1 à 499 employés et dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 50 millions de dollars sont considérées comme des PME. Elles ne peuvent avoir un actif supérieur à 25 millions de dollars ni être détenues à plus de 25% de son capital par une entreprise de plus grande importance.[1]

**Tableau N°1 : Définition canadienne de la PME**

| Entreprises | Effectif (nombre d'employés | Chiffre d'affaire | Autonomie financier |
|---|---|---|---|
| **Micro entreprises** | De 1à4 employés | < à 50 millions de dollars | < 25% du capital Ou le droit de vote d'une autre Entreprise |
| **Petites entreprises** | De 5à9 employés | < à50 millions de dollars | |
| **Moyenne entreprises** | De100à499 employés | <à 50 millions de dollars | |

**Source :** D'AMBOISE Gérald. La PME canadienne : situation et défis. L'institut de recherches politique les presses de l'université LAVAL, Québec, 1989, p 22.

### B. Définition de l'union européenne(UE)

La micro, petites et moyennes entreprises jouent un rôle essentiel dans l'économie européenne, elles constituent une source majeure de capacité d'entreprendre, d'innovation et d'emplois. L'UE, élargie à 25 pays, 23 millions de PME fournissent75 millions d'emplois et représentent 99% de l'ensemble des entreprises.[2]

La PME est définie dans l'UE « *comme une entreprise qui occupe moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 50 millions d'Euros ou le total de bilan annuel n'excède pas 43 millions d'Euros* ».[3]La commission européenne a pris en compte des critères quantitatifs à savoir : l'effectif, chiffre d'affaires et/ou le total de bilan et l'autonomie financière.

La CE a distingué trois (3) types de PME : La micro entreprise, la petite entreprise et la moyenne entreprise

[1] D'AMBOISE Gérald. La PME canadienne : situation et défis. L'institut de recherches politique les presses de l'université LAVAL, Québec, (en ligne) 1989, p 22. Format PDF (consulté le 02/04/2018).

[2] Commission européenne(2006), la nouvelle définition de la PME, guide de l'utilisation de modèle de déclaration, office des publications- entreprise et industrie.

[3] L'article 2 de l'annexe de la recommandation 2003/361/CE de la commission, mai 2003 concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, journal officiel de l'union européen, LI24/38 du 20/05/2003, p35.

**Tableau N°2 : La définition de la PME par l'UE**

| Catégorie d'entreprises | Effectifs : unités de travail par an(UTA) | Chiffre d'affaire annuel | total du bilan | L'autonomie financière |
|---|---|---|---|---|
| ***Moyenne entreprise*** | < 250 | ≤50 millions d'euros (40 millions d'euros en 1996) | ≤43 millions d'euros (27million d'euros en 1996) | Mon entreprise détient moins de 25%(capital ou droit de vote d'une autre entreprise et/ou une autre entreprise détient moins de 25% de la mienne. |
| ***Petite entreprise*** | < 50 | ≤10 millions d'euro (7 millions d'euro en 1996) | ≤10 millions d'euro (5 millions d'euro en 1996) | |
| ***Micro entreprise*** | < 10 | ≤2 millions d'euros (non défini auparavant) | ≤2 millions d'euros (non défini auparavant) | |

**Source :** commission européenne (2006), la nouvelle définition des PME, guide de l'utilisation de modèle de déclaration, office de publication-entreprise et industrie.

### C. Aux Etats- unis

La définition officielle de la PME, donnée par la Small business administration(SBA)[1] aux Etats-Unis est la plus difficile mais la plus complète.

La SBA a utilisé trois(03) critères qualitatifs pour définir la PME et a fixé les seuils pour les critères quantitatifs.[2]

Selon la SBA les critères qualitatifs sont :

- Une entreprise à but lucratif ;
- Elle doit être détenue et gérée de façon indépendante ;
- Ne doit pas être dominante dans son secteur d'activité.

Les critères quantitatifs sont basés sur la taille, le chiffre d'affaires variant selon les secteurs d'activité. En général, une PME est celle qui emploie moins de 500 salariés, mais ce seuil est porté à 1500 dans l'industrie manufacturière.

Le chiffre d'affaires annuel doit être inférieur à 5 millions de dollars dans les services, 13.5 millions de dollars dans le commerce et 17 millions de dollars dans la construction[3].

[1] S.B.A est une agence importante du gouvernement américain ayant pour but d'aider, conseiller, assister et protéger les intérêts des petites et moyennes entreprises. Elle a été créée suite à la loi de 1953.

[2] Oussaid Aziz. Financement des petites et moyennes entreprises : cas entreprises algérienne. Mémoire de magister. Sciences économique, Tizi-Ouzou, université de MOULOUD Mammeri, 2016.

[3] DECHRA, Mansour. Stratégie de développement des PME et le développement local(en ligne), mémoire magister, science économique, université d'Oran, 2013-2014

**D. Au japon**

Les PME au Japon, réalisent des progrès remarquables depuis les années 1960. Elles sont passées du statut maillon faible d'une économie présentée comme duale au statut de moteur de croissance.[1]

Le Japon est doté d'un secteur de PME très actif et sa complémentarité avec celle des grandes entreprises a été un succès. La puissance des PME japonaises réside dans la flexibilité, la souplesse de sa structure et sa capacité à cumuler la technologie. La définition retenue se base uniquement sur des critères quantitatifs et sur le secteur d'activité.[2]

**Tableau N°3** : **Définition japonaise de la PME**

| Secteur d'activité | Nombres d'employés | Capital |
|---|---|---|
| Fabrication, construction et transport. | Moins de 300 personnes | Moins de 300 millions de yens |
| Commerce de gros. | Moins de 100 personnes | Moins de 100 millions de yens |
| Industrie de service | Moins de 100 personnes | Moins de 50 millions de yens |
| Commerce de détaille | Moins de 50 personnes | Moins de 50 millions de yens |

**Source :** OCDE, Turquie. Juin.2004.

**1.1.3.2 La PME dans les pays en développement**

Puisque l'environnement social, économique et financier change d'un pays à un autre donc la définition de la PME change aussi.

Les conditions du marché n'ont jamais été satisfaites donc il faut attendre les années 70 pour que les pays du tiers monde soient conscients de l'importance des PME. Par exemple

**A. au Maroc**

Les PME sont définies comme suit : « *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.*»[3]

**B. En Tunisie**

En Tunisie, il n'y a pas de définition officielle de la PME ou de critères précis et universellement appliqués pour distinguer la micro (ou très petite entreprise) des petites et moyennes entreprises.

[1] CLOVIC, Ana. Les réseaux de PME dans les districts industriels au japon. Ed, le harmattan, 2010.p.17.
[2] La 2éme conférence de l'OCDE des ministères en charge des PME. Promouvoir l'entreprenariat et les PME innovantes dans une économie mondiale. Turquie, 2004.
[3] BENMESSOUD, Khadija. L'entrepreneuriat en Algérie. Mémoire de magister en mangement, université d'Oran, 2013-2014, p.64.

Au sens de la réglementation tunisienne, sont considérées comme petites et moyennes entreprises (PME), les entreprises réalisant leurs investissements dans les activités des industries manufacturières, les activités de l'artisanat et les activités de services, sans que le montant de leur investissement ne dépasse dix millions de dinars, fonds de roulement inclus[1].

Les définitions se sont, alors multipliées apportant plus de flou que de clarté ; à ce jour il n'existe pas de définition unique de la PME. Une synthèse des principales définitions proposées, conduit à distinguer plusieurs critères et spécificités des PME.

[1] AZZAOUI, Khaled. Le financement des PME et les mécanismes de garantie en Algérie. (En linge) ; vol 11. N°21, P3. Disponible sur le site www.asjp.cerist.dz/en/article/14269.

## Section 2 : Les critères et les spécificités des PME

La PME est d'une part l'un des moteurs du changement et du progrès grâce à sa mobilité, sa souplesse et sa flexibilité. D'autre part, sa diversité impliquera plusieurs définitions qui portent sur plusieurs critères.

### 2.1 Critères d'identification des PME

Les critères d'identification des PME peuvent se subdiviser en deux approches : quantitative, appelée aussi « *descriptives* », et qualitative également dénommée critère théorique, sociologique ou « *analytique* ».

#### 2.1.1 Approche quantitative de la PME

Les typologies quantitatives relèvent de l'approche économique traditionnelle qui se refuse à pénétrer à l'intérieur de la boite noire de l'entreprise, et ne toucher ainsi qu'aux éléments les plus apparents de la firme[1]. Etant donné la simplicité de cette approche, les chercheurs ont pu donner des définitions simples sur la base de critères mesurables et quantifiables qui sont le nombre de salariés, le chiffre d'affaires, le total du bilan, le capital investi, actifs immobilisés, etc. Seulement deux sont souvent cités ou utilisés pour définir la PME à savoir :

- L'effectif employé.
- Le chiffre d'affaires.

##### 2.1.1.1 Le nombre d'effectifs employés

La prise en considération de ce critère permet la distinction entre 3 catégories d'entreprises qui sont[2] :

- Les très petites entreprises (*TPE*), qui sont toutes les organisations employant en moyenne dix salariés ;
- Des entreprises dont le nombre de salariés varie entre dix et quarante-neuf salariés sont identifiées comme« *petites entreprises* » ;
- Les entreprises employant de cinquante à cinq cent salariés sont considérées comme « *Moyennes entreprises* ».

La classification des entreprises par leurs effectifs présente un intérêt certain ; par contre, sa généralisation ne peut dépasser le cadre d'un secteur.

En effet, le passage d'un secteur à un autre et avec un même effectif pour une entreprise peut classer cette dernière comme étant une grande ou petite entreprise.

[1] JULIEN, P.A. Les PME, bilan et perspectives. Ed economica, 1994. P27.
[2] DECHERA, Mansour. Op, cit, p.15.

#### 2.1.1.2 Le chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est un indicateur qui permet l'évaluation du patrimoine de l'entreprise. Il est pris en considération pour une définition plus significative de la PME car il est le seul critère financier essentiel reflétant l'importance économique et le poids de l'entreprise notamment lorsqu'il est combiné avec celui de l'effectif employé. Toutefois, le chiffre d'affaires[1] peut varier sensiblement selon les branches industrielles qu'elles soient à large marché ou à marché étroit (P.A. Julien, 1997).Ainsi, le chiffre d'affaires peut être exposé au risque de falsification, et présente par ailleurs l'inconvénient d'être soumis aux fluctuations monétaires (inflation).

### 2.1.2 Approche qualitative de la PME

L'approche qualitative rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Cette approche met l'accent sur les éléments distinctifs qui caractérisent une entreprise de petite et moyenne dimension, à savoir : l'aspect humain, le rapport de BOLTON et les approches qui prennent en considération divers aspects, approches dites multicritères.

#### 2.1.2.1 La dimension humaine

Selon P.A Julien et M. Marchesnay, les PME sont définies

« *Comme une entreprise juridiquement sinon financièrement indépendante, opérant dans des secteurs primaires, manufacturiers ou des services et dont la fonction de responsabilité incombent le plus souvent à une seule personne sinon à deux ou trois, en général seules propriétaires du capital*».[2]

La PME est « *Une unité de production ou de distribution, et 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*».[3]

A partir de ces définitions, nous nous apercevons que l'aspect humain est très important, étant donné que le dirigeant a un rôle très précis et déterminant dans une PME.

#### 2.1.2.2 Le rapport Bolton

En Grande Bretagne, un travail d'envergure fut entrepris afin de conceptualiser la petite entreprise comme entité socio-économique.

---

[1] KHAMMES, Abdenour. Spécificités d'utilisation des outils d'analyse stratégique dans le cadre d'une politique de croissance par les PME. Mémoire de magister, sciences économiques, université de MOLUOD Mammeri de Tizi-Ouzou, 2016, p.12.

[2] JULIEN, P.A. M. Marchesnay. La petite entreprise, principe d'économie et de gestion. Ed librairie Vuibert, 1988, p56.

[3] WTTERWULGHE, Robert. La PME une entreprise humaine. Ed Boeck. 1998, p.15.

Une commission, sous la présidence de « *Small business administration* » a travaillé sur les critères de définition des PME qui reposent sur les critères suivants[1] :

- Une part de marché relativement restreinte ;
- L'indépendance de la société ;
- Une gestion personnalisée de l'entreprise par son propriétaire.

Donc la PME est dirigée par ses propriétaires d'une manière personnalisée et non par le biais d'une structure managériale formalisée.

Les propriétaires participent activement à tous les aspects de la gestion de l'entreprise et qu'il n'y a pas de délégation générale du pouvoir de décision. La taille de l'entreprise peut faire basculer cette gestion flexible caractérisée par un cadre prévisionnel à court terme, en une structure managériale un peu plus formalisée si l'entreprise atteint 200 employés.

Le critère d'indépendance de la PME exclut les entreprises de taille réduite qui font partie d'un groupe plus important. Les filiales des grandes sociétés ne sont donc pas considérées comme PME. Ces études mettent l'accent sur la diversité des entreprises, et montrent la difficulté à aboutir à une définition unique.

#### 2.1.2.3 Définition multicritères

La définition de la PME peut englober, outre l'aspect et le rôle incontournable de l'entrepreneur, d'autres caractéristiques plus descriptives, utiles pour l'élaboration d'une définition qualitative.

Des critères d'ordre qualitatif ont également été développés par WYNARCZYK[2] pour définir la PME et la distinguer de la grande entreprise. Celle-ci est essentiellement basée sur les caractéristiques autres que la taille. Selon cet auteur, on ne peut définir la PME, sans tenir compte de trois éléments essentiels : l'incertitude, l'innovation et l'évolution des caractéristiques auxquelles elle doit faire face.

- **L'incertitude** se présente sous trois formes :

- La première est induite par sa dépendance au marché et l'imposition des prix par celui-ci.
- La seconde est due à une dépendance vis-à-vis d'un nombre restreint de clients du fait que l'entreprise n'offre qu'un seul produit ou service dont l'activité est limitée à la sous-traitance d'un produit unique pour une grande entreprise.
- La troisième résulte du lien qui unit le dirigeant à son entreprise. Les principales fonctions managériales et la propriété du capital sont généralement aux mains du

[1] WTTERWULGHE, Robert. *O*p, cit, p17.
[2] *Idem*, p.18-19-21.

dirigeant et/ou de sa famille. Dans ce type de gestion le dirigeant peut maximiser sa propre fonction et peut parfois préférer satisfaire ses aspirations plutôt qu'augmenter le profit et les ventes.

- **Le processus d'innovation**

Les PME ne sont pas en mesure de concurrencer les grandes entreprises en termes de moyens financiers et humains consacrés à la recherche et au développement. De ce fait, elles ne sont pas à même d'introduire des innovations fondamentalement différentes des produits existants à l'inverse des grandes entreprises qui mettent en valeur l'innovation des nouveau produits par la fonction recherche et développement.

Cette capacité à s'adapter rapidement aux changements imposés par le marché permet de réduire l'incertitude évoquée par WYNARCZYK.

- **L'évolution**

L'évolution est liée au processus de changement et de croissance ; elle comporte plusieurs étapes définies en termes de structures organisationnelles.

L'auteur précise que la PME n'est pas une grande entreprise réduite, mais existe en tant qu'entité originale et flexible évoluant au fil des contingences économiques.

Différents éléments définissent une entreprise sur plusieurs continuum allant du moins au plus, de la très petite à la grande entreprise :

- De la centralisation à la décentralisation de la gestion ;
- D'un marché local et protégé à un marché national ou international ;
- D'une stratégie intuitive à une stratégie formalisée ;
- D'un secteur traditionnel ou mature à un secteur moderne et à produits de pointe ;
- D'une technologie traditionnelle et d'une innovation faible à une technologie de pointe et à une innovation radicale.

### 2.2 Les spécificités des PME

L'importance de ces entreprises(PME) accrue et immense, non seulement à cause de son nombre et sa variété, mais aussi son existence dans tous les domaines, elles ont des caractéristiques propres et possèdent des atouts qui les rendent particulièrement efficaces.

#### 2.2.1Caractéristiques des PME

Selon Julien[1] et Filion ; [2]Un certain nombre de caractéristiques se dégagent pour rendre compte de la réalité des PME.

[1] JULIEN, P.A. Les PME bilan et perspective. Ed economica, 1988, p.34.
[2] FILION, L-J. *Op*, cit, p.25-26-30.

#### 2.2.1.1 La centralisation de la gestion

La centralisation se traduit par une personnalisation de la gestion autour du propriétaire dirigeant. La centralisation du pouvoir des PME facilite l'intégration des buts individuels aux buts de l'organisation. Le patron connait généralement tous ses salariés individuellement et peut ainsi apprécier leurs qualités et leurs faiblesses. En outre, la petite dimension des PME favorise la multiplication des contacts directs et personnels.

#### 2.2.1.2 Faibles spécialisations

La PME se caractérise précisément par l'absence de décomposition fonctionnelle contrairement aux grandes entreprises. Si l'analyse fonction par fonction est très pratiqué et pertinente dans le cas d'une grande entreprise, elle est en revanche inappropriée dans celui d'une PME dont Les dirigeants se caractérisent par une grande polyvalence. Même si cette faiblesse est considérée, parfois comme un handicap pour la PME mais elle constitue dans un moment où le changement est rapide, un avantage permettant plus de souplesse.

#### 2.2.1.3 Une stratégie intuitive ou peu formalisée

Les grandes entreprises doivent préparer des « plan » relativement précis des actions à venir pour que toute la direction puisse s'y référer. Dans les petites entreprises, le propriétaire-dirigeant est suffisamment proche de ses employés-clés pour leur expliquer au besoin tout changement de direction. En somme, il faut convenir de la quasi-absence de planification dans les PME.

#### 2.2.1.4 Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé

Les petites organisations fonctionnent par dialogue ou par contact direct mais les grandes entreprises doivent mettre sur pied tout un mécanisme formel (et écrit) permettant le transfert d'information tout en minimisant le bruit et en favorisant le contrôle. Les très grandes entreprises vont même produire un « journal » de la compagnie pour diffuser l'information générale et empêcher que les remueurs nuisent à l'efficacité de l'entreprise. Ainsi la circulation de l'information repose sur un ensemble de relations interpersonnelles, informelles, où on préfère la communication orale à la communication écrite.

#### 2.2.1.5 Un système d'information externe simple

Dans les entreprises artisanales, le propriétaire-dirigeant peut discuter directement avec ses clients, tant pour connaitre leurs besoins et leurs goûts, que pour expliquer les différents aspects du ou des produits, etc. La grande organisation doit faire des études de marché coûteuses et complexes, qui souvent d'ailleurs finissent par influencer sa stratégie. Cette nécessaire proximité dans les activités de services empêche les économies d'échelle et renforce la compétitivité des petites structures.

#### 2.2.1.6 La recherche d'un environnement stable malgré l'accélération de changement

Cette caractéristique s'explique par le peu de poids qu'a la petite entreprise sur son environnement au contraire de la grande entreprise. Dans les deux structures de production (petite et grande entreprise), cette aversion de la turbulence provient du faible goût du risque de la plupart des dirigeants d'entreprises, comme l'ont démontré plusieurs auteurs. Les grandes entreprises répondent par des mesures monopolistiques, les petites entreprises par la recherche de créneaux.

**Tableau N°4 : PME mix de proximité**

| Caractéristiques des PME. | Types de proximité. |
|---|---|
| Centralisation de la gestion. | Proximité hiérarchique. |
| Faible spécialisation des taches. | Proximité fonctionnelles. |
| Stratégie informelle et court terme. | Proximité temporelle. |
| Système de communication simple et direct (oralité). | Systèmes d'information de proximité. |
| Contact direct avec le client. | Marketing de proximité. |

Source : L-J, Filion. Management des PME : de la création à la croissance. Ed du renouveau pédagogique, 2007, p.31.

Selon P.A.JULIEN et M.MARCHESNAY[1], ces caractéristiques spécifiques aux petites entreprises, constituent des avantages qui leur sont propres, tels que la rapidité avec laquelle les décisions sont exécutées, la proximité des marchés, ainsi qu'une plus grande capacité de s'adapter et de changer d'orientation à court terme. Elles favorisent une flexibilité vis-à-vis du changement, et donc des possibilités d'innovations accrues ; elles facilitent beaucoup et même incitent à trouver de nouvelles solutions aux problèmes qui se posent, ou aux nouvelles demandes des clients.

**A. Les forces de la PME**

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

Cette organisation entraine de faibles coûts de structure, ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise (GE).

Les niveaux hiérarchiques souvent très réduits accélèrent les processus de décisions dans la résolution des problèmes liés à l'activité. L'information circule également de manière plus efficace même si elle revêt un caractère informel.

[1] JULIEN, P.A. M, Marchesnay. *Op,* cit. P, 57.

Dans les PME, les salariés peuvent être plus motivés que dans une GE. En effet, ils peuvent se sentir plus impliqués dans la pérennité de la PME, car cette dernière n'offre pas toutes les possibilités d'une GE en cas de licenciement (reclassement, indemnités de licenciement par exemple). De plus, la taille de la PME permet aux salariés d'être plus souvent associés aux prises de décisions.

**B. Faiblesses de la PME**

La taille de la PME est aussi un handicap. En effet, la PME est fragile par son domaine d'activité. Si la PME est mono-produit, une chute de la demande entrainera une baisse des revenus qu'elle ne pourra pas compenser par un autre produit.

La PME qui dépend d'un seul client, par exemple dans la grande distribution, ou d'un seul fournisseur s'expose à un risque économique très important.

La PME peut également rencontrer des problèmes de financement liés à son développement : manque de capacité financière en termes de fonds propres, l'autofinancement, instabilité de leurs résultats. Ceux-ci les amènent à recourir à l'endettement pour le financement de leur investissement et de leur besoin de trésorerie.

Néanmoins, les banques sont souvent prudentes à accorder des crédits quand les PME ne sont pas adossées à de grands groupes.

### 2.2.2 Les avantage des PME

Dans la zone de l'OCDE, les PME jouent un rôle majeur dans la croissance économique ; elles ont des avantages qui leur sont propres à savoir :

#### 2.2.2.1 La création d'emplois

Le rôle social et économique de l'entreprise est déterminant dans la création d'emplois et la réduction de taux de chômage.

Depuis la publication, en 1979, des travaux de Birch, un nombre impressionnant d'études a été consacré au rôle des PME dans la création d'emplois. Selon cette analyse 66% des créations d'emplois sur la période 1969 à 1976 auraient été le fait d'entreprises employant moins de 20 personnes. Il faut souligner que près de 81.5% des nouveaux emplois proviendraient d'entreprises de moins de 100 personnes[1].

Cette création d'emplois a conduit à considérer que les PME dans leur ensemble constituaient un vivier de postes qu'il suffisait d'entretenir pour résoudre une partie des problèmes du marché de travail[2].

[1] JANSSEN, Frank. La croissance de l'entreprise une obligation pour les PME. 1ere Ed Boeck s.a ; 2011.p.33.
[2] LEVRETTO, Nadine. Les PME définition, rôle économique et politiques publiques. Ed de Boeck s.a, 2009, p.86.

#### 2.2.2.2 Les PME source d'innovation

Selon « Robert Wtterwulghe » l'innovation est l'introduction réussie d'un nouveau produit ou service sur le marché. Elle résulte aussi de la mise au point d'un nouveau procédé de fabrication dans la firme appelé l'innovation de processus. Des études montrent que la part des PME dans l'innovation est inférieure à celle de l'emploi, mais cela n'efface pas le rôle des PME dans le processus d'innovation. Comme l'a affirmé l'OCDE, d'après les données résultant des enquêtes[1] , 30à60% des PME sont innovantes, au sens large de terme.

En moyenne, elles sont moins nombreuses que les grandes entreprises à avoir des services de recherche et développement, mais elles sont peut- être plus nombreuses à innover en créant ou en modifiant les produits ou les services en fonction des nouvelles demandes du marché, en adoptant de nouveaux modes d'organisation afin d'améliorer la productivité ou en mettant au point de nouvelles techniques pour développer les ventes.

Les PME constituent un groupe important d'entreprise sur le plan économique, ce sont des entreprises présentant des caractéristiques particulières. Face à l'importance de ses entreprises et leur rôle dans le développement économique, ainsi que leurs spécificités, nous allons nous intéresser à leur place dans l'économie Algérienne.

[1] Synthèse OCDE. Les petites et moyennes entreprises : force locale, action mondiale (en ligne). Juin, 2000, p.03.

## Section 3 : Les PME en Algérie

En Algérie, la nouvelle forme de développement se tourne vers la création d'entreprises privées particulièrement les PME qui sont considérées comme un vecteur de croissance, un générateur d'emploi et un moteur de progrès socio-économique.

### 3.1 Définition de la PME en Algérie

Bien qu'il existe plusieurs critères pour regrouper les entreprises dans le monde sur le plan de l'effectif, du chiffre d'affaire etc. L'Algérie a opté pour la définition de l'union européenne. Cette définition reprise est définie par la loi N° :01/18 du 12 décembre2001 portant sur la promotion de la petite et le moyenne entreprise (PME).

Par le biais de cette loi, la PME est définie comme une entreprise qui répond aux critères suivants[1] :

- Une entreprise ayant un statut juridique d'entreprise de production, de biens et services ;
- Emploi de 1 à 250personnes ;
- Le chiffre d'affaires annuel n'excède pas 2 milliards de dinars ou le total du bilan annuel ne dépassant pas 500 millions de dinars ;
- Respect des critères d'indépendance.

La moyenne, petite et très petite (Micro) entreprises sont définies comme suit :

**Tableau N°5** : **La moyenne, petite et très petite entreprise selon la revue n°01/18**

| Taille | emplois | Chiffre d'affaire | Total du bilan |
|---|---|---|---|
| **Moyenne** | 50à 250 | 200 millions DA à 2 milliard de DA. | 100 Millions à 500 millions |
| **Petite** | 10à 49 | Moins de 200 millions de DA | Moins de 100 millions de DA |
| **Très petite** | 1à 9 | Moins de 20millions de DA | Moins de 10 Millions de DA |

**Source:** Maghreb review of economics and management N°01, March 2016, p.159.

### 3.2 Évolution de la PME en Algérie

L'Algérie a connu une mutation économique très importante, en raison du passage de l'économie administrée à l'économie du marché. Grâce aux réformes amorcées en 1989, les PME, en particulier celles du secteur privé ont fait leur apparition dans l'économie algérienne.

[1] B.M Rédha, R.M Karima, GH Larbi. Maghreb review of economic and management (en ligne); vol 03. N°1, mars 2016, p.159.

L'Algérie a lancé depuis 2000, deux programmes de mise à niveau, Un programme de compétitivité industrielle conduit par le ministère de l'industrie, un deuxième programme mené par le ministère de la PME avec l'aide de l'union européenne.

**Tableau N°6 : Les étapes de la mise à niveau des PME Algériennes**

| Année | L'événement |
|---|---|
| **1982** | Lancement d'un nouvel organisme pour investissement dans l'économie par le décret 82/11 du 21/02/1982 |
| **1983** | Création d'un comité pour l'orientation, le suivie et la coordination pour l'investissement privé |
| **1987** | L'ouverture de la chambre nationale du commerce |
| **1990** | L'émission de la loi sur la monnaie et de crédits |
| **1993** | Promotion des investissements par le décret 93/12du 5/10/1993 |
| **1994** | Création de ministère de la PME |
| **1998** | Début de libération du commerce et encouragement de la privatisation |
| **2001** | Promulgation de loi d'orientation N° 18/2002 qui contient la loi de promotion des PME |
| **2002** | l'intégration des productions artisanales au secteur des PME |
| **2002** | Décret exécutif N°373/2002, du 11/11/2002 pour la création d'une caisse de garantie pour les crédits bancaire adressé au PME |
| **2003** | Création d'un programme pour l'information économique les PME |
| **2003** | L'ouverture des bureaux régionaux pour réhabilitation des PME |
| **2004** | Organisation de sessions nationales pour les PME 14-15/01/2004 |
| **2005** | Création de l'ANDI |
| **2005-2009** | L'état consacre un montant de 4 milliards de DA pour le développement des industries artisanales en régions rurales et les études pour la création de musés des fabrications artisanales et traditionnelles |

**Source:** Maghreb review of economics and management N°01, March 2016, p.159-160.

La récession économique des années 80 due essentiellement à la chute des prix de pétrole et la montée de la contestation sociale, ont poussé les pouvoirs publics algériens à se lancer dans un long processus de réformes économiques visant à libéraliser l'économie du pays, en se tournant d'avantage aux secteurs privés. Le tableau suivant permet de chiffrer l'évolution de cette entité, qui constitue la forme d'organisation d'entreprise la plus répandue au monde, aussi bien dans les économies développées, émergentes ou en voie de développement.

**Tableau N°7 : La part de PME privées selon le secteur d'activité**

| | | Novembre 2016 | | Mai 2017 | |
|---|---|---|---|---|---|
| | **Secteur d'activité** | **nombre** | **Part en(%)** | **Nombre** | **Part en(%)** |
| | **Agriculture** | 7094 | 0,7 | 6130 | 1,06 |
| | **Hydrocarbure, énergie, mines et services liées** | 3201 | 0,31 | 2767 | 0,48 |
| | **BTPH** | 169124 | 16,68 | 174848 | 30,36 |
| | **Industrie manufacturés** | 99275 | 9,79 | 89597 | 15,55 |
| | **Services** | 501645 | 49,49 | 302564 | 52,52 |
| | **Artisanat** | 233298 | 23,02 | - | - |
| **Total général** | | **1013637** | **100** | **575906** | **100** |

**Source** : bulletin d'information statistique N°29, édition novembre 2016, N°30 édition mai 2017.

### 3.3 La place et le rôle des PME dans l'économie algérienne

Les PME occupent, depuis deux décennies une place prépondérante dans le système économique et social. Elles jouent un rôle essentiel et leur succès à une incidence directe sur la santé de l'économie et la société algérienne, puisqu' elles sont le vecteur de la création d'emplois, de la valeur ajoutée et de la croissance économique, par la flexibilité de leurs structures et leur capacité à s'adapter rapidement au changement de l'environnement

Les PME ont réalisé un progrès considérable ces dernières années, ce dont témoigne la progression régulière de sa part dans les principaux indicateurs économiques, tels que le produit intérieur brut(PIB) et les créations d'emplois.

Comme nous l'avons souligné précédemment, les PME jouent un rôle prépondérant dans la création de la valeur ajoutée, qui mesure la production créée et vendue par une entreprise. La valeur ajoutée à l'échelle nationale est désignée par le PIB algérien, qui est pour l'essentiel la somme des valeurs ajoutées de l'ensemble des entreprises dans différents secteurs implantés sur le territoire national.

#### 3.3.1 Contribution de la PME à la création de l'emploi

L'absorption du chômage a donc bien été considérée comme le but visé par tous les efforts de développement en Algérie depuis l'indépendance, et cela grâce au nombre de ces entreprises ainsi qu'à leur disposition dans différentes régions du pays. Le tableau ci -après récapitule l'évolution de l'emploi.

**Tableau N°8 : Evolution des emplois par types de PME**

| Types de PME | Année 2015 | | Année 2016 | | Evolution en (%) |
|---|---|---|---|---|---|
| | Nombre | Part(%) | Nombre | Part (%) | |
| **PME privées** | | | | | |
| **Salariés** | 1393256 | 58,75 | 1489443 | 58,62 | 6,90 |
| **Employeurs** | 934037 | 39,40 | 1022231 | 40,23 | 9,44 |
| **Total** | 2327293 | 98,16 | 2511674 | 98,86 | 7,92 |
| **PME publiques** | 43727 | 1,84 | 29024 | 1,14 | -33,62 |
| **Total** | **2371020** | **100** | **25440698** | **100** | **7,16** |

**Source** : bulletin d'information statistique du ministère de l'industrie et des mines N°30 édition mai 2017.

### 3.3.2 La contribution de la PME à la création de la richesse

Les PME jouent un rôle très important dans la création des richesses et cela peut être apprécié dans leur contribution au PIB.

Le tableau suivant nous informe sur l'évolution du PIB par secteur juridique hors hydrocarbure durant la période (2009-2013)

**Tableau N° 9 : Evolution du PIB par secteur HH (hors hydrocarbure) (2009-2013)**

| Secteur juridique | 2009 | | 2010 | | 2011 | | 2012 | | 2013 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Valeur (MDA) | (%) | Valeur (MDA) | (%) | Valeur (MDA) | (%) | Valeur (MDA) | (%) | Valeur (MDA) | (%) |
| **Part de secteur public dans le PIB** | 816,8 | 16,41 | 82,53 | 15,02 | 923,34 | 15,23 | 793,38 | 12,01 | 893,24 | 14,7 |
| **Part de secteur privé dans le PIB** | 4162,02 | 83,59 | 4681,68 | 84,98 | 5137,46 | 84,77 | 5813,02 | 87,99 | 6741,19 | 88,3 |
| **Total** | **4978,82** | **100** | **5509,21** | **100** | **6060,8** | **100** | **6606,404** | **100** | **7634,43** | **100** |

**Source** : bulletins d'informations statistiques du ministère de l'industrie et des mines N°26 édition avril 2015.

## Conclusion

Les petites et moyennes entreprises n'ont pas une définition universelle, Il existe une multitude de définitions de cette catégorie d'entreprises à travers le monde. Cependant, l'intérêt des PME depuis les années 70 est le même dans toutes les économies ; leurs poids est considérable car elles représentent la plus grande part des entreprises et participent à la création des richesses et de l'emploi.

Une PME est structurée, dirigée, organisée et contrôlée pour atteindre l'objectif ou les objectifs mis en place par le dirigeant. Elle est caractérisée par une gestion de proximité, une structure simple, un système d'information peu formalisé et une faible spécialisation due à leur petite taille et leur simplicité organisationnelle.

En Algérie, ce type d'entreprises (PME) joue un rôle important dans la vie économique ; elle est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction des besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique et d'absorption de chômage.

**Introduction**

Créer son entreprise et la développer est une aventure à la fois passionnante, frustrante et risquée. La création d'entreprise résultera en grande partie d'un contexte économique difficile qui conduit les intéressés à un constat simple selon MONTEBELLO Michel « *Le meilleur moyen et souvent le seul d'avoir un emploi demain est de le créer aujourd'hui* ».

L'entreprenariat est un phénomène complexe, qui au cours du temps, a pris plusieurs significations. Plusieurs auteurs et chercheurs dans ce domaine ont essayé d'apporter une définition pour ce concept. Parmi ces auteurs, nous citons Thierry Verstraet et A. Fayolle qui ont défini l'entreprenariat comme étant un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus associés pour l'occasion.

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

Plusieurs mesures ont été prises et des institutions sont créés à fin de soutenir l'initiative individuelle, comme conséquence il y a une éclosion de petites et moyennes entreprises dans plusieurs wilayas et régions du pays.

## Section 1 : Identification, caractéristiques et types d'entrepreneurs

Le monde de l'entrepreneur a suscité l'intérêt de disciplines très diverses telles que vues par les pionniers du domaine et les économistes. Cette grande diversité conduit plusieurs auteurs, sur la base de certaines caractéristiques, de dresser des typologies de l'entrepreneur.

### 1.1 Identification de l'entrepreneur

L'entrepreneur représente l'essence ou le cœur de l'entreprenariat qui est un phénomène complexe, hétérogène et multidimensionnel. Plusieurs économistes ont donné une définition à ce concept.

#### 1.1.1 Définition de l'entreprenariat

L'entrepreneuriat est un phénomène divergent du fait qu'il touche tous les domaines de la vie économique et sociale etc., comme la création d'entreprises et la contribution au développement économique. Pour cela, plusieurs auteurs de différentes spécialités ont proposé des définitions à ce concept, néanmoins son unanimité reste difficile à faire.

Selon Julien et Marchesnay, « entrepreneurship » désigne « *l'état (la qualité) de celui ou de ceux qui sont entrepreneurs cet état résulte de plusieurs facteurs, plus ou moins, complémentaires l'esprit d'entreprise, la création de l'entreprise et l'action d'entreprendre ou de conduire une entreprise en étant entrepreneur*. »[1]

Selon T. Verstraete « *L'entrepreneuriat est un phénomène combinant un individu et une organisation. L'un se définit par rapport à l'autre et vice versa.*

*Ainsi, le terme entrepreneuriat décrit une relation symbiotique entre un entrepreneur et une organisation. Ainsi l'entrepreneur agit, structure et engage son environnement à des fins socioéconomiques ; son action induit du changement et conduit à une modification partielle d'un ordre existant*».[2]

#### 1.1.2 Définition de l'entrepreneur

L'idée d'entreprendre se trouve d'abord dans la tête de futur entrepreneur, qui joue un rôle clé dans la mesure où il personnalise la PME qu'il dirige, de par son statut, sa fonction et son mode de gestion.

D'un point de vue économique, les chercheurs en entreprenariat définissent l'entrepreneur comme[3] :

R.Cantillon : pour cet auteur, l'entrepreneur est un individu qui reçoit des *« gages incertains* » c'est-à-dire un porteur de risque.

[1] JULIEN, P. M, Marchesnay. L'entrepreneuriat. Ed, economica, paris, 1996, p.8.
[2] VERSTRAETE, Thierri. Histoire d'entreprendre, les réalités de l'entrepreneuriat. Édition EMS, 2000, p12.
[3] MESSEGHEM, Karim. OLIVIER, Torrés (dir). Les grands auteurs en entrepreneuriat et PME. Ed EMS, 2015, p.50.

J.B.Say : « présente *l'entrepreneur comme étant une personne apprenante, dégourdie, disciplinée, imaginative, économe qui s'adonne à une consommation productive en réinvestissant une part de bénéfice en capitaux productifs* »

J.Schumpeter : « *l'entrepreneur est l'agent économique, qui réalise de nouvelles combinaisons de facteurs de production et qui est capable de transformer une idée ou une invention en une innovation réussie* ».

William J.Baumol : « la *fonction de l'entrepreneur, consiste à trouver de nouvelles idées et de les rendre effectives qui est caractérisée par la nouveauté radicale*. »

Casson(1991) : « l'entrepreneur *est spécialisée dans la prise intuitive de décisions réfléchies à la coordination des ressources rares* ».

P.A. Julien et M. Mechensay : « *l'entrepreneur, c'est l'essence ou le cœur même de l'entrepreneuriat. Celui qui innove en fonction des opportunités qui se présentent, mais aussi qui organise les ressources pour produire et commercialiser, tout recherchant son intérêt*. »

PETER. Drucker : *« les entrepreneurs sont des innovateurs, l'entrepreneur perçoit le changement comme la norme habituelle et comme un signe de bonne santé, dont la réalité qui définit l'entrepreneur et l'esprit d'entreprise est tout autre, l'entrepreneur va chercher le changement, il sait agir sur lui et l'exploiter comme une opportunité. »*[4]

Ces différentes définitions de l'entrepreneur nous permettent de retenir que l'entrepreneur est celui qui cherche à créer une organisation pour son compte pour ses fins socioéconomiques en accomplissant les fonctions suivantes : prendre le risque, de décision, innover et identifier l'intuitive de son affaire.

### 1.2 Les caractéristiques de l'entrepreneur

L'entrepreneur doit avoir quelques caractéristiques qui le distinguent des personnes ordinaires et devrait avoir des traits de personnalité exceptionnelle qui l'incitent à l'activité entrepreneuriale. Nous allons essayer de présenter les principales caractéristiques d'un entrepreneur en nous référant à la synthèse réalisée par certains auteurs.

#### 1.2.1 Caractéristiques démographiques

Certaines recherches se sont penchées sur le lien possible entre les caractéristiques démographiques d'un individu[5] comme le sexe, l'âge, l'ethnicité ou l'état civil et sa tendance à faire de l'entrepreneuriat son choix de carrière.

[4] DURCKER, Peter. Les entrepreneurs. Ed Jean-Claude lattés, pour la traduction française, 1985, p.53.
[5] JANSSEN, Frank. Entreprendre, une introduction à l'entrepreneuriat. 1ere Ed de groupe de Boeck, 2009, p.39.

L'âge est, par exemple, généralement associé à un comportement plus conservateur poussant les individus à privilégier des objectifs de sécurité salariale et professionnelle. Le sexe peut contribuer à déterminer les opportunités d'emploi et d'accès aux réseaux professionnels d'un individu.

Les femmes qui se lancent dans une carrière d'indépendante, par exemple, serraient désavantagées par rapport aux hommes à cause de barrières liées à l'éducation, à la tolérance au risque et aussi à la pression familiale et à l'environnement professionnel.

### 1.2.2 Caractéristiques psychologiques

D'autre études se sont intéressées à la personnalité des entrepreneurs celle-ci portent sur les caractéristiques psychologiques, A. Fayolle (2005) résume que l'entrepreneur a des caractéristiques psychologiques uniques qui le guident dans le processus entrepreneurial. Parmi celle-ci, nous notons principalement le besoin de réalisation, la prise de risque, l'esprit inventif et T. Verstraete ajoute la confiance en soi, la patience et la résolution de problèmes.

#### 1.2.2.1 Besoin d'accomplissement

Le besoin d'accomplissement peut se voir associé à une volonté de créer quelque chose de nouveau ou d'appliquer des connaissances acquises antérieurement. Un manager ayant acquis des compétences et un savoir-faire dans une structure professionnelle antérieure décide également de créer son affaire pour développer des applications et de prouver sa valeur personnelle afin de faire mieux que les autres.

La volonté d'être fier de sa profession, d'être satisfait de son travail peut se ranger de cette volonté d'accomplissement. Cela suppose qu'une personne préfère être le responsable des solutions de ses problèmes, au lieu de subir des commandes, « être son propre patron.[6] »

A cet effet le besoin d'accomplissement est un élément indissociable des caractéristiques de l'entrepreneur.

#### 1.2.2.2 La prise de risque

La prise de risque est la probabilité ou la disposition d'un individu à prendre des risques, elle peut se révéler, dans le cas de création d'entreprise, dans le choix de poursuivre une idée d'affaire dont la probabilité de succès est faible. L'entrepreneur est celui qui supporte l'incertitude et assume le risque.

Selon Knight (Henri, Capron)[7], la compétence entrepreneuriale se définit comme la capacité d'un individu à affronter l'incertitude liée à une entreprise. Le profit que retire l'entrepreneur est la récompense de sa prise de risque en situation d'incertitude.

---

[6] FAYOLLE, Alain. Introduction à l'entrepreneuriat. Ed Dunod, paris, 2005, p.12.
[7] CAPRON, Henri. Entrepreneuriat et création d'entreprise. Ed de Boeck, 2009, p.18.

#### 1.2.2.3 L'esprit inventif

Pour J-SCHUMPETTER(HERNANDEZ) « l'entrepreneur *est celui qui introduit et conduit l'innovation* »[8] et donc pour lui les individus capables d'innover méritent seuls l'appellation d'entrepreneur.

Le fondement de l'entrepreneuriat est l'innovation. Elle constitue l'introduction de nouvelles combinaisons des moyens de production dans le but d'assurer la pérennité et la survie de l'entreprise de petite et moyenne dimension. Selon A. Fayolle, la fonction d'innovation est donc importante et fait de l'entrepreneur un vecteur du développement économique. Les entrepreneurs doivent chercher les sources d'innovations, les changements et les informations pertinentes sur les opportunités créatrices[9].

#### 1.2.2.4 L'autonomie (l'indépendance)

L'entrepreneur serait une personne déviante en ce sens qu'il (ou elle) serait incapable de se soumettre à l'autorité d'autrui et de s'adapter aux structures d'une organisation existante.[10]Cela expliquerait pourquoi l'entrepreneur souhaite être indépendant en termes de propriété de capital ou autonome en termes de prise de décision par la possibilité d'agir selon ses propres idées et initiatives en déterminant les taches à effectuer et les plannings à respecter. C'est pourquoi, *« Il préfère être dépendant des banques et de ses clients que de son patron »*.[11]

#### 1.2.2.5 La confiance en soi (l'audace)

Les entrepreneurs sont optimistes ; ils cherchent à exercer un certain contrôle sur eux-mêmes ; ils ont une forte persévérance lorsque les problèmes apparaissent et une capacité d'agir pour les résoudre.

Ces caractéristiques sont résumées dans le tableau ci-après :

[8] HERNANDEZ, EM. L'entrepreneuriat, approche théorique. Ed l'harmattan, 2001, p.15
[9] FAYOLLE, A. Op cit, p.19.
[10] JANSSEN, Frank. Op, cit. p.41.
[11] DESSLINGE, Gérard. La création d'entreprise. Ed presse université de France, 1996, p.10.

**Figure N°1** : Caractéristiques le plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportement.

| | |
|---|---|
| 1- Innovateurs | 13- Besoin de réalisation |
| 2- Leaders | 14- Internalité |
| 3- Preneurs de risques modérés | 15- Confiance en soi |
| 4- Indépendants | 16- Implication à long terme |
| 5- Créateurs | 17- Tolérance à l'ambigüité et à l'incertitude |
| 6- Energétique | 18- Initiative |
| 7- Persévérants | 19- Apprentissage |
| 8- Originaux | 20- Utilisation des ressources |
| 9- Optimistes | 21- Sensibilité en vers les autres |
| 10- Orientés vers les résultats | 22- Agressivité |
| 11- Flexibles | 23- Tendance à faire confiance |
| 12- Débrouillards | 24- Argent comme mesure de performance |

**Source :** Robert Wtterwulghe (1998), p47. (In filion, le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution et tendance, revue internationale PME, vol.10 numéro 10, 1997, p 132).

### 1.3 Les différents types d'entrepreneurs

Le comportement de l'entrepreneur n'a pas cessé de se transformer avec le temps. Les années 80 étaient caractérisées par une crise prolongée et un chômage élevé, cette situation a donnée naissance à trois types d'entrepreneures : le traditionnel, le moderne et le futuriste.

L'analyse stratégique de petite entreprise nécessite une connaissance approfondie des comportements réels des preneurs de décision d'où l'importance de classer ces derniers en fonction de leurs différentes aptitudes à manifester cet esprit d'entreprise et le développement d'une typologie d'entrepreneurs.

Le nombre de typologies étant important, nous nous limitons à présenter certaines qui nous paraissent mieux adaptées à l'analyse des entrepreneurs des PME.[12]

- **Le premier type** serait le chef d'entreprise **«** *entrepreneur* » réunissant les qualités d'innovateur, de preneur de risque (investissement de ses capitaux personnels) et organisateur ;
- **Le second type** serait celui du chef d'entreprise **«** *innovateur* », l'innovation portant le plus souvent sur les produits et marché plus que sur les technologies et procédés ;
- **Le Troisième type** correspond à **«** *l'entrepreneur technicien* », faiblement innovateur, et gestionnaire recherchant une performance moyenne et stable ;

[12] JULIEN, P.A. *Op*, cit, p.145.

- **Le quatrième type** met l'accent sur les facultés d'organisateur. Il est appelé **«** *manager* **»** ou « professionnel ». Il recherche la reconnaissance de son potentiel en tant que bon gestionnaire en favorisant une expansion rapide de son entreprise.

- **Adam Smith a identifié deux types d'entrepreneurs**[13]

  - **L'entrepreneur artisan** a un niveau relativement limitée, ancien ouvrier, fort de son expérience technique, il vise la connaissance et la maitrise des machines et travaille dur ; ses activité sont souvent localisées dans des secteurs peu innovants.

  - **L'entrepreneur opportuniste** est plus scolarisé et mieux formé. Plus âgé, souvent ancien manager, il a des expériences de travail très variées. Il vise Avant tout la croissance de son entreprise.

JULIEN et MARCHESNAY, analysant la logique d'action de l'entrepreneur et ses aspirations socio-économique et partant du principe qu'il existe trois grande aspirations socio-économique chez l'entrepreneur : le désir d'indépendance, la croissance et la pérennité de l'entreprise.

Deux logiques d'action se dessinent pour l'entrepreneur :

- **L'entrepreneur PIC (Pérennité, Indépendance, Croissance) :** dont les comportements dominants sont analogues à ceux de l'entrepreneur artisan. Le développement de l'entreprise est soumis aux conditions de pérennisation et d'indépendance, c'est-à-dire à la capacité de l'entrepreneur et de sa famille à créer des richesses qui seront réinvesties dans l'affaire.

- **L'entrepreneur CAP (Croissance, Autonomie, Pérennité) :** est l'affaire des opportunités offertes par les turbulences de l'environnement pour y trouver des occasions de lancer et /ou développer des affaires rentables. L'attrait du jeu, la réalisation personnelle, plus que la recherche du cadre et des conditions les plus sécurisantes semblent les ressorts entrepreneuriaux principaux.

- **Les concepts d'entrepreneur et de propriété-dirigeant**[14]

Le problème d'identification du concept « entrepreneur » provient du fait qu'il n'existe pas une définition standardisée, universellement acceptée de l'entrepreneuriat ni de l'entrepreneur.

Il est certain qu'une PME peut avoir plusieurs types de propriété-dirigeant ; et certain dirigeant sont plus entrepreneuriaux que d'autres. Pour se qualifier comme entrepreneur, un

[13] BOUKROU, Aldjia. Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME Cas : PME dans Tizi-Ouzou. Mémoire de magister en sciences économiques. Université MOULOUD Mammeri, 2011.p.49.

[14] FILON, L-J. *Op,* cit, p.5.

propriété-dirigeant d'entreprise devait avoir apporté au moins une innovation importante : soit un nouveau produit, soit la conquête d'un nouveau marché, soit la conclusion d'une alliance qui rend accessible un nouveau produit ou un nouveau à l'entreprise, soit l'introduction de façon de faire nouvelle et différente.

Il est donc important de faire une distinction entre un propriété-dirigeant de PME et un entrepreneur (filion, 1999, Verstraete ; Fayolle, 2005). Plusieurs propriétés-dirigeants de PME qui réussissent pourtant très bien ne sont pas pour autant des entrepreneurs .Plusieurs le sont car ils ont créé l'entreprise (Fillion ,2001 ; Fayolle, 2003 ; Verstraete et sapporta, 2006)[15].

L'entrepreneur crée souvent sa propre affaire, mais tout entrepreneur n'est pas nécessairement le créateur de son entreprise. En effet, la PME est généralement dirigée par un homme qui engage une partie importante de son patrimoine propre ou familiale dans l'entreprise.

[15] FILION, L-J. *O*p, cit, p.5.

## Section2 : Les étapes de création des PME

La création d'entreprise s'accélère fortement dans les pays industrialisés, cette aventure aussi passionnante qu'indispensable à notre société et extrêmement risquée. Pour construire un projet de création et augmenter ses chances de succès, il est recommandé d'agir avec méthode en respectant un certain nombre d'étapes. Ainsi d'avoir, une excellente connaissance de métier, du secteur d'activité consistent des facteurs clés de réussite du projet.

### 2.1 L'idée d'entreprise

Il n'est pas rare de rencontrer des individus désireux d'entreprendre sans savoir à partir de quelle idée d'affaire. La première étape à cette phase présente, à ce titre, les principales sources d'idées d'affaire.

« *L'idée est personnelle et peut survenir dans différentes circonstances de la vie, elle peut être stimulée, provoquée ou venir spontanément ou bien peut dériver d'une expérience, intérêt et connaissances personnelle* »[16], l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui approfondit et mature avec le temps. Cette idée peut trouver sa place ou pas dans un environnement donné, elle peut contribuer à créer plus ou moins de valeur.

Une bonne entreprise est créée à partir d'une bonne idée d'entreprise, pour que ce passage réussisse il faut que l'idée constitue les éléments de base suivants :

- L'identification de besoin : connaitre les besoins de client est un facteur clé de réussir l'idée de l'entreprise.
- Les produits et/ou services à mettre sur le marché : L'idée d'entreprise doit se baser sur les produits que le futur entrepreneur connait et maitrise bien ou les services qu'il est à même d'offrir. Ceux-ci doivent être des produits ou services que les clients sont prêts à acheter.
- Les clients ciblés : le but de l'entrepreneur en créant son propre entreprise est de vendre au maximum ses produits, donc il faut y avoir assez de gens capables et prête à les acheter, qui lui apportent de l'argent et réalise des profits.

  L'entrepreneur prend la décision de vendre à tout le monde ou bien à un type spécifique de client (cibler la clientèle) et cela selon son intention et désir.
- La manière de vendre les produits : Comment l'entrepreneur compte vendre ses biens et services ? S'il a prévu d'ouvrir une boutique c'est clair, mais un fabricant ou un prestataire de service peut vendre de plusieurs manières, soit directement au client, soit aux détaillants.

[16] FAYOLLE, Alain. Entrepreneuriat, apprendre à entreprendre. Ed Dunod, 2004, p.87.

## 2.2 L'étude de marché

Le marché est le lieu où se confrontent l'offre et la demande. Une simple analyse de ces deux indicateurs ne suffit pas de comprendre réellement ce qu'est un marché. Donc Une étude de marché est une étape obligatoire qui ne doit pas être négligée. Elle nous permet de prendre conscience à quel point le marché évolue sans cesse.

### 2.2.1Définition de l'étude de marché

L'étude de marché des entreprises est beaucoup plus complexe, plusieurs auteurs ont donné une définition à ce concept :

Selon Daniel Caumont : « l'étude *de marché définit l'ensemble des procédures techniques qui peuvent être mises en œuvre pour produire et fournir de l'information utile et fiable en vue d'aider la prise de décision dans les champs de marketing. Cette information peut être utilisée pour analyser un problème, pour suggérer un certain nombre de solutions ou vérifier l'efficience de décisions prises*. »[17]

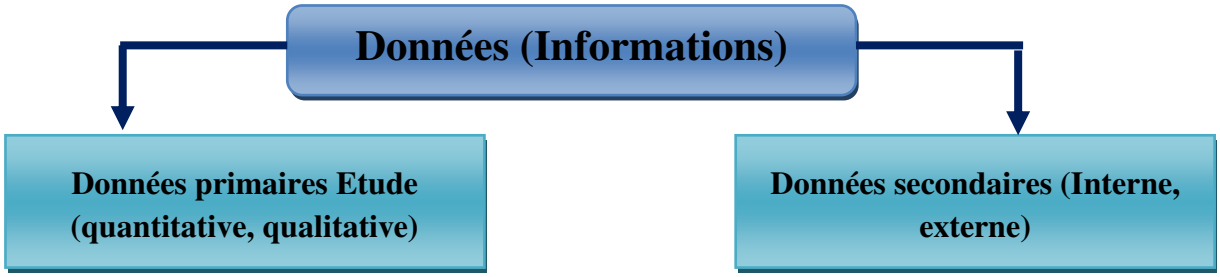
Selon Eric Vernette : l'étude de marché : « *c'est la mise en œuvre d'un ensemble de technique de collecte et de traitements d'information ayant pour objectif de mieux connaitre un marché, dans le but de réduire l'incertitude des décisions ultérieurs*[18]. »

En conclusion, l'étude de marché est définie comme les diverses activités organisées de collecte d'information relative au marché et plus généralement aux publics dont dépend l'entreprise, et ce de manière technique et scientifique, au moindre coût, dans le but de fournir à l'entreprise les informations nécessaires pour prendre des décisions stratégiques et commerciales.

#### 2.2.1.1 Conception du plan de l'étude de marché

Cette étape montre que l'étude de marché se base généralement sur la collecte des données qui peuvent être primaires et secondaires.

**Figure N°2 : Etude de collecte d'information**




**Source** : Conception personnelle à partir des informations de l'ouvrage de J.L Duhamel, J.S Laurens. Création d'entreprise. Ed Vuibert, 2014.

[17]CAUMONT, Daniel. Les études de marché. 3eme Ed Dunod, Paris, 2007, p.9
[18]VERNETTE, Eric. Techniques d'études de marché. 2eme Ed Vuibert, 2006, p.1

Premièrement, pour obtenir les données primaires il existe deux grands types d'étude qui sont :

Les études de marché « *Quantitatives* » et « *Qualitatives* ».

### A. L'étude de marché quantitative

Le créateur cherchera à réunir dans un premier temps des informations sur les données chiffrées correspondant aux ventes d'un produit ou d'un service à fin de caractériser l'importance de ces ventes et leur structure.[19]Une entreprise choisira une étude quantitative pour mesurer ou quantifier des informations, elle sera généralement menée auprès d'un échantillon de consommateurs ou utilisateurs. Une entreprise a généralement recours à ce type d'étude pour : mesurer une fréquence de comportement ou attitude ; comparer une offre à la concurrence, hiérarchiser des critères de choix.

### B. Etude de marché qualitative

Les études dites « *Qualitatives* » de nature psychologique ou sociologique : elles sondent, analysent les motivations, analysent les causes d'insatisfaction de la clientèle à l'égard des services existants, recherchent ses désirs ou ses préférences en fonction des catégories sociales. Selon Didier Roche l'objectif de l'étude qualitative est de mieux comprendre les motivations, les freins de la cible visée par l'étude de marché et de répondre aux questions « *Pourquoi* ? » et « *Comment* ? »[20].

Deuxièmement, il s'agit des données secondaires qui peuvent être « internes » ou « *Externes* » à l'entreprise.[21]

- **Les informations internes**
  - L'expérience du créateur ;
  - Les moyennes informatiques,
  - Volume des ventes et leur évolution.
- **Les informations externes**
  - Les statistiques de l'INSEE ;
  - Les études de marché publiées ;
  - Les salons professionnels ;
  - La presse quotidienne et les magazines.

[19] VERSTRAETE, T. *O*p, cit. p.72.
[20] ROCHE, Didier. Réaliser une étude de marché avec succès. Ed Eyrolles, 2009, p.49.
[21] DUHAMEL, J.L, J.S Laurens. Création d'entreprise. Ed, Vuibert, 2014, p.15.

### C. L'analyse de la concurrence

L'étude de la concurrence est incontournable dans une étude de marché. La notion de la concurrence peuvent être élargie à tous les acteurs présents et potentiels avec qui se mettent en place des rapports de force concurrentiels, au sein du secteur d'activité tel que les fournisseurs et les clients, mais aussi les acteurs susceptibles de devenir de nouveaux entrants sur le marché et ceux qui proposent des produits et services substituts aux produits de l'entreprise.

Afin de faire une analyse adéquate de la concurrence il faut s'intéresser aux éléments ci-dessous :

- Qui sont vos concurrents ? que font-ils ?
- Quels sont leurs points forts et leurs points faibles ?
- Leur ancienneté dans l'activité ;
- Leur taille exprimée en chiffre d'affaires, effectif du personnel…
- Leur situation géographique ;
- Leurs horaires de travail ;
- La gamme de produits qu'ils proposent ;
- Les prix de ventes ;
- Leur part de marché.

A cet effet, l'étude de marché est une étape fondamentale qui est un passage obligé pour tout futur chef d'entreprise (entrepreneur).

### 2.3 Business-plan

Le business-plan commence tout d'abord par l'étude de marché qui est à ce stade normalement terminée. Le business-plan « *est un document écrit, synthétique et prospectif qui présente le projet, il doit être simple, précis et clair, c'est-à-dire permettre à n'importe quel lecteur de cerner l'idée et la viabilité de projet*».[22]

Le business-plan, consiste à chiffrer le projet d'entreprise notamment un élément de réponse aux questions suivantes :

- Mon projet est-il rentable ?
- Quel est le montant du financement nécessaire pour le lancement de mon projet ?
- Quel revenu puis-je espérer de ma future activité si mes premières années correspondent à mes estimations ?

[22] Catherine, Léger-Jarniou. Etude de marché : comment la réussir pour construire son business model. 4eme Ed Dunod, 2011, p.10.

A ce stade l'entrepreneur peut également commencer à rechercher ses futurs fournisseurs, prestataires (assureur, expert-comptable, avocat, publicité, téléphonie …), les propositions obtenues par ces derniers permettront d'affirmer le business-plan.

### 2.4 Le statut juridique

Le montage juridique est important. Le choix d'une structure juridique a des conséquences fiscales et sociales sur le créateur et sa famille. Il est souhaitable d'une part de décider en parfaite connaissance des tenants et des aboutissants. D'autre part, la sélection du statut juridique de l'entreprise doit être faite en fonction du contexte stratégique, financier et humain.[23]

La création d'une entreprise nécessite le choix d'une forme juridique pour exercer une activité, et cela en fonction du projet, du nombre d'associés ou d'actionnaires réunis et l'importance des besoins financiers, le régime fiscal et social de l'entreprise, du créateur et d'une multitude d'autres paramètres. Le choix de l'entrepreneur s'oriente vers une forme juridique qui est la plus adaptée pour lui dans le cadre de son projet.

#### 2.4.1 La création individuelle d'une entreprise

Avant que le créateur entame son projet, il faudrait procéder à une analyse personnelle. Il s'agit de savoir s'il dispose des capacités suffisantes pour entreprendre. C'est à dire des capacités professionnelles (expérience), capacités sociales et surtout financières.

Il existe trois structures juridiques permettant de conserver la maitrise de la future entreprise. Elles sont soumises à différentes modalités de constitution et correspondent à différents régimes de responsabilité.

- **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 différents formes d'entreprise individuelles sont commerçants, artisans, profession libérales, agriculture.
- **L'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilités limité) :** Lorsque la SARL ne comporte qu'une seule personne en tant qu'associé unique, celle-ci est dénommé « EURL ». L'EURL permet à l'entrepreneur individuel de ne pas engager la totalité de son patrimoine envers ses créanciers. L'EURL leur permet de limiter leur responsabilité qu'à concurrence de leur apport.

[23]FAYOLLE, Alain .*Op*, cit, p.120.

### 2.4.2 La création d'entreprise en partenariat

Evidemment, l'entrepreneur, en analysant sa situation personnelle, se rend compte de son incapacité d'entreprendre seul. Il décide de créer son entreprise en partenariat pour bénéficier d'un certain effet de synergie tant au niveau de compétences qu'au niveau financier.

Il existe plusieurs structures juridiques à savoir :

- **La SNC (société en nom collectif) :** 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 n'exige pas 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 SARL (société à responsabilité limitée) :** 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 et de cent mille (100.000 DA). Le capital social est divisé en parts sociales égale valeur nominale de mille (1.000DA).
- **La SPA (société par action) :** La société par action est constituée entre des associés qui ne peuvent être inférieur à 07 membres et qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Leur capital ne peuvent être inférieur à 5.000.000 DA si la société fait l'appel à l'épargne public et 1.000.000 DA dans le cas contraire.

On récapitule que le processus de création d'entreprise se caractérise par le fait qu'il soit organisé en différentes étapes qu'il convient de respecter à fin de réussir le projet de création d'entreprise et augmenter ses chances de succès.

## Section 3 : Les facteurs de réussite et cause de défaillance des jeunes entreprises en création.

Les entrepreneurs sont confrontés à des obstacles qui causent la défaillance de leurs entreprises, mais en faisant référence à un certain facteur clés, le créateur réussisse son projet d'entreprendre.

### 3.1 Facteurs de réussite des projets de création d'entreprise

Les facteurs qui prédisent le succès futur de l'entreprise sont :

#### 3.1.1 Une bonne dose de motivation

On ne crée pas une entreprise sans raison précise. Parmi les motivations de l'entrepreneur, le défi, le succès, la fortune mais il existe d'autres objectifs et motivations qui donnent une nécessité de poser la question suivante : « *Pourquoi je souhaite créer* ? »

Soit :

- Pour résoudre un problème personnel ;
- Pour vivre un partenariat ;
- Pour mettre en pratique une idée qui obsède depuis un certain temps ;
- Pour acquérir une indépendance ;
- Pour atteindre une certaine position sociale ;
- Pour exploiter un savoir- faire ;
- Pour exploiter une opportunité de marché.

Certaines raisons sont un gage de succès, car il s'agit de motifs impérieux pour lesquels on est prêt à tous les sacrifices comme le besoin d'accomplissement, la recherche d'indépendance, l'envie de développer ses propres idées. D'autres motivations risquent au contraire de se révéler néfastes pour la bonne préparation car elles pousseront à monter l'entreprise quoi qu'il arrive, sans tenir compte de la réalité.

#### 3.1.2 Une proximité entre le profil du créateur et l'entreprise créée

Les moyens disponibles, les relations d'affaires ainsi que la formation de l'entrepreneur sont des éléments du profil de créateur d'entreprise qui auront un sens précis et pourront devenir des facteurs de réussite. Donc l'entrepreneur doit trouver le projet qui convienne à son profil et à ses capacités d'évolution

#### 3.1.3 Une localisation proche

Le territoire de l'entrepreneur joue un rôle important qui ne peut être négligé. Un territoire peut, en effet, constituer un pôle d'attraction entrepreneurial. Il est considéré comme un déterminant grâce à la disponibilité d'atouts naturels et d'infrastructures de base tels que

les réseaux routiers, les aéroports, les télécommunications, les réseaux d'énergie, le tissu économique… ainsi que des ressources humaines, financières et technologiques. L'entrepreneur ne doit pas s'éloigner de ses bases afin d'être en contact permanent avec ses réseaux de proximité.

### 3.1.4 L'accompagnement

L'accompagnement d'entreprise est un service proposé par un conseiller ou une société d'accompagnement afin d'aider les entreprises, notamment celles qui sont nouvellement créées, à développer leur activité et à sécuriser son démarrage au niveau de la mise en place de certaines démarches.

Pour un créateur d'entreprise, les réseaux personnels et professionnels sont des conditions essentielles permettant au créateur de bien préparer et lancer son projet dans les meilleures conditions.[24]

### 3.1.5 L'expérience professionnelle

Les activités professionnelles antérieures jouent un rôle important dans la création, la croissance et la réussite de l'entreprise. La connaissance d'une technique et d'un secteur d'activité à une influence importante sur l'activité entrepreneuriale. En effet, les expériences professionnelles antérieures permettent à l'entrepreneur d'avoir des informations sur le marché dans lequel il opère, et d'identifier certaines opportunités en relation avec les informations acquises, c'est-à-dire la connaissance du métier permet d'avancer plus surement.

Donc le parcours du créateur est plus risqué que celui de repreneur .L'idéal est de faire des erreurs chez les autres pour éviter de les refaire chez soi.

Selon, ALAIN Fayolle, un projet de création réussi est un projet bien préparé[25] :

Si le créateur a passé du temps pour étudier tous les aspects du projet, recueillir et analyser des informations utiles, il peut identifier des zones d'incertitudes et ainsi agir sur elles. La façon d'appréhender le degré de préparation d'un projet de création d'entreprise consiste à connaitre le nombre et la qualité des experts rencontrés. Ces experts détiennent des connaissances sur le projet développé (produit, marché ou technologie) et/ou sur les situations et processus de création d'entreprises. Ils travaillent dans des organismes comme les chambres de commerce, l'industrie, les chambres de métier et dans des structures spécialisées de conseil et de formation. Les experts sont également des acteurs de marché visé (client, fournisseurs, concurrent établis…) ou des organisations professionnelles comme des centres techniques industriels.

[24] MESSEGHEM, Karim. Sylvie, Samut. L'entrepreneuriat. Ed EMS, 2011, p.109.
[25] FAYOLLE, A. *Op,* cit, p.125.

### 3.2 Principales causes de défaillance des jeunes entreprises en création

Il faut distinguer les causes d'avortement des projets de création de celles qui peuvent entrainer la défaillance des jeunes entreprises.[26]

#### 3.2.1 Les causes principales d'avortement des projets de création d'entreprise

Les obstacles rencontrés par les jeunes créateurs et les différentes causes d'échec des projets de création d'entreprises peuvent se résumer comme suit :

- Personne n'est capable d'identifier tous les événements accidentels qui peuvent survenir lors de projet de création d'une entreprise. Ces événement peuvent affecter l'individu (accident, décès, etc.) et remettre en cause ses motivations et ces ressources (un équipier ou partenaire se retire, hostilité de l'environnement) ;
- Le projet peut être abandonné également parce que son initiateur vient de découvrir une opportunité qui lui apparait meilleure ou car il est incapable de trouver une idée rentable ou les moyens techniques, financiers et commerciaux nécessaires.

L'abandon est provoqué par la lassitude et le découragement.

#### 3.2.2 Les causes principales de défaillance des entreprises nouvellement créées

Les causes les plus déterminantes viennent d'une mauvaise connaissance ou appréciation du marché et de l'inexpérience de l'entrepreneur. Ces causes se présentent en deux catégories suivantes :

Dans la première catégorie apparaissent comme :

- Le potentiel du marché a été surestimé ;
- Le marché n'existe pas ou il est plus long à démarrer que prévu ;
- La difficulté des circuits de distribution ;
- Faible diversité de la clientèle et grand risque de dépendance.

Dans la deuxième catégorie des causes se trouvent comme :

- L'absence d'efforts commerciaux ;
- L'insuffisance de fonds propres ;
- Un manque d'aptitude ou de compétence du nouveau dirigeant.

Il nous semble que tout créateur potentiel devrait passer un peu de temps à essayer de bien comprendre les implications de son projet parce que les connaître, c'est déjà les contrôler un peu.

[26] FAYOLLE, A. *O*p, cit, p.127-128.

## Conclusion

L'entrepreneur constitue l'acteur fondamental de l'entrepreneuriat ; c'est un individu qui veut entreprendre, il doit posséder les caractéristiques appropriées. Ces caractéristiques sont liées à l'origine de l'entrepreneur, ses types et à son histoire.

L'entrepreneuriat est perçu comme un phénomène hétérogène, complexe et multidimensionnel. Il devient un moyen pour assurer la capacité d'innovation de l'entrepreneur et sa compétitivité.

La création d'entreprise est devenue aujourd'hui le mot d'ordre en matière de développement, c'est une succession de plusieurs étapes nécessitant souvent de prendre des décisions très importantes. Le choix du futur chef d'entreprise est parfois compliqué et l'œil avisé d'un professionnel est un atout considérable pour se lancer dans de bonnes conditions et être informé correctement sur les conséquences de chaque décision.

## Introduction

Depuis sa création et tout au long de sa vie, l'entreprise, au moment opportun, doit détenir des ressources nécessaires pour faire face à ses engagements et doit utiliser au mieux les moyens dont elle dispose. Pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes :

- Réalisation d'investissements matériels ;
- Achat de matières et fournitures ;
- Prévoir la rémunération de la main d'œuvre etc.

A cet effet, quelle que soit sa taille, l'entreprise doit disposer des ressources financières pour combler son déficit de trésorerie engendrée par le décalage de règlement des flux financiers.

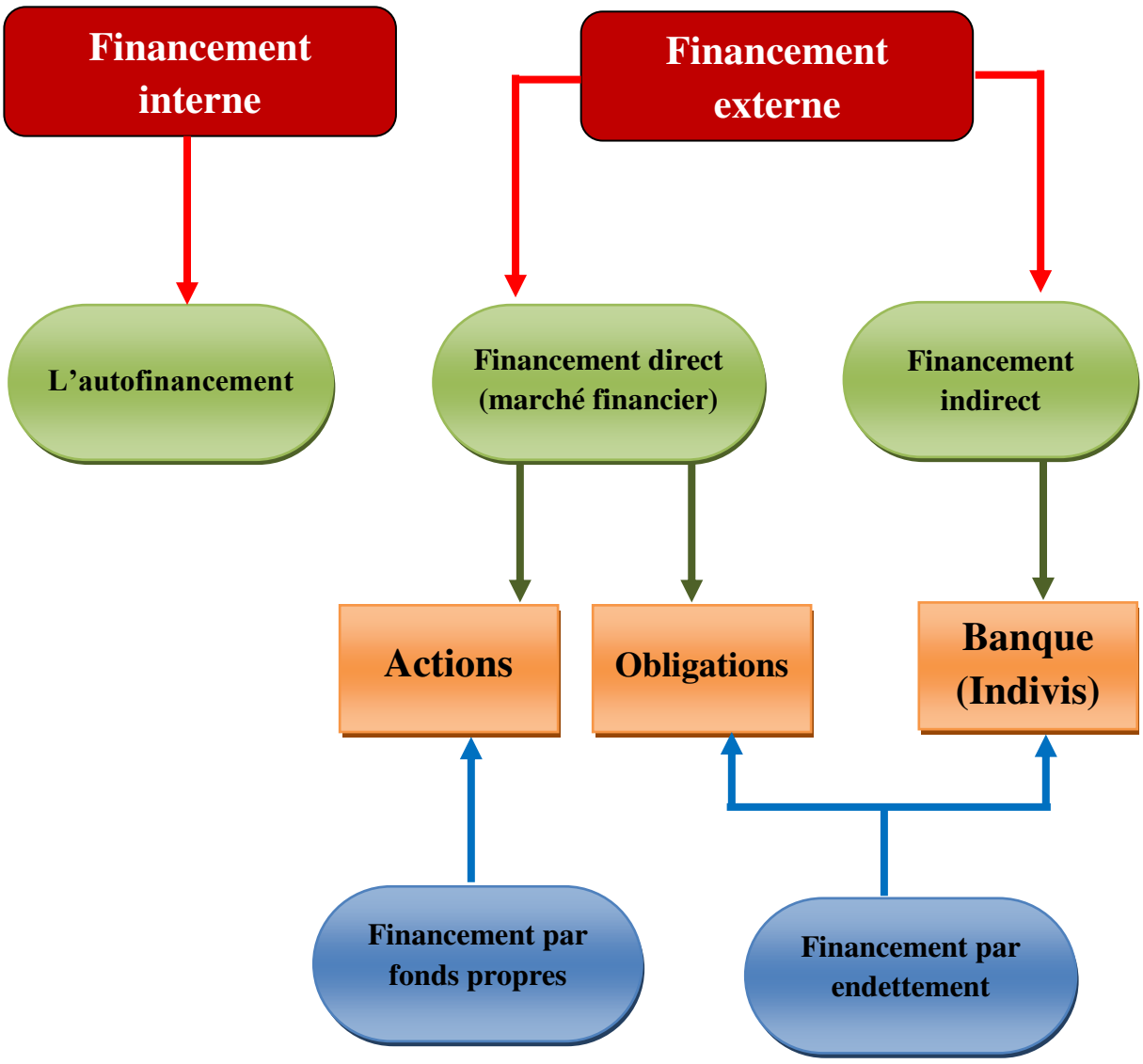
Pour faire face à ses besoins, l'entreprise a recours à deux principales sources de financement, ses ressources propres, mais aussi celles qui ne lui appartiennent pas (*ressources externes*).

## Section 1 : Les sources de financement des PME

Le financement peut être défini comme le moyen qui permet aux PME de disposer des ressources qui lui sont nécessaires sur le plan pécuniaire. Ce financement conditionne la survie de la PME.

Les ressources de financement des PME sont les mêmes que celles des grandes entreprises : les ressources internes dont les entreprises disposent et les ressources externes auxquelles les entreprises font appel.

**Figure N°3** : **Schéma représentant les différents modes de financement**




**Source :** conception personnelle à partir des informations de l'ouvrage, Pierre, Vernimmen. Finance d'entreprise.14éme Ed, Dalloz, 2015.

### 1.1 Financement interne

Le mode de financement le plus simple pour l'entreprise semble être l'utilisation de ses propres ressources liées aux profits antérieurs et à l'épargne qui s'en est dégagée. Comme l'entreprise ne se tourne pas vers l'extérieur pour financer ses investissements, on dit qu'il s'agit d'un financement interne et plus précisément d'autofinancement.

#### 1.1.1 L'autofinancement

C'est un principe financier assez répandu selon lequel une entreprise devrait assurer son développement c'est-à-dire en finançant l'investissement par ses résultats passés mis en réserves.

En d'autre terme, l'autofinancement permet à l'entreprise de financer elle-même son activité, et plus précisément ses investissements.

En comptabilité de l'entreprise, l'autofinancement se calcule en ajoutant les bénéfices (après impôts) aux dotations des amortissements et en soustrayant les dividendes distribués aux actionnaires.

**Autofinancement = CAF (capacité d'autofinancement) - dividendes**

##### 1.1.1.1 Les Avantages et inconvénients de l'autofinancement

Comme toute source de financement, l'autofinancement présente des avantages et des inconvénients.

**A. Les avantages de l'autofinancement**

L'autofinancement présente certains avantages[1] :

- Sur le plan stratégique : l'autofinancement confère à l'entreprise un degré de liberté en matière de choix d'investissements.
- Sur le plan financier : l'autofinancement constitue un facteur d'indépendance financière appréciable, c'est-à-dire son coût financier est nul et elle ne rend pas dépendante d'un tiers. Il est donc très intéressant pour l'entreprise de s'autofinancer car le coût de l'investissement est moindre et joue positivement sur la rentabilité en réduisant le poids des charges financières.

**B. Les inconvénients de l'autofinancement**

- L'autofinancement n'apporte aucun allégement fiscal pour l'entreprise. Il n'est pas, par ailleurs, satisfaisant pour l'entrepreneur ou les associés puisque ces derniers verront leur bénéfice diminuer et risquant de ne percevoir aucun dividende[2].

[1]BOLUSSET, Carole. L'investissement. Ed Bréal. 2007, p.50-51.
[2] SERLOOTEN, Patri. Fiscalité de financement des entreprises. Ed, economica, 1994, p.90.

- En réinvestissant ses bénéfices, l'entreprise est obligée de ne pas distribuer de dividendes entrainant des conflits d'agence entre actionnaires et dirigeants.
- Il n'est pas bon qu'une entreprise soit ainsi coupée des marchés financiers, que la mobilité du capital soit réduite et qu'elle soit obligée de recourir à des investissements dans des secteurs peu rentables.

L'autofinancement est insuffisant pour couvrir tous les besoins de financement de l'entreprise. Celle-ci peut donc être conduite à chercher d'autres sources de financement, On parle alors de financement externe.

**1.2 Le financement externe (direct et indirect)**

Si les entreprises (PME) ne peuvent ou ne veulent pas faire appel au financement interne, elles doivent trouver des capitaux pour financer leurs investissements. Elles vont emprunter ou bien émettre des titres financiers (action et obligation). Ce financement externe peut être, soit indirect (les entreprises passent par des intermédiaires, les banque par exemple, pour emprunter les capitaux nécessaires), soit direct (les entreprises s'adressant directement aux marchés financiers).

**1.2.1 Le financement indirect « *les emprunts bancaires* »**

Une possibilité simple pour l'entreprise de trouver à l'extérieur les capitaux indispensables à l'investissement et de recourir à l'emprunt bancaire. C'est d'ailleurs la solution la plus couramment utilisée par les PME. Il s'agit d'un financement indirect intermédiaire car la banque joue le rôle d'intermédiaire entre les préteurs (épargnants, ménages ou entreprises) et les emprunteurs (entreprise à besoin de financement).

Les banques peuvent proposer à l'entreprise plusieurs solutions de financement de leurs investissements, dont :

**1.2.1.1 Les crédits à moyen terme**

Les crédits à moyen termes ou crédits d'équipement sont d'une durée allant de deux(02) ans à sept(07) ans. Ils sont destinés à financer l'outil de production d'une PME ou l'outil de travail de certains professionnels tels que les médecins, les avocats ou les pharmaciens.

Le montant du crédit à moyen terme accordé par une banque ne dépasse pas 70% du coût de l'équipement ; le reste, appelé apport personnel, est financé soit par les fonds propres de l'entreprise soit par un autre établissement.[1]

[1]OUSSAID, Aziz. *Op,* cit, p.62.

#### 1.2.1.2 Les crédits à long terme

Les crédits à long terme sont d'une durée allant de sept(7) à vingt(20) et sont destinés à financer les investissements des entreprises.

Ces crédits sont généralement accordés par une banque en concours avec un établissement spécialisé et leurs montants couvrent jusqu'à 80 pourcent du montant de l'investissement.[1]

Cependant, si l'entreprise ne satisfait pas aux exigences de la banque ou si celle-ci ne peut financer l'intégralité de ce qu'elle souhaite ou bien encore si les taux d'intérêt exigés mettent en danger la rentabilité de l'investissement, l'entreprise pourra alors se diriger vers un autre type de financement externe : le financement direct sur les marchés financiers.

### 1.2.2 Le financement direct : le recours aux marchés financiers

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

#### 1.2.2.1 L'émission d'action : l'augmentation de capital

Par cette opération, l'entreprise accroit cette composante essentielle des capitaux propres qu'est le capital social. Elle peut se traduire par un apport d'argent ou, au contraire, correspondre à une simple régularisation comptable sans mouvement de fonds[2].

L'augmentation du capital peut se faire par apport nouveau en numéraire ou en nature, par incorporation de réserves ou par compensation de dettes.

**A. Augmentation du capital émis par apport nouveau**

- Cette augmentation peut être en numéraire. Son objectif est d'émettre des actions nouvelles contre espèces. Ce type d'émission assure la modalité la plus courante d'une augmentation de capital.
- L'augmentation du capital peut être aussi en nature, c'est-à-dire par l'apport d'actif (en particulier immobilisés), pouvant être rémunéré par des actions nouvelles émises par l'entreprise au profit des apporteurs.

**B. Augmentation du capital émis par incorporation de réserve au capital émis**

L'augmentation du capital par incorporation de réserve n'apporte aucune ressource nouvelle à l'entreprise. Ce genre d'opération ne constitue pas un moyen de financement.

---

[1] OUSSAID, Aziz. *Op*, cit. p.62.

[2] GILLET, R. J-P, Jobard. P, Navatte. P, Raimbourg. Finance : finance d'entreprise, finance de marché, diagnostic financier. 2eme ed Dalloz. 2003, p.177.

Les effets attendus sont d'abord comptables ; le compte de « réserve » est réduit et le compte « *capital émis* » est augmenté d'un montant équivalent.

Cette opération entraine la modification de la composition des fonds propres et non leur total.

**C. L'augmentation du capital par conversion de dettes**

Comme l'incorporation de réserves, l'augmentation du capital par conversion de dettes semble n'avoir aucune incidence sur le financement de l'entreprise. Il suffit de virer en capitaux propres des montants qui étaient auparavant dans des comptes de dettes.

**1.2.2.2 L'émission d'obligation : l'accroissement de l'endettement**

L'émission d'obligation correspond pour une entreprise au recours à l'emprunt obligataire qui peut être défini comme « *Un emprunt contracté par une société qui fait appel à de nombreux préteurs (appelés obligataires ou souscripteurs). Les souscripteurs reçoivent, en contrepartie des sommes prêtées, des titres appelés obligations*»[1]

L'émission d'obligations correspond donc à un endettement à long terme pour l'entreprise donc elle diffère par conséquent radicalement de l'émission d'action : il s'agit ici d'être redevable a de nouveau créanciers et non pas d'ouvrir son capital a de nouveau propriétaires ; une action est un titre de propriété de l'entreprise, par contre, une obligation est un titre de dette ou de créance qui peut être émise soit par les Etats ou les entreprises ou encore par des organismes publics. L'obligation est achetée par les investisseurs en échange de promesse de paiement futur. L'emprunteur est celui qui émet l'obligation (l'émetteur) ; le préteur est celui qui détient l'obligation, il est appelé obligataire.

Au final, l'entreprise dispose d'une panoplie de sources de financement lui permettant de faire face à ses besoins permanents de capitaux, toutefois les PME disposent des mêmes sources de financement. Une différence se présente au niveau de comportement financier entre les grandes entreprises et les PME, une large littérature s'est développée au cours de cette problématique de logique et comportement financier des PME que nous allons essayer d'illustrer dans la section qui suit.

[1] OGIEN, Dov. Pratique des marchés financiers. 2eme Ed, Dunod, Paris, 2007, p.141.

## Section2 : Logique et comportement financier des PME

Les PME obéissent à une logique financière divergente de celle des grandes entreprises et leur comportement financier est spécifique ; un comportement influencé par les caractéristiques de ce type d'entreprise et du propriétaire-dirigeant.

### 2.1 La PME dans la théorie financière

Le peu de travaux de recherche abordant la finance des PME affirment que la théorie financière ne peut être adaptée dans le contexte de la PME et ne peuvent expliquer le comportement financier de ce type d'entreprise. Néanmoins, les théories modernes avec leur apport, expliquent certains éléments et comportements des PME. Il existe aux moins trois théories spécifiques et plus adaptées aux petites et moyennes entreprises.

#### 2.1.1 Théorie financière standard pour les PME

Les théories financières classiques, dites standard tels que les modèles de Sharpe, Miller et Modigliani sont conçues essentiellement pour les grandes entreprises et leur application dans le contexte des PME sont limitées.

Selon ; Belletante, Levretto, et Parnaque, l'application de la théorie financière standard dans le contexte des PME présente les limites suivantes :[1]

- L'accès des PME au financement est plus difficile que celui des grandes entreprises ;
- Les hypothèses de la théorie financière classique à savoir la perfection des marchés, l'absence d'asymétrie de l'information et l'absence des coûts de faillite et de transaction ne cadrent pas avec la réalité des PME qui activent dans un contexte imparfait.

En résumé, les auteurs affirment que la théorie financière standard n'explique pas la structure financière des PME. D'après, Bernard, Levretto, Parnaque, « *Quel que soit l'intérêt des chercheurs à expliquer la théorie standard, le problème majeur reste celui de l'opérationnalisation et la vérification empirique.* »

#### 2.1.2 L'apport de la théorie moderne

La théorie financière moderne est venue compléter les lacunes (manque) de la théorie standard critiquée par de nombreux auteurs. Plusieurs éléments négligés par la théorie standard (classique) sont intégrés pour donner naissance à d'autres théories dites modernes.

##### 2.1.2.1 Asymétrie d'information et coût d'agence des PME

Selon Belletante et Levretto, la théorie d'agence et la théorie de l'asymétrie de l'information peuvent être appliquées dans le contexte de la PME puisqu'elles mettent en évidence la divergence d'intérêt des propriétaires-dirigeants et de leurs partenaires et

[1] BELLETANTE, B. N, Levretto. B, Paranque. Diversité économique et mode de financement des PME. Ed le harmattan. 2001, p.174-175-181.

supposent l'existence d'une forte asymétrie de l'information. Par ailleurs, le test effectué par Landstrom sur 207 PME suédoises montre que *« la théorie de l'agence ne semble pas pouvoir donner une explication satisfaisante de la nature des relations entre investisseurs et le propriétaire-dirigeant, et par conséquent, ne permet pas d'expliquer la structure financière adoptée par les PME»*.[1]

#### 2.1.2.2 Theories des compromis (*Static Trade of Theory*)

La théorie des compromis s'inscrit dans l'approche fondée sur la réalisation d'un compromis (arbitrage) entre les avantages fiscaux et les coûts liés à l'endettement, autrement dit les coûts de faillite.

L'application de cette théorie aux petites et moyennes entreprises est réfutée par certains auteurs comme Pettit et Singer(1985), ils soulignent que cette approche fiscale est loin d'être appliquée aux PME parce que celles-ci sont moins susceptibles d'être profitables (rentables) et donc d'utiliser la dette afin de bénéficier d'un avantage fiscal.[2]

Les théories financières modernes fournissent les explications de certains facteurs et influencent la structure financière des PME, mais elles sont insuffisantes pour expliquer le comportement financier de ce type d'entreprise et de leurs propriétaires-dirigeants.

### 2.1.3 Les théories financières spécifiques aux PME

Au-delà de la théorie financière classique, certains développements telles que la théorie du choix managériale, la théorie du cycle de vie de l'entreprise ou encore la théorie de l'ordre hiérarchique (*pecking order theory-pot*) permettent d'expliquer le choix de la structure de financement des entreprises en général et des PME en particulier.

#### 2.1.3.1 La théorie de choix managériale

La théorie managériale est sans doute, la mieux adaptée aux PME. Cette théorie montre le rôle des entrepreneurs dans la détermination de la structure de financement.

Barton et Matthews(1989) ont avancé des propositions de recherche quant aux choix de la structure de financement des PME dans un contexte de décision stratégique, à savoir : la propension des dirigeants à accepter un haut niveau de risque, ses objectifs, ses désirs et préférences financières.[3]

Cette théorie met en évidence le rôle crucial du propriétaire-dirigeant qui est un aspect négligé par la théorie financière standard (classique).

---

[1] JOSE, St-Pierre. Gestion financière des PME : théorie et pratique. 2éme Ed, (en ligne). 1999, p.91. Format PDF. (Consulté le 07/05/2018)

[2] ADAIR, Philippe. Théorie du compromis versus théorie du financement hiérarchique : une analyse sur un panel de PME non cotée. 12eme congrès international francophone en entrepreneurial et PME, oct. 2014, Agadir, MAROC. P.3 (consulté le 06/05/2018).

[3] JOSE, St-Pierre. *Op,* cit. 1999

#### 2.1.3.2 La théorie de cycle de vie de l'entreprise

La théorie de cycle de vie stipule que l'entreprise suit un processus de développement bien déterminé : lancement- croissance- maturité et déclin.

Selon Berger et Udell (1998), la théorie de cycle de vie est mieux adaptée pour comprendre la structure financière des PME, puisqu'elle prend en compte leur diversité qui détermine la nature des besoins financiers, la disponibilité des ressources ainsi que le coût des capitaux.[1]

Cette théorie montre l'apparition de certaines sources de financement lorsque la taille de l'entreprise augmente, mais aussi la disparition d'autres sources plus informelles et qui sont spécifiques aux PME.

#### 2.1.3.3 La théorie de l'ordre hiérarchique (pecking order theory-pot)

La théorie de l'ordre hiérarchique ou pecking order theory ( pot), initiée par Mayers et Majluf (1984), stipule que le choix de financement étant principalement déterminé par le niveau d'asymétrie d'information. Les dirigeants adoptent une politique financière qui vise à minimiser les coûts associés à cette asymétrie et ils préfèrent le financement interne au financement externe[2], selon l'ordre suivant : l'autofinancement, l'endettement puis l'augmentation de capital.

Cette théorie semble mieux traduire la réalité des PME et des propriétaires-dirigeants du fait de la difficulté et des coûts d'accès aux marchés financiers, du désir d'autonomie et d'indépendance financière, ainsi que de l'attitude du propriétaire-dirigeant face au risque.

A cet effet, les développements théoriques récents nous offrent plusieurs approches pertinentes pour analyser les structures du financement des PME et voir leur influence sur la valeur, le risque et la survie des entreprises.

### 2.2 Les PME et les décisions financières

Les décisions financières sont les plus importantes décisions que prennent les entreprises. Ces décisions ont principalement un rôle de contrôle et d'accompagnement et permettent une meilleure allocation des ressources et de création de valeur pour l'entreprise.

Les décisions financières d'une entreprise peuvent être divisées, selon l'horizon temporel, en deux catégories : des décisions à court terme, relatives à la gestion du fonds de roulement, de la caisse et des dettes d'exploitations ; des décisions à long terme, relatives à l'investissement au financement et à la distribution de dividendes. Ces dernières sont des

[1] JOSE, St-Pierre. *O*p cit. 1999.
[2] ADAIR, Philippe. *O*p, cit. 2014, P.5.

décisions stratégiques pouvant modifier la structure financière de l'entreprise et son orientation.

### 2.2.1 Décisions d'investissements dans le contexte des PME

L'investissement est au cœur des décisions des entreprises car il engage l'entreprise dans le long et moyen terme. Au sens large, l'investissement se définit comme étant « *toute dépense qui conduit à l'acquisition ou à la constitution d'un actif en vue de créer de la valeur* ».[1]

L'investissement se décompose en plusieurs types à savoir : l'investissement matériel et l'investissement immatériel.

#### 2.2.1.1 L'investissement matériel

Il correspond à la création ou à l'acquisition des biens de production durables. On distingue 3 formes :

- **L'investissement de remplacement :** Il constitue le remplacement des actifs usés ou obsolètes, Il ne fera en fait qu'acheter des biens de production identiques à ceux qu'elle possédait déjà.
- **L'investissement de productivité :** Il consiste à augmenter la productivité de l'entreprise en réduisant les coûts ; Il s'agit par exemple d'acheter une nouvelle machine plus performante, d'intégrer des progrès techniques lui permettant de produire plus vite et mieux.
- **L'investissement de capacité :** Si l'entrepreneur cherche simplement à augmenter son volume de production, on dira qu'il réalise un investissement de capacité. L'achat de nouvelles machines lui permettra de produire tout simplement plus.

#### 2.2.1.2 L'investissement immatériel

On pourrait définir l'investissement immatériel comme toute dépense destinée à produire des effets pendant plus d'un an ; et ne se concrétisant pas sous forme d'un bien physique. Ce sont des dépenses des entreprises orientées vers des buts nouveaux, donc comprenant un certain risque. Elles peuvent viser à produire plus, mieux ou différemment ou bien viser à acquérir de nouvelles connaissances, par exemple : la recherche-développement (R-D), l'achat de brevets, la formation, l'achat de logiciels et enfin la publicité-marketing. [2]

La prise de décision d'investissement est un long processus d'analyse et nécessite une réflexion, les grandes entreprises utilisent différentes techniques pour leurs choix

[1] CHARREAUX, Gérard. Finance d'entreprise. 2eme ed, EMS, 2000, p.28.
[2] BOLUSSET, Carole. *Op,* cit, p, 16.

d'investissement .Dans le contexte des PME, cette décision s'appuie généralement sur deux points essentiels : l'anticipation de l'entrepreneur et l'importance du coût d'investissement.

### 2.2.2 Décision de distribution de dividendes

Les dividendes constituent le principal élément de la politique de distribution que l'entreprise met en œuvre pour satisfaire ses actionnaires. Ce n'est toutefois pas le seul, Les sociétés disposent de plusieurs autres moyens pour permettre à leurs actionnaires de bénéficier d'avantages monétaires ou non monétaires à savoir : la distribution en numéraires ou en nature ou bien en action.

Les entreprises peuvent utiliser les dividendes pour l'achat de leurs actions comme la fait l'entreprise Boeing en 1976, a dépensé 718 millions d'euros pour racheter ces propres actions. Les fonds utilisés lors de cette opération de rachat ont été redistribués aux actionnaires.[1]

Les petites et moyennes entreprises ne distribuent que rarement des dividendes de fait que ces entreprises soient le plus souvent dirigées par leur propriétaire.

### 2.2.3 Décision de financement

La décision de financement reçoit 2 types majeurs de décisions à savoir[2] :

Le choix de la structure de financement : c'est-à-dire de la répartition entre les capitaux apportés par les actionnaires et les créanciers financiers. Cette décision influence de façon déterminante le niveau de risque supporté par les actionnaires : une augmentation de l'endettement accroit le risque pour ces derniers.

Le choix entre le financement interne et externe : détermine le partage de la valeur du risque entre actionnaires et créanciers ainsi que le contrôle de l'entreprise.

Dans le cas des PME, cette décision est influencée par plusieurs facteurs tels que la capacité financière, l'accès aux financements et les objectifs de l'entrepreneur.

[1] DAMODARAN, A. Finance d'entreprise, théorie et pratique. Ed de Boeck, 2004, p.934.
[2] CHARREAUX, Gérard. *Op*, cit, p.26.

## Section 03 : Le financement des PME en Algérie par les dispositifs d'aide à la création et au de développement

Ayant compris le rôle que peuvent jouer les petites et moyennes entreprises dans l'absorption du chômage et la création de la richesse, l'Etat algérien a engagé des politiques en faveur de ces entreprises en créant des institutions de soutien à la création et au développement des PME.

Ces agences sont censées apporter un appui important en termes d'accompagnement des promoteurs et de formalisation de leur activité. Il s'agit de l'ANDI, l'ANSEJ, CNAC et de l'ANGEM.

### 3.1 Agence ANDI

L'agence nationale de développement de l'investissement a été créée sous forme d'un guichet unique décentralisé par l'ordonnance n°1-03 du 20/08/2001 relative au développement de l'investissement. Le but principal de l'ANDI est la simplification des procédures et des formalités pour la création des entreprises et pour la réalisation de projets.

L'ANDI est chargé des missions suivantes[1] :

- L'enregistrement des investissements ;
- La promotion des investissements en Algérie et à l'étranger ;
- La promotion des opportunités et potentialités territoriales ;
- La facilitation de la pratique des affaires, du suivi de la constitution des sociétés et de la réalisation des projets ;
- L'assistance, l'aide et l'accompagnement des investisseurs
- L'information et la sensibilisation des milieux d'affaires
- La qualification des projets, leur évaluation et l'établissement de la convention d'investissement.

### 3.2 L'agence nationale pour le soutien à l'emploi des jeunes (*ANSEJ*)

l'ANSEJ a été Crée en 1996, c'est le dispositif le plus important en Algérie et le plus sollicité. c'est un organisme doté d'une personnalité morale et d'une autonomie financière destinée au soutien et à l'emploi des jeunes chômeurs âgés entre 19 et 35 ans (quand le projet génère plus de 03 poste d'emplois y compris celui de gérant, l'âge limite pourra être porté à 40ans) en leur offrant des avantages fiscaux et financiers pour la création d'emplois.

[1] Www. Andi. dz.

Les principales missions de l'ANSEJ sont :[1]

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

Le mode de financement de l'ANSEJ est de deux formes : financement triangulaire (prêt ANSEJ/apport personnel/ prêt bancaire) et financement mixte (apport personnel/ prêt ANSEJ) pour des projets d'investissement (création ou extension d'entreprise) ne dépassant pas dix (10) million de Dinars. Le prêt ANSEJ est à long terme et sans intérêts, le montant de l'apport personnel varie en fonction du montant du projet.

**Les tableaux ci-après résument les deux formes de financement de l'ANSEJ :**

**Tableau N°10 : Le financement triangulaire**

| Montant de l'investissement | Prêt non rémunéré (ANSEJ) | Apport personnel | Crédit bancaire |
|---|---|---|---|
| Jusqu'à 5.000.000DA | 29% | 1% | 70% |
| De 5.000.000DA à 10.000.000 DA | 28% | 2% | 70% |

**Source :** conception personnelle à partir des informations du site officiel de l'ANSEJ (www.ansej.org.dz).

**Tableau N°11 : Le financement mixte**

| Montant de l'investissement | Prêt non rémunéré (ANSEJ) | Apport personnel |
|---|---|---|
| **Jusqu'à 5.000.000DA** | 29% | 71% |
| **De 5.000.001 DA à 10.000.000 DA** | 28% | 72% |

**Source :** conception personnel à partir des informations du site officiel de l'ANSEJ (www.ansej.org.dz).

L'ANSEJ reste l'organisme le plus sollicité par les algériens : Ce dispositif a financé 367980 projets (création et extension) au 31/12/2016 ce qui a permis la création de 878264 postes d'emplois.

[1] Www. Ansej.org.dz.

**Les projets fiancés par secteur d'activités sont présentés dans le tableau ci-dessous :**

**Tableau N°12** : projets financés par secteur d'activité (cumul au 31/12/2016)**.**

| Secteur d'activité | Projets financés | % | Emploi au démarrage | Montant d'investissement (million de DA) |
|---|---|---|---|---|
| **Services** | 105754 | 28,7 | 245959 | 338511,31 |
| **Transport marchandise** | 56530 | 15,4 | 96237 | 145557,15 |
| **Agriculture** | 53488 | 14,5 | 126478 | 193249,46 |
| **Artisanat** | 42621 | 11,6 | 125520 | 109526,1 |
| **BTPH** | 32284 | 8,8 | 94457 | 127727,7 |
| **Industrie** | 24547 | 6,7 | 71442 | 111185,15 |
| **Transport Voyageurs** | 18985 | 5,2 | 43679 | 46624,69 |
| **Transport Frigorifique** | 13385 | 3,6 | 24132 | 33760,56 |
| **Professions libérales** | 9456 | 2,6 | 21330 | 22214,71 |
| **Maintenance** | 9359 | 2,5 | 21474 | 23650,77 |
| **Pèche** | 1127 | 0,3 | 5536 | 7467,97 |
| **Hydraulique** | 544 | 0,1 | 2020 | 3190,80 |
| **Total** | **367980** | **100** | **878264** | **1156666,45** |

**Source** : bulletins d'informations statistiques de ministères d'industrie et de mines N° 30, édition mai 2017.

### 3.3 L'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM)

L'agence nationale de gestion de micro crédit est créée en 2004 par le décret exécutif N°0414 du 22/01/2004. Elle vise toute personne âgée plus de 18 ans souhaitant développer une activité par l'achat de matières première ou par l'acquisition de petits équipements et de matière. L'ANGEM finance la création et l'exploitation des petites entreprises avec deux programmes différents pouvant résumer dans le tableau ci-dessous

**Tableau N°13 : Les différents programmes de financement proposés par l'ANGEM**

| Programme de l'ANGEM | Montant | Type de financement | Crédit bancaire | Apport personnel | PNR ANGEM |
|---|---|---|---|---|---|
| **Acquisition de petits matériels et MP de démarrage** | 1.000.000DA | Triangulaire | 70% | 05%<br>03% pour les régions du Sud | 25%<br>27% pour les régions du Sud |
| **L'achat de MP** | 100.000 DA<br>250.000 DA pour les régions du Sud | Mixte | Néant | 10% | 90% |

**Source** : conception personnelle à partir des informations du site officiel de l'ANGEM www.angem.dz

Le mode de financement de l'ANGEM est triangulaire. Il est destiné au financement de l'acquisition de petits matériels et matières premières pour le démarrage. Le nombre de femmes qui ont bénéficié de ces crédits est plus élevé par rapport aux hommes comme le montre le tableau ci-dessous :

**Tableau N°14 : Crédits octroyés par genre (31/03/2018).**

| Genre | Nombre | Part(%) |
|---|---|---|
| **Femme** | 525 386 | 62,98% |
| **Homme** | 308 884 | 37,02% |
| **Total** | **834 270** | **100%** |

**Source :** www. Angem.dz

Les activités financées par le dispositif ANGEM sont multiples.

**Tableau N°15 Crédits octroyés par secteur d'activités (cumul au 31/03/2018)**

| Secteur d'activités | Nombre de prêts octroyés | Part (%) |
|---|---|---|
| **Agriculture** | 116 047 | 13,91 |
| **TPI** | 325 762 | 39,05 |
| **BTP** | 70 988 | 8,51 |
| **Services** | 170 873 | 20,48 |
| **Artisanat** | 146 305 | 17,54 |
| **Commerce** | 3 497 | 0,42 |
| **Pèche** | 798 | 0,10 |
| **Total** | 834 270 | 100,00 |

**Source** : www.angem.dz.

## Conclusion

Au terme de ce chapitre, nous pouvons affirmer que les petites et moyennes entreprises disposent de diverses sources de financement à savoir le financement interne et/ou externe leur permettant de faire face à leurs besoins.

Un certain nombre de théories telles que la théorie managériale, la théorie d'ordre hiérarchique et la théorie de cycle de vie se sont intéressées à éclairer la problématique de financement et à analyser le comportement financière des PME ainsi que la prise de décision financière dans ces entreprises.

Les structures financières en Algérie sont des agences chargées de l'exécution des politiques publiques d'aide et de soutien à la création et au développement des entreprises de petites et moyennes dimensions à savoir : l'ANDI, l'ANSEJ, l'ANGEM et la CNAC ( la caisse nationale d'assurance chômage est parmi les dispositifs d'aide celui que nous allons développer dans notre cas empirique).

# Chapitre IV la contribution du dispositif CNAC dans la création et le financement des PME

## Introduction

Face à l'aggravation du chômage, des programmes de lutte contre le chômage ont été mis en œuvre pour améliorer le fonctionnement du marché du travail. Toutes sortes de mécanismes d'accès à l'emploi différent l'un de l'autre, par rapport à leurs origines de création et leurs degrés d'efficacité.

Les programmes d'investissements pour la relance de l'emploi sont plus que nécessaires notamment à travers les dispositifs de soutien à la création d'activités dans le cadre de la petite et moyenne entreprise et aussi le développement du secteur privé sur tous les plans économiques.

Dans cette perspective, le pouvoir public a fait bénéficier les chômeurs par la mise en place d'un dispositif qui est devenu opérationnel depuis le 01 janvier 2004, c'est le dispositif de soutien aux chômeurs promoteur (CNAC) dont l'âge se situe entre 35 ans et 50 ans.

## Section1 : Présentation de l'organisme d'accueil « C.N.A.C »

La création de l'entreprise est un instrument de développement économique qui permet en outre la création de la richesses, de l'amélioration de la croissance locale et nationale, de lutter contre le chômage… pour ce dernier le gouvernement algérien a décidé de mettre en place plusieurs dispositifs de réinsertion professionnelle à savoir le dispositif CNAC( caisse nationale d'assurance chômage ) qui permet de prendre en charge tous les salariés ayant perdu leurs postes d'emplois involontairement pour des raisons économiques.

### 1.1 Historique

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

#### 1.1.1 L'indemnisation du chômage

L'indemnisation du chômage est la première mission de CNAC dès sa création en 1994, par la mise en application du régime juridique d'indemnisation du chômage (N°94-11 du 26 mai 1994) au profit des travailleurs salariés ayant perdu involontairement leurs emplois pour des motifs économiques, d'après les statistiques parmi les 189.830 allocataires pris en charge, 176.769 (soit 94 pourcent du total des allocataires admis) ont épuisé leur droit à la fin de 2006. La plus grande partie des entrées à l'assurance chômage s'étant produite entre 1996 et 1999, période de mise en œuvre intensive des mesures prévues par le PAS( plan d'ajustement structurel).

#### 1.1.2 Mesures actives

A partir de 1998 et jusqu'en 2004, la CNAC met en œuvre les mesures actives destinées à la réinsertion des chômeurs allocataires à savoir l'aide à la recherche d'emploi et l'aide au travail indépendant par un personnel spécialement recruté et formé**-** Les conseillers animateurs-et dans des centres dotés d'infrastructures et d'équipement également destinés à cette fin.

#### 1.1.3 L'aide à la création d'activité pour les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 50

Dans le cadre du plan de soutien à la croissance économique (PSCE) et la lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC s'est employée en priorité à la mise en œuvre du décret

exécutif N° 04-02 du 3 janvier 2004 modifié et complété par le décret exécutif N°106158 du 20 juin 2010 fixant les conditions et les niveaux d'aides accordées aux chômeurs promoteurs, âgés de 30 à 50.

### 1.2 Les missions de la CNAC

La CNAC présente les missions suivantes :

#### 1.2.1 L'assurance chômage

Sitôt réduit à la situation de chômeur pour cause économique, le premier besoin de chacun consiste à retrouver un statut et à s'assurer un revenu. Répondre à ce besoin immédiat et primordial, c'est le premier métier et en quelque sorte la raison d'être de la CNAC.

#### 1.2.2 La formation reconversion

Pour dépasser le seul rôle de gestionnaire passif des prestations et améliorer l'employabilité, c'est-à-dire les chances de retrouver un emploi, de ses allocataires, la CNAC, en association avec les institutions nationales chargées de la formation professionnelle, leur fournit l'occasion et les moyens de :

- Améliorer leurs qualifications professionnelles en vue de les aider à se réinsérer dans le marché du travail ;
- Développer des formations bien ciblées et porteuses avec un contenu et une pédagogie adaptés à leur pré requis professionnels ;

#### 1.2.3 Les centres de recherches d'emploi

Les centre de recherches d'emploi (CRE ) sont des structures de la CNAC qui permettent aux personnes désirant retrouver un emploi salarié de bénéficier d'une méthode de soutien et de recherche de groupe basée sur les techniques modernes d'aide au retour à l'emploi.

Cette méthode a pour but de rendre le chercheur d'emploi autonome dans sa démarche de réinsertion professionnelle dans le marché du travail avec plus de confiance en soi, afin de valoriser d'avantage ses aptitudes dans ce marché en maitrisant mieux les données qui en découlent.

### 1.2.4 Les centres d'aide au travail indépendant(CATI)

Cette démarche est centrée sur la personne intéressée par l'entrepreneuriat, sur ses ambitions, ses capacités, ses forces et ses faiblesses. C'est le futur entrepreneur qui nourrit son projet, depuis l'identification de l'opportunité jusqu'à l'exploitation.

### 1.2.5 L'aide aux entreprises en difficulté (AED)

Prévue dans le dispositif législatif d'assurance chômage, l'aide aux entreprises en difficulté (AED) a été lancée par décision du conseil d'administration de la CNAC en juillet 2000 et bénéficie du soutien des autorités publiques et des institutions financières.

### 1.2.6 Dispositif de soutien à la création et à l'extension d'activité

Les projets d'investissement sont initiés par les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 50 ans dans le cadre du dispositif de soutien à la création et à l'extension d'activités.

#### 1.2.6.1 L'investissement en création

C'est la réalisation, entièrement nouvelle, d'une entité économique (entreprise, unité, atelier, etc.) donnant lieu à une activité de production de biens et services.

#### 1.2.6.2 L'investissement en extension

C'est l'augmentation des capacités de production de biens par l'acquisition de nouveaux équipements ou matériels pour répondre à la demande du marché. L'extension vise essentiellement les activités génératrices de richesse et d'emplois.

### 1.3 Les conditions d'accès au dispositif

- Etre âgée de 30 à 50 ans ;
- être de nationalité algérienne ;
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande d'aide ;
- Etre inscrit auprès des services de l'ANEM comme demandeur d'emploi ou être allocataire CNAC ;
- Jouir d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir – faire en rapport avec l'activité projetée ;
- Pouvoir mobiliser des capacités financière pour participer au financement du projet ;
- Ne pas avoir exercé une activité pour propre compte ;
- Ne pas avoir déjà bénéficié de mesure d'aide au titre de la création d'activité.

### 1.4 Les avantages consentis

Des aides et avantages sont accordés en phase « réalisation » de la micro-entreprise sont les suivants **:**

#### 1.4.1 Les avantages accordés par la banque

- Bonification du taux d'intérêt du crédit bancaire à 100% ;
- Différé de trois(03) années du remboursement du crédit bancaire.

La durée de remboursement du crédit bancaire ne saurait être inférieure à huit(08) années.

#### 1.4.2 Les avantages accordés par la CNAC

- Un prêt non rémunéré classique (sans intérêt) qui varie en fonction du montant global de l'investissement ; Le chômeur promoteur peut bénéficier, si nécessaire, du prêt non rémunéré (PNR) supplémentaire :

##### 1.4.2.1 Prêt non rémunéré (véhicule atelier)

Le PNR véhicule atelier appelé « PNR-VA » est une aide financière supplémentaire accordée sous forme de prêt non rémunéré supplémentaire, du montant de cinq cent mille dinars (500.000DA) remboursable, en vue de l'acquisition d'un véhicule atelier pour l'exercice des activités citées ci-après :

- Plomberie ;
- Electricité bâtiment,
- Chauffage ;
- Climatisation ;
- Vitrerie ;
- Peinture bâtiment ;
- Mécanique automobile.

Ce prêt est accordé exclusivement aux chômeurs promoteurs diplômés du système de formation professionnelle. Les modalités d'octroi du « PNR-VA » est matérialisé par l'établissement d'un document dénommé « notification d'octroi du PNR-VA ».

Le remboursement du « PNR-VA » est cumulé avec les échéances de remboursement du prêt non rémunéré classique, (échéance PNR classique+ échéance « PNR VA » = échéance unique.)

##### 1.4.2.2 Prêt non rémunéré « location » (PNR-LO)

Le PNR loyer appelé « *PNR-LO* » est une aide financière supplémentaire accordée aux chômeurs promoteurs sous forme de prêt non rémunéré supplémentaire, d'un

montant de cinq cent mille dinars (500.000DA), pour la prise en charge du loyer d'un local destiné à la création d'activité de production de biens et services.

Les activités non sédentaires et ambulantes sont exclues du bénéfice de cet avantage.

Les modalités d'octroi se fait par : Le chômeur promoteur doit :

- L'introduction d'une demande d'octroi de PNR-LO, signée ;
- Renseigner et remettre le document (CNAC-Notaire).

Ce document doit porter mention de la durée de deux (02) année de location minimum, pour le montant de 500.000DA. Il est établi dès réception de la notification d'accord bancaire.

Le remboursement du « *PNR-LO* » est cumulé avec les échéances de remboursement du prêt non rémunéré classique.

#### 1.4.2.3 Prêt non rémunéré « cabinet groupé » (PNR- CG)

Le « *PNR cabinet groupé* » est une aide accordée, si nécessaire aux diplômés de l'enseignement supérieur sous forme de prêt non rémunéré supplémentaire, d'un montant qui ne saurait dépasser un (01) million de dinars, pour la prise en charge du loyer du local destiné à la création de cabinet groupés.

Les domaines d'activité concernés par le cabinet groupé :

- Médical ;
- Auxiliaires de justice ;
- Expertise comptable ;
- Commissariat aux comptes ;
- Comptables agrées ;
- Bureaux d'études et de suivi relevant des secteurs de BTPH.
- Les modalités d'octroi de ce PNR est les suivantes :
- Introduire individuellement une demande d'octroi de « PNR-CG », signée par les chômeurs promoteurs concernés ;
- Renseigner et remettre le document (CNAC-Notaire).

Ce document doit porter mention de la durée de deux (02) années de location minimum, pour le montant de la location.il est établi des réceptions de la notification d'accord bancaire. Le remboursement du « *PNR-CG* » est cumulé avec les échéances de remboursement du prêt non rémunéré classique.

### 1.4.3 Les avantages fiscaux

Des aides et avantages sont accordés en phases "réalisation" et "exploitation" de la micro-entreprise :

- **Au titre de réalisation**
  - Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectives dans la création d'une activité industrielle ;
  - Exonération des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutifs de sociétés.
- **Au titre de l'exploitation**
  - Exonération de la taxe foncière sur les constructions des additions de constructions pour une période de trois (03) ans, six(06) ou dix (10) ans selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa mise en exploitation ;
  - Exonération totale de l'impôt forfaitaire unique (IFU), pour une période de trois (03) ans, six(06) ans ou dix (10) ans selon l'implantation du projet, à compter de sa date de mise en exploitation ;
  - Cette période est prorogée de deux(02) années lorsque les promoteurs d'investissements s'engagent à recruter au moins de trois (03) employés à durée indéterminée ;
  - Un abattement sur l'impôt Forfaitaire Unique à l'issue de la période d'exonération, pendant les trois(03) premières années d'imposition.

## 1.5 Le fonds de Caution Mutuelle de Garantie (FCMG)

La création du fonds de garantie placé sous la tutelle de monsieur le ministre du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale. Il a été créé pour conforter d'avantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des micros entreprises.

### 1.5.1 Définition de FCMG

Le FCMG assure les crédits consentis par les banques et les établissements financiers aux chômeurs promoteurs âgés de 30 à 50 ans. Cette assurance couvre les pertes subies par les banques du fait de l'insolvabilité des emprunteurs adhérents.

### 1.5.2 Les conditions d'accès au FCMG

- Tout établissement de crédit octroyant des prêts aux chômeurs promoteurs dans le cadre du dispositif 30à 50 ans.
- Tous chômeurs promoteurs âgés de 30 à 50 ans ayant obtenu une attestation d'éligibilité délivrée par la CNAC, et un accord de financement émanant des établissements de crédits.

### 1.5.3 Les modalités d'adhésion au FCMG

- **Les modalités consenties aux banques**
  - Octroyer des prêts aux chômeurs promoteurs dans le cadre du dispositif 30 à 50 ans ;
  - Payer une cotisation annuelle de 1% calculée sur l'encours des crédits octroyés.
- **les modalités consenties au chômeur promoteur**

Après avoir obtenu : l'attestation d'éligibilité délivrée par les services de la CNAC et l'accord de financement bancaire, il faut :

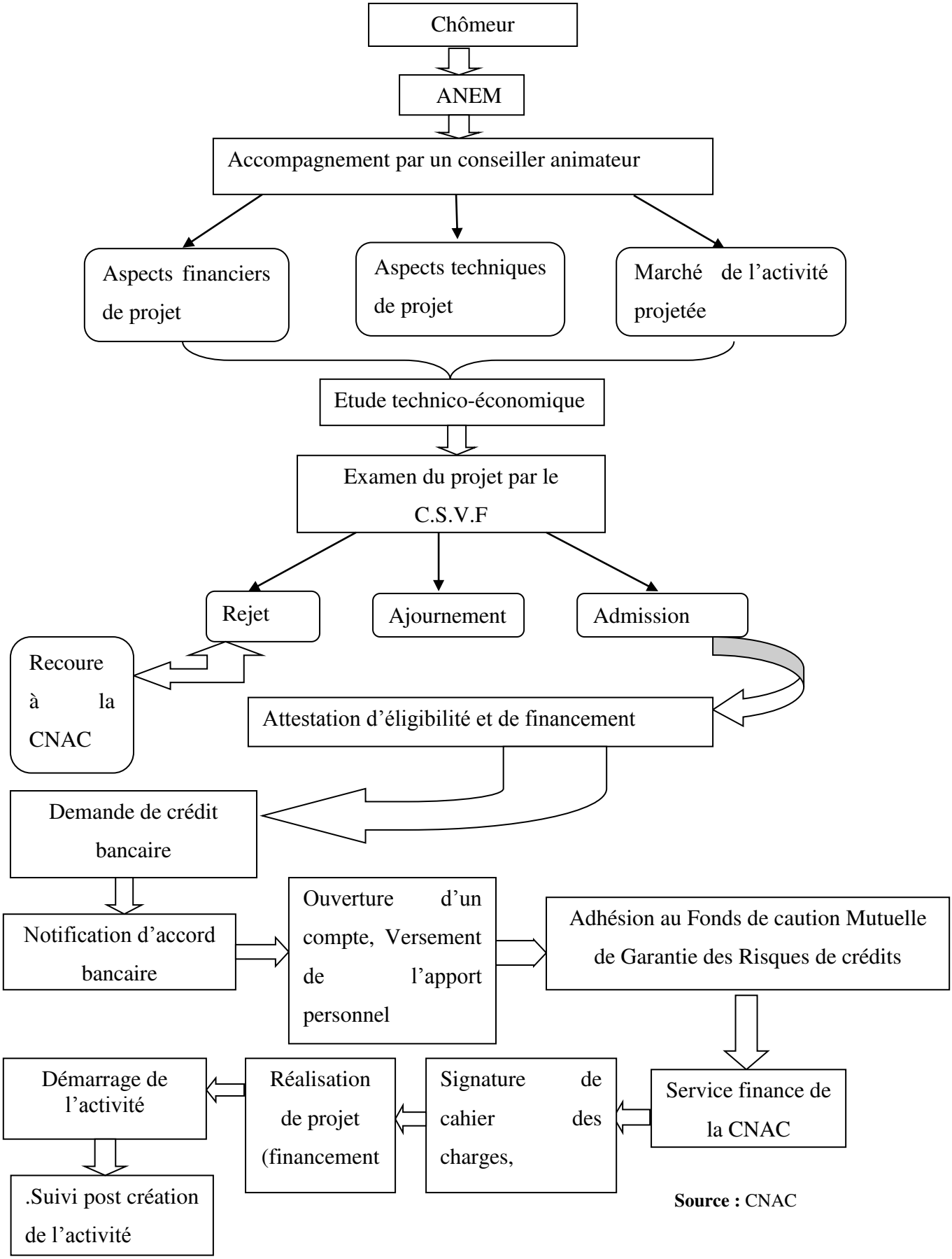
- S'adresser à la délégation locale du fond de wilaya de résidence pour retirer l'ordre de versement permettant de s'acquitter des droits d'adhésion fixés à 0.35 % du montant du crédit payable ;
- Procéder au versement de la dite somme au niveau de l'agence BADR de la localité de résidence ;
- Présenter au délégué local le reçu de versement et signer au contrat d'adhésion au fonds, permettant la mobilisation du crédit.

### 1.6 Le parcours du chômeur promoteur

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

Ces étapes sont synthétisées dans le schéma suivant :

**Figure N°4 : Les étapes de création d'une entreprise dans le cadre du dispositif CNAC**




**Source :** CNAC

### 1.7 La création et le financement des PME dans le cadre du dispositif CNAC

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

La CNAC est un dispositif de financement utilisé par les autorités algériennes pour permettre aux chômeurs promoteurs d'exploiter leur savoir-faire et de créer leurs propres emplois.

#### 1.7.1 La création des PME :

La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) est un dispositif destiné à promouvoir, encouragé, aidé à la création de PME par les chômeurs promoteurs âgée de 30 à 50 ans dans les différents secteurs d'activités.

Les statistiques du dispositif pour les différentes activités sont représentées dans les tableaux suivants :

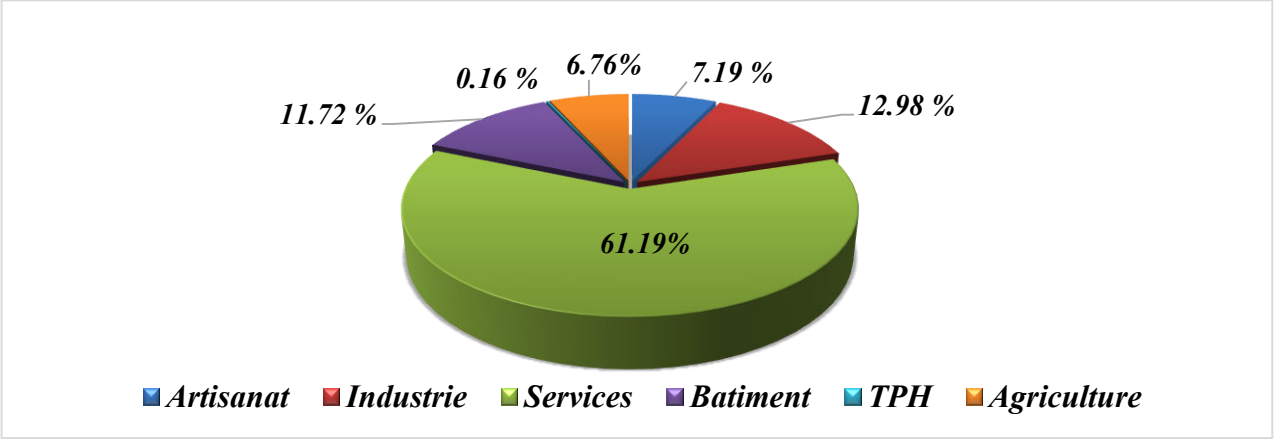
**Tableau N° 16 : Nombre d'entreprises créées (2004-2017) par type d'activité**

| Types d'activités | Nombres d'entreprises créées | Nombres d'entreprises créées en pourcentage/total |
|---|---|---|
| **Artisanat** | 665 | 7,19 |
| **Industrie** | 1201 | 12,98 |
| **Services** | 5663 | 61,19 |
| **Bâtiments** | 1085 | 11,72 |
| **TPH** | 15 | 0,16 |
| **Agriculture** | 626 | 6,76 |
| **Total** | 9255 | 100 |

**Source :** conception personnelle à partir des donnés de la CNAC Tizi-Ouzou.

Pour une meilleure visualisation et compréhension du tableau ci-dessus, on utilise la figure obtenue à partir du tableau.

**Figure N°5 : Nombre d'entreprises créées (2004-2017) par type d'activité**




**Source :** Elaboré à partir des données du tableau N°1

La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) a pour mission l'accompagnement des chromeurs pour la création d'entreprise dans différents secteurs d'activités.

Cette figure montre que le nombre d'entreprises crées dans le secteur service sont important par rapport aux autre secteurs, dont il prend la première place en matière de création d'entreprise avec un pourcentage de 61.19%, suivi par l'activité « Industrie » puis « Bâtiment » avec les pourcentages suivants : 12.98%, 11.72%. Ce sont les activités les plus importantes en raison de l'importance de la demande publique. Les activités « Artisanat », « Agriculture » et « TPH » représentent respectivement les pourcentages suivants : 7.19%, 6.76%, 0.16%. Ce sont les activités les moins demandés par les créateurs.

Les secteurs de services prennent la première place vu la multiplication des activités de prestation de services mais aussi est un créneau vaste qui se développe très rapidement avec le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication, aussi l'exploitation de ses activités sont plus faciles que les activités agricoles, industrielles et celles de BTPH qui demandent plus de moyens humain et matériel donc le risque est important.

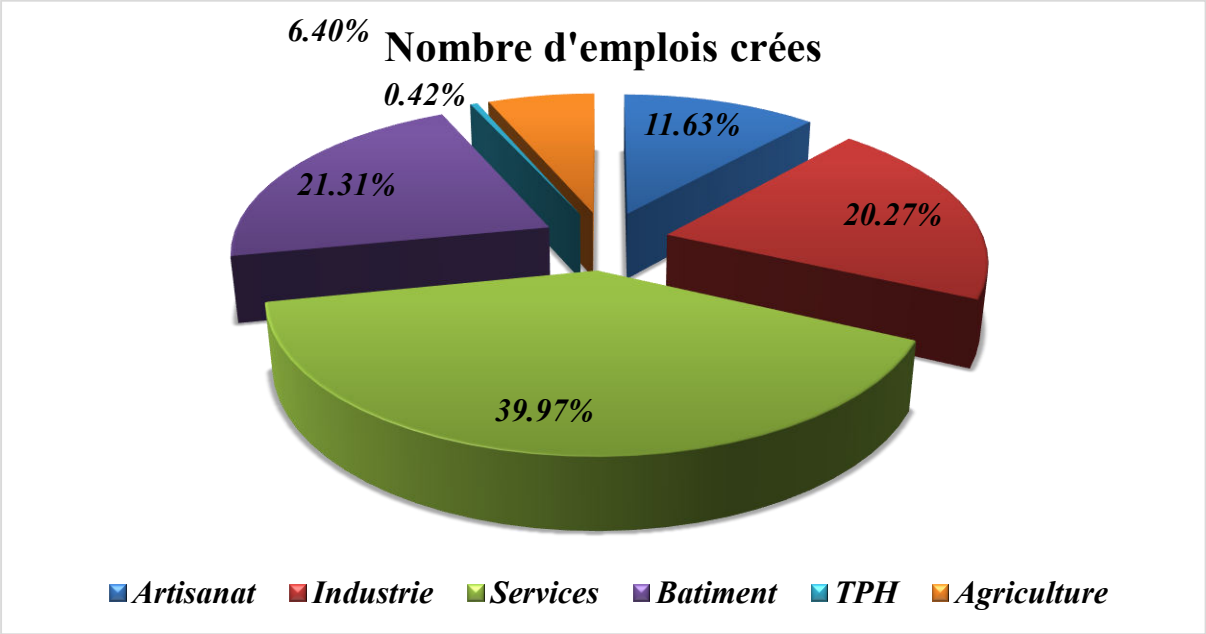
**Tableau N°17 : Nombre d'emplois créés (2004-2017) par type d'activité**

| Types d'activités | Nombres d'emplois crées | Nombres d'emplois crées en pourcentage |
|---|---|---|
| **Artisanat** | 2180 | 11,63 |
| **Industrie** | 3800 | 20,27 |
| **Services** | 7494 | 39,97 |
| **Bâtiment** | 3995 | 21,31 |
| **TPH** | 79 | 0,42 |
| **Agriculture** | 1200 | 6,4 |
| **Total** | 18748 | 100 |

**Source** : Conception personnelle à partir des données de la CNAC Tizi-Ouzou.

Pour l'analyse de ce tableau, on va utiliser la figure ci-dessous élaborée à partir de ce tableau.

**Figure N°6 : Nombre d'emplois créés par types d'activités**




**Source :** Elaboré à partir des données du tableau N°2.

On relève une prédominance de secteur services en matière de création d'emplois, en Effet, il occupe une part de 39.97% suivi de secteur « *Bâtiment* » avec 21.31% puis « Industrie » avec 20.27%.

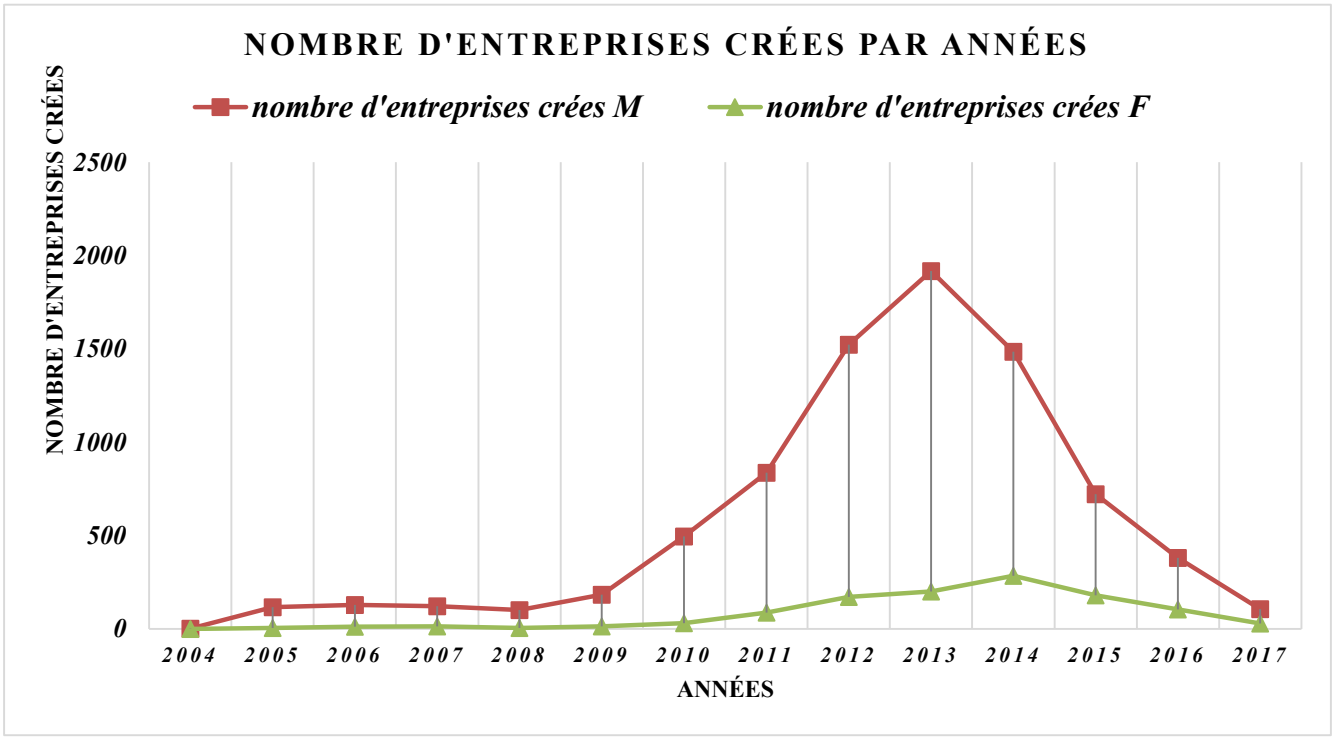
Par contre, les activités « *Artisanat* », « *Agriculture* » et « *TPH* » ce sont les activités qui ont créées moins d'emplois.

**Tableau N°18 : Nombre d'entreprises créées par années (2004-2017) à Tizi-Ouzou**

| Années | Nombres d'entreprises crées | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Masculin | % | Féminin | % |
| **2004** | 1 | 0,01% | 0 | 0% |
| **2005** | 117 | 1,44% | 5 | 0,43% |
| **2006** | 128 | 1,57% | 12 | 1,05% |
| **2007** | 122 | 1,50% | 14 | 1,22% |
| **2008** | 101 | 1,24% | 6 | 0,52% |
| **2009** | 184 | 2,26% | 14 | 1,22% |
| **2010** | 495 | 6,09% | 31 | 2,72% |
| **2011** | 836 | 10,30% | 87 | 7,63% |
| **2012** | 1522 | 18,75% | 172 | 15,10% |
| **2013** | 1916 | 23,60% | 200 | 17,55% |
| **2014** | 1485 | 19,16% | 285 | 25,02% |
| **2015** | 722 | 8,89% | 180 | 15,80% |
| **2016** | 380 | 4,68% | 104 | 9,13% |
| **2017** | 107 | 1,31% | 29 | 2,54% |
| **Total** | **8116** | **100%** | **1139** | **100%** |

**Source :** Conception personnelle à partir des données de la CNAC Tizi-Ouzou.

**Figure N°7 : nombres d'entreprises créées par années (2004-2017)**




**Source :** Elaboré à partir des données du tableau N°3.

D'après cette figure, nous avons constaté que le nombre d'entreprises créées dans les années 2004 jusqu'aux 2009 est stable.

A partir 2010 jusqu'aux 2013 nous constatons qu'il y a une progression du nombre de projets crées par le dispositif CNAC, cela revient aux nouvelles normes prises par l'Etat algérien afin que ce dispositif s'adapte au mieux à l'environnement de l'entreprise et à la baisse du chômage.

Les mesures qui sont prises par le gouvernement algérien sont les suivantes :

- Relancer les projets de transport sur toute distance de marchandises (lever de gèle) ;
- La réduction de la durée d'inscription à l'ANEM, au lieu de 6 mois c'est un mois ;
- La modification de la catégorie d'âge qui accède à ce dispositif, au lieu de 35-50ans c'est de 30-50 ans ;
- La réduction de l'apport personnel (1% et 2%) ;
- Le chômeur promoteur peut bénéficier, si nécessaire, du prêt non rémunéré (PNR) supplémentaire ;
- L'augmentation de niveau d'investissement de 5MDA à 10MDA ;
- Ainsi une bonification des taux d'intérêt bancaire à 100 %.

A partir de 2014, on constate une baisse progressive de nombre d'activités crées et cela revient aux :

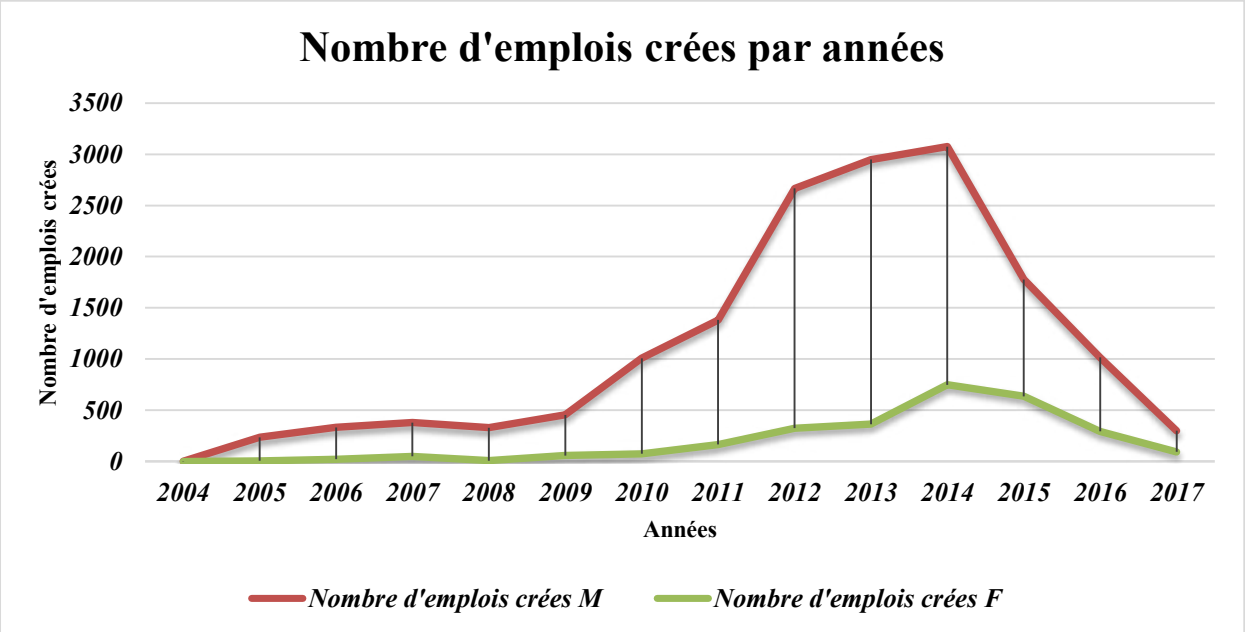
- Certains activités sont gelées : TPV, TAXI, location de voitures et d'engins et fabrication des sacs en plastiques etc.… à cause de :
  - Saturation du secteur ;
  - Des difficultés rencontrées par le promoteur ;
  - La défaillance de certains créateurs.
- D'autres activités : Hammam et douches, conditionnement de produit alimentaire ainsi que nettoyage et désinfection etc.… sont gelées parce que la CNAC accorde un fonds de roulement dont elle trouve des difficultés à récupérer son argent en cas de défaillance de créateur, parce qu'il n'y a ni garantie ni la saisie du matériels.

**Tableau N°19 : Nombre d'emplois créés par années (2004-2017)**

| Années | Nombre d'emplois crées | | | % |
|---|---|---|---|---|
| | M | % | F | |
| **2004** | 2 | 0,01% | 0 | **0,00%** |
| **2005** | 235 | 1,47% | 6 | **0,22%** |
| **2006** | 333 | 2,09% | 22 | **1%** |
| **2007** | 380 | 2,38% | 50 | **1,75%** |
| **2008** | 329 | 2,06% | 7 | **0,24%** |
| **2009** | 454 | 2,85% | 57 | **2%** |
| **2010** | 1008 | 3,33% | 75 | **2,63%** |
| **2011** | 1382 | 8,68% | 165 | **5,80%** |
| **2012** | 2667 | 16,76% | 325 | **11,43%** |
| **2013** | 2948 | 18,53% | 364 | **12,80%** |
| **2014** | 3074 | 19,32% | 749 | **26,34%** |
| **2015** | 1777 | 11,17% | 636 | **22,37%** |
| **2016** | 1016 | 6,38% | 294 | **10,34%** |
| **2017** | 300 | 1,88% | 93 | **3,27%** |
| **Total** | **15905** | **100%** | **2843** | **100%** |

**Source** : conception personnelle à partir des données de la CNAC TIZI-OUZOU.

**Figure N°8 : Nombre d'emplois créés par années (2004-2017).**




En constate d'après cette figure qu'il y a une relation de corrélation entre le nombre D'emplois et le nombre d'entreprises créées.

**Tableau N°20 : Le nombre d'entreprises financées dans les différents secteurs d'activités (2004-2017)**

| Types d'activités | Masculin | % | Féminin | % |
|---|---|---|---|---|
| **Artisanat** | 412 | 4,45 | 375 | 4,05 |
| **Industrie** | 826 | 8.92 | 253 | 2,73 |
| **Service** | 5251 | 56,73 | 412 | 4,45 |
| **Bâtiment** | 1077 | 11,63 | 8 | 0,086 |
| **TPH** | 13 | 0,14 | 2 | 0,021 |
| **Agriculture** | 535 | 5,78 | 91 | 0,98 |
| **Total** | 8114 | 87,67 | 1141 | 12,33 |

**Source :** Etablie par nous à partir des données de la CNAC

**Le total d'entreprises créées : 9255.**

La caisse nationale d'assurance chômage est un dispositif de financement visant l'accompagnement et l'aide des chômeurs (hommes et femmes) dans la création de leurs entreprises.

**1)** A partir du ce tableau, on constate la prédominance des hommes dans tous les secteurs d'activités alors que le dispositif CNAC ne fait aucune discrimination entre les hommes et les femmes.

La division sexuelle du travail en défaveur des femmes marque une invisibilité statistique, des faits impliquant une sur charge dans l'emploi du temps des femmes, en effet elles passent plus de temps que les hommes dans les fonctions sociales non reconnues et non rémunérées en plus du temps consacré aux tâches ménagères.

En plus, l'aspiration féminine la plus commune est encore peu disposer à la prise de risque ; elle se résume généralement à s'orienter vers la recherche d'une position social stable concrétisée par un emploi et /ou à la fondation d'une famille.

Aussi, une culture dominante, il existe des inégalités du genre, les filles ont toujours été d'une moindre importance que les gens.

**2)** On constate que les femmes occupent une place importante dans la création d'entreprises dans le secteur des services (4,45%), et celui de l'industrie (4,05%). Parce que, premièrement le secteur des services est très vaste renferme toutes les activités de prestation de service comme les cabinet d'avocats, les cabinets médicaux, location de véhicules, les bureaux d'affaires, opticien, restauration, fast Food, entretien nettoyage et

désinfection dégraissage….c'est un créneau facile à gérer pas comme le BTPH et l'agriculture qui nécessite beaucoup de moyens humain et matériel mais aussi est un travail de terrain dont les sorties et déplacement sont importantes.

Deuxièmement, pour ce qui est de l'industrie la femme est toujours présente surtout dans les activités de fabrication de couscous et pate alimentaires, gâteaux traditionnels et orientaux, pâtisserie, confection industrielle de vêtements et lingerie, toutes ces activités la relèvent beaucoup plus du domaine de la femme dont plusieurs micro-entreprises ont été créées dans ce créneau (*375 entreprises*).

**3)** On remarque aussi d'après ce tableau, le choix par les femmes des activités artisanales malgré leur faible rémunération, parce que ce sont les activités les proches des tâches domestiques exercées dans la tradition par la femme. Elles représentent un prolongement des rôles assignés par la société traditionnelle à la femme. Le temps alloué aux activités artisanales est en cohérences avec celui consacré aux fonctions attribuées par la nature à la femme à l'intérieur de son domicile (*c'est un moyen de gestion de leurs temps et leur charge en termes de responsabilités*).

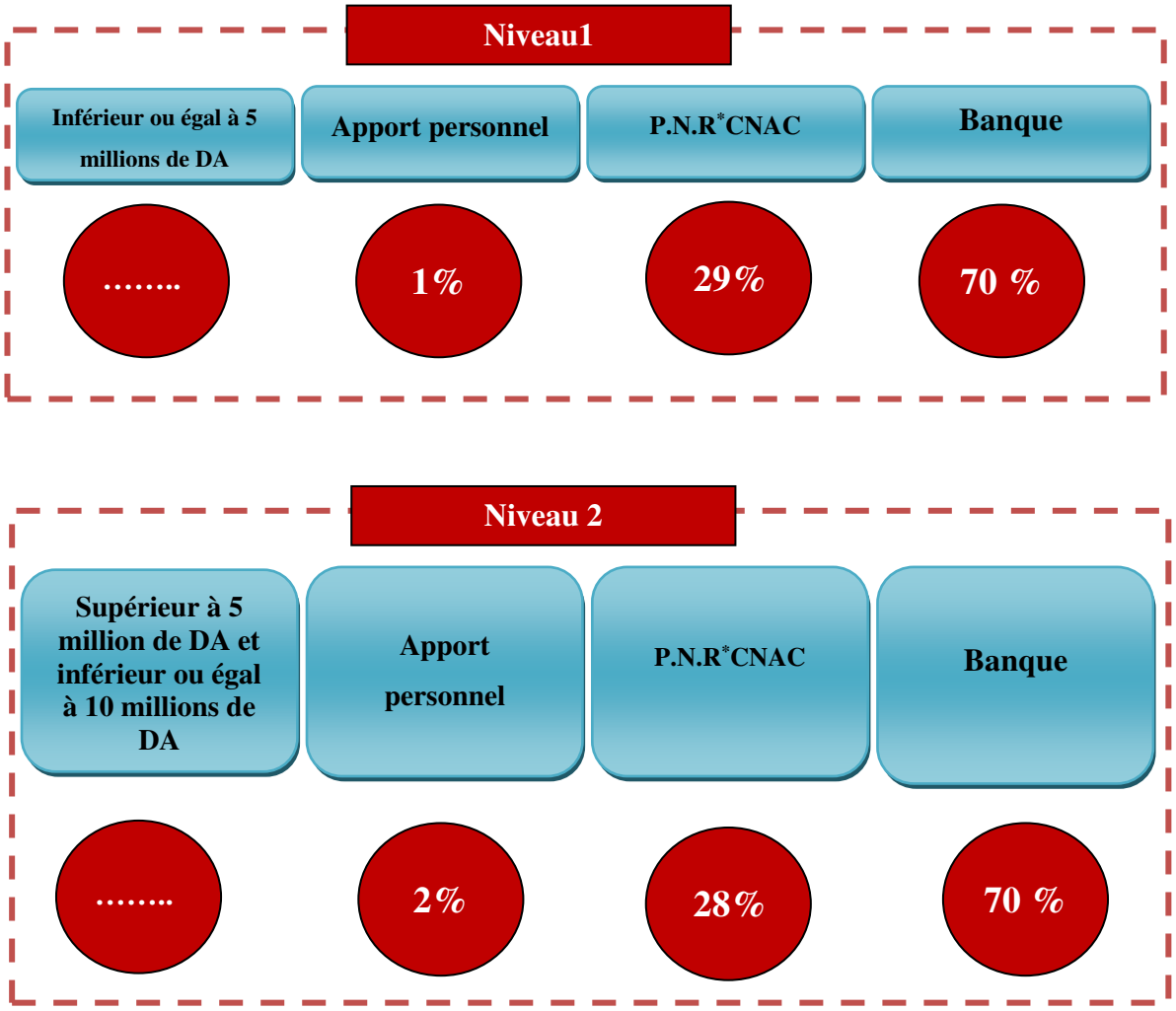
### 1.7.2 Le financement des PME

La CNAC soutient la création et l'extension d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 50 ans à travers un encadrement et un financement triangulaire.

Le financement triangulaire est un financement dit tripartie qui engage le promoteur, la banque et la CNAC, il est constitué comme suit :

- ✓ De l'apport personnel des chômeurs promoteurs.
- ✓ Du prêt non rémunéré de la CNAC (PNR).
- ✓ Du crédit bancaire dont les intérêts sont bonifiés à 100% et qui est garanti par le fonds de caution mutuelle de garantie.

**Figure N°9** : La structure financière du financement triangulaire




*Prêt non rémunéré

Source : Document interne à la CNAC

## Section2 : Etude de cas d'une entreprise financée dans le cadre du dispositif CNAC

La création de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif CNAC passe par plusieurs étapes, ce qui constitue un parcours renfermant toutes les démarches nécessaires que le chômeur promoteur suive en vue de la concrétisation de son idée de projet, donc la création de sa propre micro-entreprise.

### 2.1 Cas d'une micro-entreprise de travaux d'électricité bâtiment

La création de cette entreprise passe par plusieurs étapes à savoir :

#### 2.1.1 Dépôt de dossier

Le porteur de projet en sa qualité de chômeur promoteur a effectué son dépôt de dossier le 25/07/2004 au niveau de la CNAC après avoir été inscrit à l'agence locale de l'emploi(ALEM).La présence du promoteur est obligatoire lors du dépôt du dossier, un accusé de réception est remis pour tout dossier (***annexe N°1***)**,** complet et déposé.

#### 2.1.2 Etude technico-économique

- Intitulé du projet : Entreprise d'électricité bâtiment ;
- Forme juridique : Entreprise individuelle ;
- Domaine d'activité : BTPH ;
- Localisation : MIZRANA.

##### 2.1.2.1 Présentation du projet

###### A. Généralité du projet

- **Nature du projet :** le projet est l'objet de la présente demande de crédit consiste :
  En la création d'une entreprise individuelle d'électricité bâtiment.
- **Localisation de projet** : le siège social de l'entreprise sera situé à village Tamazirt Ourabah, commune de Mizrana, daïra de Tigzirt, Wilaya de Tizi-Ouzou.
- **Etat d'avancement du projet** : le projet sera opérationnel dès traitement de la présente demande et déblocage des crédits sollicités.
- **Aides souhaitées**
  Aide CNAC ; crédit bancaire ; avantages fiscaux et parafiscaux.
- **Impact économique du projet** : le promoteur avec son projet de création d'une entreprise d'électricité bâtiment tous corps d'état participera d'une manière active au développement économique de région. Il contribuera à la réalisation des différentes infrastructures et construction à usage d'habitation ou industriel ou social ainsi la création de deux emplois permanents.

- **Impact sur l'environnement** : le projet n'aura aucun impact négatif sur l'environnement du moment qu'il utilisera des moyens et techniques adaptés à l'activité.
- **Nombre d'emplois crées** : emplois directs/ deux(02), un(01) électricien bâtiment (le chômeur promoteur), un (01) manœuvre.

**B. Moyens de production et organisation**

- **Moyens humains** :
  - Un (01) Electricien bâtiment (le chômeur promoteur)
  - Un (01) Manœuvre
- **Terrains et constructions/ Néant**

**Tableau N°21 :** Matériels d'exploitations/ Equipement et outillages suivants

| Désignation | QTE | PU | MONTANT H.T |
|---|---|---|---|
| Rallonge électrique de 100m | 1 | 3 585,00 | 3 585,00 |
| Echelle à coulisse 6.00*2m | 1 | 20 726,90 | 20 726,90 |
| Metrix digital | 1 | 6 895,00 | 6 895,00 |
| Caisse à outils d'électricien | 1 | 45 500,00 | 45 500,00 |
| Jeux de pinces coupantes | 1 | 2 451,00 | 2 451,00 |
| Jeux de tournevis complet | 1 | 2 857,00 | 2 857,00 |
| Jeux de clés à laine | 1 | 3 595,00 | 3 595,00 |
| Coupe câble | 1 | 7 895,00 | 7 895,00 |
| Jeux de 7 tournevis | 1 | 3 766,67 | 3 766,67 |
| Pince étau | 1 | 7 569,00 | 7 569,00 |
| Ciseau coupe tôle | 1 | 1 285,00 | 1 285,00 |
| Pince dénude automatique | 1 | 1 258,00 | 1 258,00 |
| Pince ampèremètre | 1 | 6 589,00 | 6 589,00 |
| Tir fort de 5 tonnes | 1 | 35 658,00 | 35 658,00 |
| Grimpette à béton | 1 | 15 000,00 | 15 000,00 |
| Grimpette à bois | 2 | 10 000,00 | 20 000,00 |
| Ceinture de sécurité | 1 | 13 252,00 | 13 252,00 |
| Groupe électrogène 2.5kva | 1 | 53 611,11 | 53 611,11 |
| | | **Total hors taxes** | **251 493,68** |

Un véhicule utilitaire 999 000 DA (***voir Annexe N°2***)

### C. Coût et Financement du Projet

Le coût et le financement du projet de l'entreprise d'électricité bâtiment sont présentés dans les tableaux suivants

**1) Structure d'investissement**

**Tableau N°22 : structure d'investissement de l'entreprise d'électricité bâtiment (2004)**

| Rubriques | Paiement en Devises | Paiement en Dinars | Total en Dinars |
|---|---|---|---|
| **1-** Frais préliminaire | | **20 000,00** | **20 000,00** |
| **2-** Terrains | | | |
| **3-** Aménagements | | | |
| **4- Equipements** | | **251 493.68 (l'annexe N°3)** | **251 493.68** |
| -de production | | | |
| -Auxiliaires | | **999 000.00** | **999 000.00** |
| 5- Transport, douanes droits et taxes | | | |
| 6-Inst. Complexes | | | |
| 7 –Assurances | | **40 267 .36** | **40 267.36** |
| 8-Fond de roulement | | **119 975.86** | **119 975.86** |
| 9-Fond de Garantie | | **10 515.71** | **10 515.71** |
| **Total** | | **1 441 252.31** | **1 441 252.31** |

**2) Structure De Financement**

- **Besoin de financement** : **1 441 252.31 DA**
  - Apport du promoteur en numéraire 5% = **72 062.61 DA**
  - Crédit CNAC non rémunéré 25% = **360 313.07 DA**
  - Crédit bancaire 70%= **1 008 876.61 DA**

**Tableau des amortissements**

| Désignation | VAL.ORIGINE | DUREE DE VIE | Taux | Annuité |
|---|---|---|---|---|
| **Equip+Véh. + Frais prélim.** | 1 270 493.68 | 5 ANS | 0,20 | 254 098.73 |

**Dotation aux amortissements 254 098.73 DA**

**3) Les frais Financières et Echéancier de Remboursement**

- **Structure de financement**

Apport : **72 062,62**

Crédit CNAC : **360 313,08**

Crédit banc : **1 008 876,62**

**Echéancier de remboursement**

Montant du Crédit : **1 008 876,62**

Taux bonifié : **3,00%**

- **Durée : 5 ans**

| Crédit restant | Annuité | Intérêts | Total remb. |
|---|---|---|---|
| 1 008 876,62 | 201 775,32 | 30 266,30 | 232 041,62 |
| 807 101,29 | 201 775,32 | 24 213,04 | 225 988,36 |
| 605 325,97 | 201 775,32 | 18 159,78 | 219 935,10 |
| 403 550,65 | 201 775 ,32 | 12 106,52 | 213 881,84 |
| 201 775,32 | 201 775,32 | 6 053,26 | 207 828,58 |

- **Cotisation fonds de garantie**

**Taux :** 0.35%

| Crédit restant | Annuités | Total remb |
|---|---|---|
| 1 008 876,62 | 201 775,32 | 3 531,07 |
| 807 101,29 | 201 775,32 | 2 824,85 |
| 605 325,97 | 201 775 ,32 | 2 118,64 |
| 403 550,65 | 201 775,32 | 1 412,43 |
| 201 775,32 | 201 775,32 | 706,21 |
| | | **10 593,20** |

**4) Le dossier financier**

**TableauN°23 : Le bilan d'ouverture (année 2004)**

| Actif | Montant | Passif | Montant |
|---|---|---|---|
| **Investissement** | | Fond propres | 72 062.61 DA |
| **Frais préliminaires** | 20 000,00 | | |
| **Equipements** | 251 493.68 | | |
| **Matériel de transports** | 999 000,00 | | |
| **Créances** | | Dettes d'invest. | |
| **Caisse** | 119 975.69 | Emprunts bancaires | 1 008 876.61 |
| **Cot. Fond de garantie** | 10 515.91 | autres emprunt (CNAC) | 360 313.07 |
| **Assurances** | 40 267.36 | | |
| **Total actif** | 1 441 252.31 | | 1 441 252.31 |

**Source : CNAC**

**5) Tableau N°24 : Le tableau prévisionnel des comptes de résultats (*sur cinq ans*)**

| DESIGNATION | N+1 | N+2 | N+3 | N+4 | N+5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Production Vendue | 4 441 000,00 | 4 63331 550,00 | 4 863 127,50 | 5 106 283,88 | 5 361 598,07 |
| Prestation fournie | | | | | |
| Mat. & Four. | 2 453 000,00 | 2 502 060,00 | 2 552 101,20 | 2 603 143,22 | 2 655 206,09 |
| Cons. Service | 45 720,00 | 46 634,00 | 47 567,09 | 48 518,43 | 49 488,80 |
| Valeur ajoutée | 1 912 280,00 | 2 082 855,60 | 2 263 459,21 | 2 454 622,22 | 2 656 903,18 |
| Casnos | 18 000,00 | 161 194,91 | 164 093,51 | 181 627,22 | 198 740,97 |
| Traitement & sal | - | - | - | - | - |
| Impôts & taxes | 88 220,00 | 92 631,00 | 97 262,55 | 102 125,68 | 107 231,96 |
| f.fin | 30 266,30 | 24 213,04 | 18 159 ,78 | 12 106,52 | 6 053,26 |
| Frais divers | 40 267,36 | 40 267,63 | 40 267,36 | 40 267,36 | 40 267,36 |
| Cot. Fonds de garanti | 3 531,07 | 2 824,85 | - 2 118 ,64 | 1 412,43 | 706,21 |
| Dotations aux amorts | 254 098,74 | 254 098,00 | 254 098,74 | 254 098,74 | 254 098,74 |
| RESULTAT | 1 477 896,54 | 1 507 625,70 | 1 687 458,64 | 1 862 984,28 | 2 049 804,68 |
| IRG | 403 263,79 | 413 668,99 | 476 610,52 | 538 044,50 | 603 431,64 |
| RESULTAT NETS | 1 074 632,75 | 1 093 956,70 | 1 210 848,12 | 1 324 939,78 | 1 446 373,04 |
| CASH FLOW | 1 328 731,49 | 1 348 055,44 | 1 464 946,85 | 1 579 038,52 | 1 700 471,78 |
| Remb. Crédit | 201 775,32 | 201 775,32 | 201 775,32 | 201 775,32 | 201 775,32 |
| Excédent | 1 126 956,16 | 1 146 280, 12 | 1 263 171,53 | 1 377 263,20 | 1 498 696 ,46 |

**Source : CNAC**

### 6) Tableau N° 25 : Les bilans prévisionnels (*sur cinq ans*)

| **ACTIF** | N+1 | N+2 | N+3 | N+4 | N+5 |
|---|---|---|---|---|---|
| **INVESTISSEMENT** | | | | | |
| Frais préliminaires | 20 000,00 | 20 000,00 | 20 000,00 | 20 000,00 | 20 000,00 |
| Matériel de transport | 2 953 381,35 | 2 953 381,35 | 2 953 381,35 | 2 953381,35 | 2 953 381,35 |
| Matériel de production | | | | | |
| Amortissement | 254 098,74 | 508 197,48 | 762 296,22 | 1 016 394,96 | 1 270 493,70 |
| **S/TOTAL** | 2 719 282,61 | 2 465 183,87 | 2 211 085,13 | 1956 986,39 | 1 702 887,65 |
| Stocks | 108 234,00 | 113 645,00 | 119 327,00 | 125 294,00 | 131 559,00 |
| Créances | - | - | - | - | - |
| disponibilité | (227 087,38) | 716 233,62 | 1 978 161,72 | 3 354 118,42 | 4 851 443,40 |
| **TOTAUX** | 2 600 429,23 | 3 295 062,49 | 4 308 573,85 | 5 436 398,81 | 6 685 890,05 |

| **PASSIF** | N+1 | N+2 | N+3 | N+4 | N+5 |
|---|---|---|---|---|---|
| Apport | 72 062,62 | 72 062,62 | 72 062,62 | 72 062,62 | 72 062,62 |
| R.I.A | - | 1 074 632,75 | 2 168 583,45 | 3 379 437,57 | 4 704 377,35 |
| Emprunt bancaire | 1 008 876,62 | 605 325,97 | 403 550,65 | 201 775,32 | - |
| Emprunt CNAC | 360 313,08 | 360 313,08 | 360 313,08 | 360 313,08 | 360 313,08 |
| Dettes fiscales | 22 055,00 | 23 157,75 | 24 315,64 | 25 531,42 | 26 807,99 |
| Détention p/cpte | 62 489,17 | 65 613,63 | 68 894,31 | 72 339,02 | 75 955,97 |
| Organismes Sociaux | - | - | - | - | - |
| RESULTAT | 1 074 632,75 | 1 093 956,70 | 1 210 848,12 | 1 324 939,78 | 1 446 373,04 |
| **TOTAUX** | 2 600 429,23 | 3 295 062,49 | 4 308 573,85 | 5 436 398,81 | 6 685 890,05 |

**Source : CNAC**

### 2.1.3 Examen du dossier par le comité de sélection, de validation et de financement (CSVF)

Une fois l'étude technico économique finalisée, le chômeur promoteur doit se préparer pour présenter et défendre son projet devant les membres du Comité de Sélection, de Validation et de Financement (C.S.V.F) pour examen, ce dernier a émis un avis favorable donnant lieu à l'établissement d'une attestation d'éligibilité (annexe N°4) et de financement en faveur du promoteur en date du 14/12/2004.

Le comité de CSVF (présidé par le Directeur d'Agence de Wilaya concernée) est composé :

- D'un représentant du wali ;
- D'un (01) représentant de la direction de l'Emploi de la wilaya ;
- D'un (01) représentant de l'Antenne de Wilaya du Centre National du Registre de Commerce ;
- D'un (01) représentant de la Direction des Impôts de Wilaya ;
- D'un (01) représentant de l'Agence de Wilaya de l'Emploi :
- D'un (01) conseiller animateur de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage chargé d'accompagner le/ou les chômeurs promoteurs ;
- D'un (01) représentant de chaque banque concernée : BADR, BDL, BEA, BNA et CPA ;
- Du représentant des services financiers de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage ;
- Du représentant de la Chambre Professionnelle concernée.

### 2.1.4 Attestation d'éligibilité et de financement

Le promoteur a retiré son attestation d'éligibilité et de financement en date du 19/12/2004.***(Annexe N°4)***

### 2.1.5 Dépôt de dossier bancaire

Le dossier (**annexe N°5)** du promoteur a été transmis par le chargé des relations avec les banques au niveau de la BDL 144 de TIGZIRT en date du02/01/2005**.**

Après dépôt de dossier par le service CNAC, la banque est tenue d'accuser réception (*récépissé de dépôt).* Délai réglementaire de deux mois pour notifier sa réponse (*accord ou rejet*).

### 2.1.6 Accord bancaire

Après traitement du dossier, la banque BDL a notifié son accord de crédit en date de 10/03/2005 pour un montant de 900 000,00 DA. *(Annexe N°6)*

Apres la réception de l'accord bancaire, le promoteur a procédé à l'ouverture du compte bancaire ainsi que au payement de l'apport personnel qui s'élève à 72 062,61 DA soit 05% du cout global de l'investissement (1 441 252.31).

**2.1.7 Adhésion au fonds de caution mutuelle de garantie des risques de crédit**

Après avoir payé l'apport personnel, le promoteur a souscrit au contrat d'adhésion au fonds de garantie (FCMG) d'un montant qui s'élève 10 515,91**.** ***(Annexe N°7)***

**2.1.8 Financement du projet**

**1-** Lors de cette étape le promoteur a signé certains documents importants à savoir le cahier des charges ***(annexe N°8),*** la convention PNR ***(Annexe N°9)*** ainsi que les billets à ordre.

**2-** après avoir signé les documents suscités, le service finance a procédé en date du 24/04/2005 au financement du projet, et l'établissement de la décision d'octroi d'avantages fiscaux au titre de la phase réalisation ***(Annexe N°10)*** pour la libération du PNR, accompagné des ordres d'enlèvement.

**3-** Le promoteur a continue ses démarches pour l'acquisition du matériel en passant par la banque pour retirer les chèques de 30% après avoir présenté l'ordre d'enlèvement***(Annexe N° 11)*** de 30%,la décision d'octroi d'avantages fiscaux au titre de la phase réalisation, le contrat d'adhésion au fonds de garantie, les factures pro formas actualisées et autres documents ,afin de faire passer la commande chez le fournisseur du matériel ainsi que le concessionnaire des véhicules.

**4-** Une fois que la commande est passée chez le fournisseur du matériel et le concessionnaire des véhicules, ces derniers lui ont établi les attestions de disponibilité détaillées du matériel commandé, ainsi que le véhicule que le promoteur a remises à la CNAC.

**5-** La CNAC a remis au promoteur l'ordre d'enlèvement de 70 % pour le règlement total des factures ,après avoir présenté l'ordre d'enlèvement de 70% à la banque pour retirer les chèques de 70% que le promoteur a déposés chez le fournisseur du matériel ainsi que le concessionnaire des véhicules, ce qu'il lui a permis la réception de son matériel et son véhicule.

**2.1.9 Démarrage et exploitation de l'activité**

Dans cette étape le chômeur promoteur a réalisé son projet de création de micro-entreprise, donc il n'est plus chômeur, il est devenu chef d'entreprise car il a tout le matériel nécessaire pour l'exploitation de son activité et la réalisation de ses propres projets dans le domaine de l'électricité bâtiment, après avoir procédé à la déclaration de son début d'activité en date du 19/10/2005 au niveau des services des impôts territorialement compétents.

Durant cette phase la CNAC a établi la décision d'octroi d'avantages fiscaux au titre de la phase exploitation en date du 09/05/2006(**Annexe N°12)** après présentation par le promoteur de certains documents importants à savoir : le début d'activité, les factures définitives du matériel et du véhicule, le nantissement du matériel, le gage sur véhicule, les assurances et leurs subrogations.

### 2.1.10 Le suivi post création de la micro entreprise

Le suivi « *post création* » de la micro entreprise en activité est une démarche obligatoire et personnalisée, son objectif est de sauvegarder l'activité de la micro entreprise.

Un appui technique et pédagogique décliné en conseils et orientations est assuré par les services spécialisés de la CNAC en vue de prévenir et de surmonter les risques pouvant en découler.

Le promoteur doit mettre à la disposition du conseiller chargé du suivi post-création tous les documents nécessaires lui permettant d'analyser la gestion de sa micro entreprise.
Cette analyse permet d'identifier les situations suivantes :

- Micro entreprise en bonne santé financière ;
- Micro entreprise en difficulté ;
- Micro entreprise en voie de cessation d'activité.

Des solutions palliatives peuvent être dégagées et proposées en direction de la micro entreprise dont l'activité est en difficulté.

Dans le cadre du suivi post création, le créateur de la micro-entreprise d'électricité bâtiment faisant l'objet d'étude de cas, a bénéficié d'une visite au niveau de son siège social en date du 17/04/2013. Selon l'entretien effectué avec le chargé de suivi post création, il s'avère que cette micro-entreprise se porte bien, en effet, ce chef d'entreprise a réussi quand même à avoir des marchés, améliorer son chiffre d'affaires et rembourser l'intégralité de son crédit bancaire qui s'élève à 900 000 DA.

**Section 3 : Extension d'activité (***Annexe N°13***)**

L'extension vise essentiellement l'augmentation des capacités de production de biens par l'acquisition de nouveaux équipements ou matériels pour répondre à la demande du marché .Elle vise essentiellement les activités génératrices de richesse et d'emplois.

Il est à préciser que l'accès à l'investissement au titre de l'extension n'est pas ouvert à toutes les activités. L'étude des demandes d'investissement à l'extension est laissée à l'appréciation des services de la CNAC en tenant compte de certains critères (*création d'emplois, génération de richesse, nature et implantation de l'activité,…*).

Le chef de la micro-entreprise d'électricité bâtiment a prouvé sa réussite sur le terrain, mais il lui manque juste d'autre matériel pour améliorer sa capacité de production afin de faire face au besoin du marché et aux exigences de la clientèle comme la montre l'étude technico-économique ci-dessous. Pour cela, il a introduit une demande d'extension accompagnée du dossier d'extension qu'il a déposé en date du 19/12/2012 pour l'acquisition d'un camion nacelle pour se lancer dans d'autres projets.

### 3.1 L'étude technico-économique

L'étude technico-économique se présente comme suit :

#### 3.1.1 Le projet

- **Activité :** Entreprise de travaux d'électricité ;
- **Forme juridique** : entreprise individuelle ;
- **Lieu d'implantation** : Village TAMAZIRT OURABAH MIZRANA TIGZIRT ;
- **Secteur d'activité** : BTPH ;
- **Moyens humains (compétence)** : le chômeur promoteur et 5 Employés.

#### 3.1.2 Le marché :

Le marché est le lieu géographique ou social de rencontre entre l'offre et la demande pour un bien ou un service.

##### 3.1.2.1 La demande

La demande est la quantité d'un produit demandée par les acheteurs pour un prix donné.

La demande dans ce domaine est très importante, surtout avec les différents projets d'aménagement qui sont lancés au niveau des chefs-lieux des villes et aussi les besoins de la population en matière de logement d'habitation, d'infrastructure à usage professionnel, social.

#### 3.1.2.2 L'offre

L'offre d'un bien est la quantité d'un produit offert à la vente par les vendeurs pour un prix donné.

Les entreprises fournissent des travaux qui existent déjà mais restent insuffisants. Le promoteur avec sa spécialisation dans le domaine construction et son expérience avérée et ses compétences approfondie seront d'un apport important pour gagner la confiance des institutions, sociétés et particuliers pour acquérir des projets pour lui. (Le promoteur s'est déjà rapproché de certaines sociétés et institutions pour bien appréhender son marché).

### 3.1.3 Tableau N°26 : Le coût et le financement du projet :

| Rubrique | Taux de participation | Montant |
|---|---|---|
| **Apport personnel** | **2%** | **167 940.00** |
| **Numéraires** | | |
| **NATURE** | | |
| **Prêt CNAC** | **28%** | **2 351 160.00** |
| **Crédit bancaire** | **70 %** | **5 877 900.00** |
| **TOTAL** | **100%** | **8 397 000.00** |

| | |
|---|---|
| **Montant du crédit** | 5 877 900.00 |
| **Durée du crédit** | 8 |
| **Taux d'intérêt** | 7.00% |
| **Taux de bonification** | 100% |
| **Différé de remboursement (en années)** | 3 |

| **Rubrique** | | **Année 1** | **Année 2** | **Année 3** | **Année4** | **Année5** | **Année6** | **Année7** | **Année8** |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Amortissement du crédit en principal** | 0.00 | 00.00 | 0.00 | 0.00 | 1 175 850.00 | 1175 580.00 | 1175580.00 | 1175 580.00 | 1175 580.00 |
| **Reste à rembourser** | 5 877 900.00 | 5 877 900.00 | 5 877 900.00 | 5 877 90.00 | 4 702 320.00 | 3 526 740.00 | 2 351 160.00 | 82 290.60 | 0.00 |
| **Intérêt bancaire** | | 411 453.00 | 411 453.00 | 411 453.00 | 329 162.40 | 246 871.80 | 164 581.20 | 82 290.60 | 0.00 |
| **Intérêt bancaire bonifies** | 0.00 | 411 453.00 | 411 453.00 | 411 453.00 | 329 162.40 | 246 871.80 | 164 581.20 | 82 290.60 | 0.00 |
| **Intérêt à payer** | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| **Cotisation ou FG** | | 20 572.65 | 20 572.65 | 20 572.65 | 16 572.65 | 12 343.59 | 8 229.06 | 4 114.53 | 0.00 |
| Montant à Peyer ou FCMG | 102 863.25 | | | | | | | | |

**Source :CNAC**

### 3.1.4 Tableau N°27 : Le TCR PREVISIONNEL

| | *Année 1* | *Année 2* | *Année 3* | Année 4 | *Année 5* | *Année 6* | *Année 7* | *Année 8* |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Ventes de marchandises<br>Production vendue<br>Prestations fournies | | | | | | | | |
| **CHIFFRE D'AFFAIRES** | **4 784 309** | **4 800 000** | **4 900 000** | **5 000 000** | **5 100 000** | **5 500 000** | **5 600 00** | **5 700 000** |
| Consommables Matières<br>première Autres Consommables | 1 578 822<br>128 003 | 1 584 000<br>130 563 | 1 617 000<br>134 480 | 1 650 000<br>139 859 | 1 683 000<br>146 852 | 1 815 000<br>155 663 | 1 848 000<br>165 897 | 1 881 000 |
| **TOTAL** *CONSOMMABLES* | **1 706 825** | **1 714 563** | **1 751 480** | **1 789 859** | **1 829 852** | **1 970 663** | **2 013 897** | **2 060 169** |
| Services | 297 225 | 297 365 | 297 580 | 297 874 | 298 257 | 298 579 | 298 997 | 299 348 |
| **VALEUR** *AJOUTÉE* | **2 780 258.74** | **2 788 071.70** | **2 850 940.70** | **2 912 267.50** | **2 971 890.80** | **3 230 758.20** | **3287 105.80** | **3 340 483.30** |
| Impôts et taxes<br>Cotisations sociales CASNOS<br>Frais de personnel (salaires et<br>charges Dotations aux<br>amortissements Charges<br>financières | -<br>32 400.00<br>1 360 800.00<br>768 968.07<br>- | -<br>32 400.00<br>1 360 800.00<br>768 968.07<br>- | -<br>93 885.54 1<br>360 800.00 768<br>968.07<br>- | 100 000.00<br>172 800.00<br>1 360 800.00<br>768 968.07<br>- | 02 000.00 172<br>800.00 1 360<br>800.00 768<br>968.07<br>- | 110 000.00<br>172 800.00<br>1 360 800.00<br>351 968.07<br>- | 112 000.00<br>172 800.00<br>1 360 800.00<br>351 968.07 | 114 000.00<br>172 800.00<br>1 360 800.00<br>351 968.07 |
| TOTAL ***CHARGES*** **D'EXPLOITATIOI'** | **2 162 168.07** | **2 162 168.07** | **2 223 653.62** | **2 402 568.07** | **2 404 568.07** | **1 995 568.07** | **1 997 568.07** | **1 99 568.07** |
| RESULTAT **BRUT**<br>**D'EXPLOITATION** | **618 090.67** | **625 903.63** | **627 287.08** | **509 699.43** | **567 322.73** | **1 235 190.13** | **1 289 537.73** | **1340 915.23** |
| IRG | 0 | 0 | 0 | 407 259 | 424 845 | 1 162 221 | 1 176 400 | 1 161 506 |
| RESULTAT **NET** | **618 090.67.** | **625 903.63** | **627 287.08** | **102 440.22** | **142 478.19** | **72 969.02** | **113 137.79** | **179 405.99** |
| Dotations aux amortissements | - | 768968.07 | 768968.07 | 768 968.07 | 768968.07 | 351 968.07 | 351 968.07 | 351 968.07 |
| Cash-**Flow Brut** | **618 090.67** | **1 394 871.70** | **1 396 255.16** | **871 408.29** | **911 446.26** | **424 937.09** | **465 105.86** | **531 374.06** |
| Remboursement principal de<br>l'emprunt | - | - | - | 1 175 580.00 | 1 175 580.00 | 1 175 580.00 | 1 175 580.00 | 1 175 580.00 |
| *Cash*-**Flow Net** | **618 090.67** | **1 394 871.70.** | **1 396 255.16** | **- 304 171.71** | **- 264 133.74** | **- 750 642.91** | **- 710 474.14** | **-644 205.94** |
| Taux de matières et marchandise utiles | 33.00% | 33.00% | 33.00% | 33.00% | 33.00% | 33.00% | 33.00% | 33.00% |

| | RATIOS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| RATIO | 1ere année | 2ème année | 3ème année | 4ème année | 5ème année | Norme |
| 1 Délai récupération investissement | 0.08 | 0.18 | 0.18 | -0.04 | -0.03 | =1 |
| 2 Taux de Valeur Ajouté | 0.58 | 0.58 | 0.58 | 0.58 | 0.58 | 0.35 |
| 3 Capacité d'endettement | 13.31 | 5.90 | 5.89 | -27.05 | -26.70 | < 3 |

### 3.2 L'étude comparative entre le prévisionnel et le réel de l'entreprise

Le prévisionnel est un document incontournable dans le cadre d'une création on reprise d'entreprise. Il permettra de mesurer la rentabilité du projet sur une période donnée et de déterminer le besoin en financement qui en découle, et les capacités de future entreprise à rembourser un éventuel emprunt.

Pour l'entrepreneur, faire un prévisionnel c'est donc bien plus qu'un simple document à remettre au banquier pour obtenir un financement. Le prévisionnel doit permettre d'analyser la rentabilité du projet, d'attirer le créateur sur les points forts et les points faibles de l'activité envisagée, et de disposer d'un outil de travail important pour piloter son entreprise durant ses premières années d'activités.

C'est pourquoi le prévisionnel est une étape essentielle pour la création de l'entreprise, ou les montants doivent être le plus proche de la réalité possible.

**Tableau N°28 : Analyse de la rentabilité de l'entreprise à travers 2 indicateurs économiques**

| Indicateurs | Années | Prévisionnel | Réel | Ecart | % |
|---|---|---|---|---|---|
| **Chiffre d'affaires** | -2012<br>-2013<br>-2015<br>-2016<br>-2017 | 4 784 309.00<br>4 800 000.00<br>5 000 000.00<br>5 100 000.00<br>5 500 000.00 | 5 998 378.00<br>4 784 309.00<br>2 947 338.00<br>5 337 905.00<br>2 046 749.00 | +1 214 069.00<br>-156 91.00<br>-2 025 662.00<br>+237 905.00<br>-3 453 251.00 | 20.23<br>-0.32<br>-68.72<br>4.45<br>-62.78 |
| **Résultat net** | -2012<br>-2013<br>-2015<br>-2016<br>-2017 | 618 090.67<br>625 903.63<br>102 440.22<br>142 478.19<br>0.00 | 659 555.00<br>356 977.00<br>684 976.00<br>372 788.00<br>289 573.00 | +414 64.33<br>-268 926.63<br>+582 535.78<br>+230 309.81<br>+289 573.00 | 6.70<br>-42.96<br>85.04<br>61.78<br>100 |

Source : conception personnelle à partir des données de la CNAC

Emplois crées : Le nombre d'emplois crée est 05 employés ceci signifie que la main d'œuvre réelle est conforme à ce qui a été prévu.

D'après ce tableau :

**Le chiffre d'affaires**

Le chiffre d'affaires est la somme des montants des ventes réalisées par une entreprise, il ne signifie pas forcément des bénéfices. Il permet de déterminer quelles sont les parts de créateurs sur le marché et les comparer avec les moyennes de son secteur.

Nous constatons d'après ce tableau les cas suivants :

**1-** Le chiffre d'affaires prévisionnel en 2012 et 2016 est sous-estimé d'un écart de 1 214 069.00 et 237 905.00 soit 20.23% et 4.45% respectivement.

**2-** Par contre, les années 2013, 2015 et 2017 le chiffre d'affaires est surestimé d'un écart de -156 91.00 (-0.32%), -2 025 662.00 (-68.72%) et – 3 453 251.00 (-62.78%).

Dans les deux cas, l'étude prévisionnelle n'est pas cohérente à l'étude réelle.

Le premier cas, l'entreprise à réaliser un chiffre d'affaires important par rapport au prévisionnelle, et cette situation est due à une faible concurrence sur le même secteur et aussi un bonne positionnement par rapport à la concurrence que se soit la qualité des produit ou du service. Par contre, dans Le deuxième cas l'entreprise n'a pas abouti au résultat réalisé dans l'étude prévisionnelle, ce que signifie que le promoteur a mal chiffré ses ventes futurs.

**Le résultat net**

Le résultat net prévisionnel dans les années 2012, 2015, 2016 et 2017 est sous-estimé d'un écart de 414 64.33, 582 535.78, 230 309.81 et 289 573.00 soit 6.70% ,85.04%, 61.78% et100% respectivement par rapport au résultat réel, ce qui signifie que le promoteur a réalisé des bénéfices plus que prévue. Par contre l'année 2013 le résultat net est surestimée de -268 926.63 avec un pourcentage de 42.96%.

D'après ses indicateurs à savoir le chiffre d'affaires et le résultat net cette entreprise est rentable.

Le tableau ci-dessus montre que le promoteur a bien réalisé son étude prévisionnelle ce que nous laisse jugé que :

- L'étude de marché est bien faite ;
- Le promoteur a bien fait son étude économique, technique et financière du projet ;
- Il a réussi à déterminer d'une façon chiffrée, que son projet de création permet de générer des bénéfices ;
- L'idée de promoteur est exploitable commercialement, et que l'offre est cohérente à la demande de marché ;
- Le dispositif CNAC a bien fait son travail en termes d'aide et d'accompagnement.

## Conclusion

Le dispositif de réinsertion professionnelle lié à la caisse nationale d'assurance chômage a été créé et s'est redéployé dans des contextes particuliers.

- Sa création, en 1994, est intervenue pour prendre en charge les effets du programme d'ajustement structurel, il s'agissait alors d'indemniser les chômeurs victimes des compressions d'effectifs pour raisons économiques. La CNAC prenait parallèlement en charge la formation des chômeurs affiliés à la recherche d'emploi.
- Son redéploiement, en 2004, s'est effectué durant la période de relance socioéconomique, l'Etat disposant alors de ressources financières importantes liées à la revalorisation du prix des hydrocarbures ; la CNAC va désormais prendre en charge une nouvelle mission semblable à celle de l'ANSEJ, mais pour un public différent, celui des chômeurs ayant déjà travaillé.

En faisant référence à notre cas d'étude de l'entreprise d'électricité bâtiment et les différentes statistiques nous avons constaté que : Les mesures et reformes en direction du développement de la PME ont incontestablement provoqué une avancée considérable pour la petite entreprise même si elle rencontre encore des obstacles auxquels elle fait face.

En effet, sur le plan quantitatif le mouvement de création d'entreprise dans la wilaya de Tizi-Ouzou par le dispositif CNAC est important, soit un total de 9354 entreprises créées de 2004 à 2018, mais ce qui est vital c'est de jeter un regard sur l'aspect qualitatif en vue de mieux cerner ce mouvement et de connaitre la pérennité et le suivi de la CNAC de ces entreprises. Les statistiques obtenues au niveau de la CNAC montre que :

- Nombre de micro-entreprises visitées est de 3568 soit un pourcentage de 38.14%
- Nombre de micro- entreprises en activité est de 3323 soit un pourcentage de 35.52
- Nombre de micro-entreprises en cessation d'activité d'élève a 185 soit un pourcentage de 5.56
- Ainsi le nombre de micro-entreprises qui reste à visiter est de 5786 soit un pourcentage de 61.85

Ces données statistiques montrent que le dispositif institutionnel d'aide à la création d'entreprise ne peut être ignoré puisqu'il est derrière un nombre important de création d'entreprises depuis des années, mais le manque d'encadrement et de suivi de la PME est

aisément remarquable dont elle représentent plus de la moitié des entreprises créées ce qui provoque un nombre important d'entreprise en difficulté( 35.52%).

Au fil de notre étude, nous sommes parvenu à conclure que l'importance de l'enjeu économique et social des PME reste l'élément le plus efficace et le moins couteux pour le développement économique d'un pays en pleine mutation.

L'Algérie présente une opportunité très attractive pour les investisseurs et les créateurs d'entreprises, ou les pouvoirs publics ont été procédé à une panoplie de reformes et de réajustement à travers des politiques d'accompagnement, d'incitation en terme d'orientation, d'encadrement et d'aide à la création d'entreprise.

En effet, l'esprit d'entreprise s'inscrit dans un processus plus large qui prend du temps avant d'apporter des résultats, il nécessite de se focaliser, sur des formations qui visent à susciter la créativité, l'innovation, l'expérimentation et la prise de risque.

Le processus de recherche que nous avons suivi exige une compréhension de l'entrepreneuriat qui constitue une conjonction de facteurs psychologiques, sociaux, culturels, politiques et économiques. Ainsi, le principal acteur du phénomène entrepreneurial : l'entrepreneur, tant que les changements socioéconomique conditionnent les comportements et les activités de ce dernier.

L'analyse de la structure actuelle de financement de la PME en Algérie révèle un déséquilibre flagrant entre le poids numérique des PME et sa participation très restreinte dans la création de richesse… cette situation et due à plusieurs facteurs, parmi lesquels la contrainte financière qui pèse sur le développement de la PME, sa position concurrentielle et sa structure financière. Les banquiers quant à eux, cherchent toujours des garanties et des solutions leur permettant de minimiser le risque et se faire rembourser dans les meilleures conditions possibles rendant le financement à long terme très difficiles pour ses PME. D'où l'Etat a mis en place des dispositifs de soutien et à l'emploi tel que la CNAC.

La CNAC est un outil d'encouragement et d'appui à la promotion de l'emploi, dans le cadre de son dispositif de soutien à la création et l'extension d'activité par les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 50 ans. Aussi elle permet aux projets d'avoir un financement bancaire sans intérêt, elle apporte aussi un soutien financier qui permet à l'entrepreneur de réaliser son projet avec le minimum de pression financière allant jusqu' à 2% d'apport personnel.

Pendant et après la création, la CNAC met à la disposition des micros entreprises un suivi continu par la formation des promoteurs aux mécanismes de gestion et de marketing pour mieux gérer leurs entreprises.

En effet, en faisant référence au cas que nous avons étudié (CNAC) nous avons constaté ce qui suit :

- Le nombre d'entreprise créer par la CNAC depuis sa création (2004) jusqu'à 2017 est de 8116 entreprises créées par les femmes et 1139 créées par les hommes soit un total de 9255 entreprises.
- Le nombre d'emplois créée par ses entreprises de 2004 à 2017 et de 18748 emplois dont 15905 sont créées par les hommes et 2843 crées par les femmes.
- Le nombre de micro-entreprise en cessation d'activité de 2004 à 2018 est de 185 entreprises, soit 45 comme radiation de registre de commerces et 140 comme dossier indemnisés par le FCMG.
- Ainsi, le nombre d'entreprise attaquée en justice est 196 entreprises soit 193 pour non remboursement et 3 entreprises pour état de fraude.

A cet effet, on remarque une volonté d'agir, ainsi des actions sont mises en œuvre par l'Etat pour faciliter et encourager l'entreprenariat. Mais les mesures techniques ne suffisent pas pour faire émerger un esprit entrepreneurial, c'est une véritable culture d'entreprendre qu'il faut faire souffler sur le pays.

Toutefois, durant cette étude nous avons rencontré des problèmes liés à la rétention d'information par le dispositif CNAC. En effet, il serait intéressant de connaitre le nombre d'entreprises qui sont dans l'incapacité d'écouler leur produit et par conséquent dans l'impossibilité de rembourser leurs crédits.

Enfin, nous souhaitons que ce travail, à travers ce modeste mémoire, contribue dans le domaine des recherches sur les PME et l'entrepreneuriat.

# Bibliographie

## Les ouvrages


1- BELLETANTE. N, Levretto. B, Paranque. Diversité économique et mode de financement des PME. Ed l'harmattan. 2001.
2- BOLUSSET, Carole. L'investissement. Ed Bréal. 2007.
3- CAPRON, Henri. Entrepreneuriat et création d'entreprise. Ed de Boeck, 2009.
4- CAPUL, Jean- Yves. Olivier, Garnier. Dictionnaire d'économie et de sciences sociales. Ed Hatier, 1998.
5- CAUMONT, Daniel. Les études de marché. 3eme Ed Dunod, Paris, 2007.
6- CHARREAUX, Gérard. Finance d'entreprise. 2emeed, EMS, 2000.
7- CLOVIC, ANA. Les réseaux de PME dans les districts industriels au japon. Ed, le harmattan, 2010.
8- D'AMBOISE Gérald. La PME canadienne : situation et défis. L'institut de recherches politique les presses de l'université LAVAL, Québec, 1989.
9- DAMODARAN, A. Finance d'entreprise, théorie et pratique. Ed de Boeck, 2004.
10- DESSLIGNE, Gérard. La création d'entreprise. Ed presse université de France, 1996.
11- DRUCKER, Peter. Les entrepreneurs. Ed Jean-Claude lattés, pour la traduction française, 1985.
12- DUHMEL J.L, J.S Laurens. Création d'entreprise. Ed, Vuibert, 2014.
13- FAYOLLE, Alain. Entrepreneuriat, apprendre à entreprendre. Ed, Dunod, 2004.
14- FAYOLLE, Alain. Introduction à l'entrepreneuriat. Ed, Dunod, paris, 2005.
15- FILION- Louis- j. Management des PME de la création à la croissance. Ed, du renouveau pédagogique, 2007.
16- GILLET, R. J-P, Jobard. P, Navatte. P, Raimbourg. Finance : finance d'entreprise, finance de marché, diagnostic financier. 2emeed Dalloz. 2003.
17- HERNANDEZ, EM. L'entrepreneuriat, approche théorique. Ed l'harmattan, 2001.
18- HERNANDEZ, E-M. Le processus entrepreneurial. Ed l'Harmattan, 1999.
19- JANSEN, FRANK. La croissance de l'entreprise une obligation pour les PME. 1ere Ed Boeck s.a ; 2011.
20- JANSEN, FRANK. Entreprendre, une introduction à l'entrepreneuriat. 1ere Ed de groupe de Boeck, 2009.
21- JULIEN, A. Les PME bilan et perspective. Ed economica, 1998.
22- JULIEN, P. Marchesnay M. l'entrepreneuriat. Ed, economica, paris, 1996.
23- JULIEN, P.A. PME, bilan est perspective. Ed marquis, janvier 1994.
24- JULIEN, P.A. m.marchesnay. La petite entreprise: principe d'économie et de gestion. Ed librairie Vuibert, 1998.
25- LEGER-JARNIOU, Catherine. Etude de marché : comment la réussir pour construire son business model. 4eme Ed Dunod, 2011.
26- LEVERTTO, NADINE. Les PME définition, rôle économique et politiques publiques. Ed de Boeck s.a, 2009.

**27-** MESSEGHEM, Karim. Olivier, Torrés (dir). Les grands auteurs en entrepreneuriat et PME. Ed EMS, 2015.
**28-** MESSEGHEM, Karim. Sylvie, Samut. L'entrepreneuriat. Ed EMS, 2011.
**29-** MONTEBELLO, Michel. Création d'entreprise : connaissance et analyse stratégique. Ed, economica, Paris, 2004.
**30-** OGIEN, Dov. Pratique des marchés financiers. 2eme Ed, Dunod, Paris, 2007.
**31-** ROCHE, Didier. Réaliser une étude de marché avec succès. Ed Eyrolles, 2009.
**32-** SERLOOTEN, PATRICK. Fiscalité de financement des entreprises. Ed, economica, 1994.
**33-** ST-PIERRE, José. Gestion financière des PME : théorie et pratique. 2éme Ed. 1999.
**34-** VERNETTE, Eric. Techniques d'études de marché. 2eme Ed Vuibert, 2006.
**35-** VERNIMMEN, Pierre. Finance d'entreprise.14éme Ed, Dalloz, 2015.
**36-** VERSTRAET, THIERRI. Histoire d'entreprendre, les réalités de l'entrepreneuriat. Édition EMS, 2000.
**37-** WTTERWULGHE, Robert. La PME une entreprise humaine. Ed Boeck. 1998.

## Rapport et conférences

**1.** Bulletin d'information statistique N°30 édition mai 2017.
**2.** Bulletin d'information statistique de la PME N°26 édition avril 2015.
**3.** Bulletin d'information statistique N°29, édition novembre 2016.
**4.** Bulletins d'informations statistiques de ministères d'industrie et de mines N° 30, édition mai 2017.
**5.** Bulletins d'informations statistiques de ministères d'industrie et de mines N° 30, édition mai 2017.
**6.** Bulletins d'informations statistiques de ministères de l'industrie et des mines N°26 édition avril 2015.
**7.** Commission européenne(2006), la nouvelle définition de la PME, guide de l'utilisation de modèle de déclaration, office des publications- entreprise et industrie.
**8.** Institut national de la statistique et des études économiques, disponible sur le cite (www.insee.fr/fr/ métadonnées/définition).
**9.** La 2éme conférence de l'OCDE des ministères en charge des PME. Promouvoir l'entreprenariat et les PME innovantes dans une économie mondiale. Turquie, 2004.
**10.** Synthèse OCDE. Les petites et moyennes entreprises : force local, action mondiale. Juin, 2000.

## Les mémoires de magister

**1-** BENMESSOUD, Khadija. L'entrepreneuriat en Algérie. Mémoire de magister en mangement. Université d'Oran, 2013-2014.
**2-** BOUKROU, ALDJIA. Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME Cas : PME dans Tizi-Ouzou. Mémoire de magister en sciences économiques. Université MOULOUD Mammeri, 2011.

3- DECHERA, Mansour. Stratégie de développement des PME et le développement local : essai d'analyse à partir du cas de la région nord-ouest de l'Algérie. Mémoire de magister, sciences économiques, université d'Oran, 2013-2014.
4- KHAMMES, ABENOUR. Spécificités d'utilisation des outils d'analyse stratégique dans le cadre d'une politique de croissance par les PME. Mémoire de magister, sciences économiques, université de MOLUOD Mammeri de Tizi-Ouzou.
5- SEKKAL, Houria. Forces et faiblesse de la petite et moyenne entreprise privée algérienne dans le contexte des reformes économiques. Mémoire de magister, sciences économiques, université d'Oran, 2012.
6- OUSSAID, Aziz. Financement des petites et moyennes entreprises : cas des PME algériennes. Mémoire de magister en science économique, Tizi-Ouzou, université, Mouloud Mammeri, 2016.

## Articles et revues

1. L'article 3 de l'annexe de la recommandation 2003/361/CE de la commission, mai 2003 concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, journal officiel de l'union européen, LI24/38 du 20/05/2003.
2. AZZAOUI, Khaled. Le financement des PME et les mécanismes de garantie en Algérie. (en linge) ; vol 11, N°21, 2016. Disponible sur le site www.asjp.cerist.dz/en/article/14269.
3. B.M Rédha, R.M Karima, GH Larbi. Magherb review of economic and management (en ligne); vol 03. N°1, mars 2016. Disponible sur le site www.univ-mascara.dz/pme/MREM VOL 03 N1 A013. PDF.
4. Philippe, Adair. Théorie du compromis versus théorie du financement hiérarchique : une analyse sur un panel de PME non cotée. 12eme congrès international francophone en entrepreneurial et PME, oct. 2014, Agadir, MAROC.

## webographie

1. www.angem.dz
2. Www. Ansej.org.dz
3. www. Andi.dz
4. Pme au Maroc, définition des PME, consulté sur : http:// pme-maroc.blgspot.com/2014/08, définition- des pme.html.publier jeudi 21 aout 2014.

## Liste des tableaux

**Pages**

Tableau N°1 : Définition canadienne de la PME ..... 06

Tableau N°2 : La définition de la PME par l'UE ..... 07

Tableau N°3 : Définition japonaise de la PME ..... 08

Tableau N° 4 : La PME mix de proximité ..... 15

Tableau N°5 : La moyenne, petite et très petite entreprise ..... 18

Tableau N° 6 : Les étapes de la mise à niveau des PME Algériennes ..... 19

Tableau N°7 : L'évolution des PME privés selon le secteur d'activité ..... 20

Tableau N°8 : Evolution des emplois par types d'activités ..... 21

Tableau N°9 : Evolution du PIB par secteur HH (2009-2013) ..... 21

Tableau N°10 : Le financement triangulaire réalisé par L'ANSEJ ..... 53

Tableau N°11 : Le financement mixe réalise par L'ANSEJ ..... 53

Tableau N°12 : Projets financés par secteur d'activité (cumul au 31/12/2016) ..... 54

Tableau N°13 : Les différents programmes de financement proposé par l'ANGEM ..... 54

Tableau N°14 : Crédit octroyés par genre (cumul 31/12/2014) ..... 55

Tableau N°15 : Crédits octroyés par secteur d'activité (cumul au 31/12/2014) ..... 55

Tableau N°16 : Nombre d'entreprise crées (2004-2017) par type d'activité ..... 66

Tableau N°17 : Nombre d'emplois crées (2004-2017) par type d'activité ..... 67

Tableau N°18 : Nombre d'entreprise crées par années (2004-2017) ..... 69

Tableau N°19 : Nombre d'emplois crées par années (2004-2017) ..... 71

Tableau N°20 : Nombre d'entreprises financées dans les différents secteurs d'activités ..... 72

Tableau N°21 : Matériels d'exploitation (équipements et outillages) ..... 76

Tableau N°22 : Structure d'investissement d'une entreprise d'électricité bâtiment ..... 77

Tableau N°23 : Le bilan d'ouverture (2004) ..... 78

Tableau N°24 : Le tableau des comptes de résultats (sur cinq ans) ..... 79

Tableau N°25 : Les bilans prévisionnels (sur cinq ans) ..... 80

Tableau N°26 : Cout et financement du projet..... 86

Tableau N°27 : TCR prévisionnel..... 87

Tableau N°28 : Analyse de la rentabilité de l'entreprise à travers 2 indicateurs économique... 88

## Liste des figures

**Pages**

Figure N°1 : Caractéristiques les plus souvent attribués aux entrepreneurs par les spécialités en comportement ..... 28

Figure N°2 : Etude de collecte d'information ..... 32

Figure N°3 : Schéma représentant les différents modes de financement ..... 42

Figure N°4 : Les étapes de création d'une entreprise dans le cadre du dispositif CNAC..... 65

Figure N°5 : Nombre d'entreprise crées (2004-2007) par types d'activité ..... 66

Figure N°6 : Nombre d'emplois crées par types d'activités ..... 68

Figure N°7 : Nombre d'entreprise crées par années (2004-2017) ..... 69

Figure N°8 : Nombre d'emplois crée par années (2004-2017) ..... 71

Figure N°9 : La structure financière de financement triangulaire ..... 74

## Liste des sigles

**AED** : **L**'aide aux **E**ntreprise en **D**ifficulté

**ALEM** : **A**gence **L**ocal d'**E**mplois

**ANDI** : **A**gence **N**ational de **D**éveloppement de l'**I**nvestissement

**ANEM** : **A**gence **N**ational d'**E**mplois

**ANGEM** : **A**gence **N**ational de **G**estion des **M**icro **E**ntreprises

**ANSEJ** : **A**gence **N**ational pour le **S**outien à L'**E**mplois des **J**eunes

**BADR** : **B**anque d'**A**griculture et de **D**éveloppement **R**ural

**BTP : B**âtiment et **T**ravaux **P**ublics

**BTPH : B**âtiment et **T**ravaux **P**ublics et **H**ydraulique

**CAF : C**apacité d'**A**utofinancement

**CATI : C**entre d'**A**ide au **T**ravail **I**ndépendant

**CE** : **C**ommission **E**uropéenne

**CASNOS : C**aisse **N**ational de la **S**écurité **S**ociale des **N**on-**s**alariés

**CNAC** : **C**aisse **N**ational d'**A**ssurance **C**hômage

**CNAS : C**aisse National des **A**ssurances **S**ociales des **T**ravailleurs **S**alariés

**CRE : C**entre de **R**echerche d'**E**mploi

**EURL : E**ntreprise **U**nipersonnelle à **R**esponsabilité **L**imité

**FCMG : F**onds de **C**aution **M**utuelle de **G**arantie

**GE** : **G**rande **E**ntreprise

**ISEE** : **I**nstitut **N**ational de la **S**tatistique et des **E**tudes **E**conomique

**MP** : **M**atière **P**remiers

**OCDE : Organisation** de **C**oopération Pour Le **D**éveloppement **E**conomique

**PAS** : **P**lan d'**A**justement **S**tructurel

**PIB** : **P**roduits **I**ntérieur **B**rut

**PME : Petites** et **M**oyennes **E**ntreprises

**PNR** : **P**rêt **N**on **R**émunérer

**PNR-CG** : **P**rêt **N**on **R**émunéré **C**abinet **G**roupé

**PNR-LO** : **P**rêt **N**on **R**émunéré **L**ocation

**PNR-VA : P**rêt **N**on **R**émunéré **V**éhicule **A**telier

**PSCE** : **P**lan de **S**outien à la **C**roissance **E**conomique

**RIA : Rentabilité I**ntérieur **A**ctualisé

**SARL : Société** à **R**esponsabilité **L**imité

**SBA** : **S**mall **B**usiness **A**dministration

**SNC** : **S**ociété au **N**om **C**ollectif

**SPA** : **S**ociété **P**ar **A**ction

**TPE** : **T**rès **P**etites **E**ntreprises

**TPH : T**ravaux **P**ublics et **H**ydraulique

**TPI : T**rès **P**etite **I**ndustrie

**UE** : **U**nion **E**uropéenne

**VA** : **V**aleur **A**joutée

CAISSE NATIONALE D'ASSURANCE CHOMAGE

**ANNEXE N°1**

AGENCE DE TIZI OUZOU

Dispositif d'aide à la création d'activités (30-50 ans)

CONSTITUTION DU DOSSIER

1-Dossier Administratif :

- Attestation d'inscription auprès de l'ANEM (بطاقة طالب العمل)
- Deux copies de la carte nationale d'identité
- Deux copies des pièces justificatives de qualification (diplôme ou titre équivalent délivré par un établissement public ou privé agréé, à authentifier auprès des organismes concernés, permis de conduire)
- Deux certificats de résidence
- Une photo

2-Dossier pour l'évaluation financière du coût d'investissement :

- Factures pro-forma des équipements (en TTC) (03) Fournisseurs différents
- Devis d'assurance multirisques et /ou tous risques des équipements (en TTC)
- Devis d'aménagement des locaux (en TTC)
- Promesse de location d'un local (ou terrain pour les activités agricole) établie par L' APC
- Certificat de conformité délivré par la subdivision agricole (pour les activités d'élevage)
- Promesse d'engagement ou plan charge

**Annexe 02**


TOYOTA

*Siège Social: Haut Site d'Hydra*

*Code Postal : 16035 Alger, Algerie*

*R.C: 00 B 0013467*

*Tél: (021) 91 33 37 / 91 34 18 / 91 34 19*

*Fax: (021) 91 35 46 / 91 35 33*

**TOYOTA ALGERIE SPA**

**T.S HADDAD**

*SORTIE EST TIZI-OUZOU*

*22-77-36, Tél: (026) 22-60-02*


AMROUS MOHAMED / TIGZIRT / T.O

# FACTURE PROFORMA "CNAC"

| Date | Page |
|---|---|
| 16.12.2004 | 1 |

| Désignation | Qte | P/U (HT) | Montant (HT) |
|---|---|---|---|
| HILUX DOUBLE CABINE 4X2 (BASE)<br>*Equipements:*<br>5 Vitesses + 8 CV<br>Vitres Teintées<br>Fibre Siège: 6<br>Charge Utile 1.220 Kg | 1 | 999 000,00 | *999 000,00* |
| | | *Montant Total en HT.....* | *999 000,00* |
| | | *TVA à 17%.....* | *169 830,00* |

Cette Facture Proforma en Hors Taxes à la Somme de:

*Un Million Cent Soixante Vingt Dix Neuf Mille Dinars.*

- Paiement : 10% à la Commande et le Solde au dédouanement
- Garantie : 2 ans ou 50 000 Kms, un des deux paramétres atteint
- Véhicule assuré
- Frais sur l'assurance + Prime Individuel Accident
- Pièces garanties d'origine
- Livraison : Selon disponibilité
- Transport : Le Client
- Chèque à établir au nom de "TOYOTA ALGERIE SPA"
- Règlement par *Chèque Certifié au Nom de " TOYOTA ALGERIE - SPA "*
- Domiciliation : *B.D.L.A : 114 B80, Rue Didouche Mourad / ALGER*
- *Compte N°4001709211-29*

*Le Service Commercial*

**Annexe 03**

**SARL MIMOUN**

GROSSISTE EN QUINCAILLERIE ET PLOMBERIE SANITAIRE
ZONE DES DEPOTS LOT N°62 TIZI-OUZOU ALGERIE
RC N° : 01/B/44271 C.B. N° : BEA T-O N°4463007-Q
TEL N° : 070 30.93.40 070 50.72.42 FAX 026 21.60.29 FAX N° :26.22.45.95
MATRICULE FISCALE : 0001 15019007653 N° ARTICLE : 1501 1803024

CLIENT N° 235
Nom :
Adresse : TIGZIRT TIZI-OUZOU
R.C N° :
M.F :
A.I :

**PROFORMA N° 2004000080** | TIZI-OUZOU LE 14/09/2004
MODE DE REGLEMENT

| Référence | Quantité | Désignation | Prix Un | Montant | TVA |
|---|---|---|---|---|---|
| R100 | 1 | RALLONGE ELECTIQUE DE 100 M | 3585.00 | 3585.00 | 17 |
| EAC6x2 | 1 | ECHELLE A COULISSE 6.00 X 2M | 20726.900 | 20726.900 | 17 |
| ME | 1 | METRIX DIGITAL | 6895.00 | 6895.00 | 17 |
| COE | 1 | CAISSE A OUTILS ELECTRICIEN | 45500.00 | 45500.00 | 17 |
| JPC1 | 1 | JEUX DE PINCE COUPANTE | 2451.00 | 2451.00 | 17 |
| JTC | 1 | JEUX DE TOURNEVIS COMPLET | 2857.00 | 2857.00 | 17 |
| JCL | 1 | JEUX DE CLES A LAINE | 3595.00 | 3595.00 | 17 |
| COC1 | 1 | COUPE CABLE | 7895.00 | 7895.00 | 17 |
| JF7 | 1 | JEUX DE 07 TOURNEVIS | 3766.67 | 3766.67 | 17 |
| PE1 | 1 | PINCE ETAUX | 7569.00 | 7569.00 | 17 |
| CCT1 | 1 | CISEAU COUPE TOLE | 1285.00 | 1285.00 | 17 |
| PIN | 1 | PINCE DENUDEE AUTOMATIC | 1258.00 | 1258.00 | 17 |
| EM | 1 | PINCE EMPERMETRE | 6589.00 | 6589.00 | 17 |
| T053T | 1 | TIR FORD DE 05 TONNE | 35658.00 | 35658.00 | 17 |
| GB | 1 | GRIMPETTE A BETON | 15000.00 | 15000.00 | 17 |
| GBO | 2 | GRIMPETTE A BOIS | 10000.00 | 20000.00 | 17 |
| CDSS | 1 | CINTURE DE SECURITE | 13252.00 | 13252.00 | 17 |
| GE2 | 1 | GROUPE ELECTROGENE 215 KVA | 53611.11 | 53611.11 | 17 |

| TAXES | ASSIETTES | MONTANT |
|---|---|---|
| L17 TVA 17 % | 251493.68 | 42753.92 |

TOTAL H T 251493.68
Mont Taxes 42753.92
Total TTc 294247.60

Total Facture : 294247.60

ARRETE DE LA PRESENTE FACTURE PROFORMA AL ASOMME DE /
DEUX CENTS QUATRE-VINGT-QUATORZE MILLE DEUX CENTS QUARANTE SEPT DINARS SOIXANTE CENTIMES.....

SERVICE COMMERCIAL
Sarl MIMOUN
Grossiste en Quincaillerie
Et Plomberie Sanitaires
ZONE DES DEPOTS LOT 62
TIZI-OUZOU TEL 070 21 60 29

الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Ministère du Travail et de la Sécurité Sociale

**Caisse Nationale d'Assurance Chômage**

CNAC

وزارة العمل والحماية الإجتماعية

**الصندوق الوطني للتأمين على البطالة**

***WILAYA DE : TIZI-OUZOU***
***N ° DE L'ATTESTATION : 150100000024804***

## *Attestation d 'Eligibilité au dispositif de soutien à la création d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans*

**Identification de l'entreprise**

Nom ou raison sociale de l'entreprise:
Adresse du Siège Social (ou domicile fiscal) : ***Village Tamazirt Ourabah***
Commune : ***Mizrana***
Wilaya : ***Tizi-Ouzou***
Forme Juridique : ***Personne Physique***
Activité : ***Artisan en Eléctricité Bâtiment***

**Identification du promoteur**

L'investissement réalisé par le promoteur ci-après identifié :

Nom :
Prénom :
Nom de jeune fille :
Date de naissance : ***06/04/1967***
Lieu de naissance : ***Tigzirt***
Wilaya : ***Tizi-Ouzou***
Adresse : ***Village Tamazirt Ourabah Commune Mizrana Wilaya de Tizi-Ouzou***

En référence aux délibérations du Comité de Sélection et de Validation en date du ***14/12/2004***, le projet ci-dessus identifié est **éligible au dispositif de soutien à la création d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans.**

Ce projet bénéficie, en outre, au titre de la réalisation, à compter de la date d'établissement de la décision y afférente, sous réserve de remplir les obligations suivantes :

1/-bénéficier d'un financement bancaire,

2/-mobiliser un apport personnel,

3/-adhérer et cotiser au Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques /Crédit,

des avantages fiscaux et financiers suivants :

**AVANTAGES FINANCIERS:**

1/ Un prêt non rémunéré ;
2/ Une bonification du taux d'intérêt bancaire.

**AVANTAGES FISCAUX:**

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle.
- Franchise de la T.V.A pour les acquisitions de biens d'équipements et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

***Fait à Tizi-Ouzou, le 16/12/2004***

***Le Directeur Régional***

***N.B : La présente attestation a une durée de validité de (06) six mois à compter de la date de sa délivrance.***

Dossier à fournir pour dépôt Banque

3-Demande de financement adressée à la banque

3-Extrait d'acte de naissance n° 12

3) Fiche de résidence

1-Copie légalisée du diplôme, qualification professionnelle ou savoir faire ;

1-Copie légalisée de la carte nationale d'identité

12-Attestation d'éligibilité et de financement ou de conformité et de Financement établie par la CNAC :

3-Copie du plan d'affaires, accompagnée des facture pro forma et/ou devis Estimatifs de travaux éventuels d'aménagement à réaliser.

**Annexe 06**

14.03.2005

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
GROUPE D'EXPLOITATION DE TIZI-OUZOU
AGENCE TIGZIRT

TIGZIRT, LE10/03 /2005

NOTIFICATION D'ACCORD BANCAIRE

NOTIFICATION D'ACCORD BANCAIRE

[redacted]

REF : TY/AMS /N°.340/05
OBJET : A/S DE VOTRE DEMANDE DE FINANCEMENT
D'UNE MICRO ENTREPRISE «Electricité Bâtiment »
DOSSIER N°144/003/2005

*En réponse à votre demande de financement du projet de création d'une entreprise dans le cadre du dispositif CNAC, nous avons le plaisir de vous informer que notre banque consent à vous accorder le crédit ci-dessous détaille :*

1- CREDIT A MOYEN TERME : 900 000,00 DA
2- Durée : 05 ANS DONT UNE ANNEE DE DIFFERE
3- TAUX EN VIGUEUR BONIFIE : 50%
4- ECHEANCIER : SEMESTRIEL.

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

**A PRIORI**

1/ Versement de votre apport personnel de DA : 180 939 ,22
2 /Versement du prêt CNAC de DA : 360 313,07
3/ Produire un registre de commerce ou document équivalent s'il s'agit d'une activité non soumise à l'inscription au registre de commerce.
4/ Acte de propriété ou contrat de location durée minimum 05 ans.
5/ Attestation fiscales et parafiscales
6/Copie du cahier de charge
7/ Copie de la décision d'octroi d'avantages au titre de la réalisation annexe a la liste programme des équipements.
8/ Attestation d'adhésion au fonds de caution mutuelle de garantie

**A POSTERIORI :**

-09/ GAGE CAMION : 999 000,00DA
-11/ NANTISSEMENT MAT : 251 493,68 DA
-10/ ASS TOUS RISQUES : 999 000,00DA
-12/ D.A.M.P : 251 493,68 DA

*Une fois effectué le virement du prêt non rémunéré accordé par la CNAC, et la signature de la convention de prêt avec notre banque ,un cheque de banque subordonne a l'ordre d'enlèvement établi par la CNAC vous sera remis*

*Nous vous informons aussi que la validité de cet accord est limite à une durée de 12 mois à compter de la date de sa signature ; Dépasse ce délai et sauf dérogation de la banque ,l'accord est annule et devient sans objet.*

*Veuillez agréer ,Monsieur, l'expression de nos salutations distinguées.*

LA DIRECTION

Copies : - Intéresse
- Agence nationale CNAC.

144 AGENCE Banque de Développement Local

Y. TASSIGABOUAMZA
Directeur d'Agence

# FONDS DE CAUTION MUTUELLE DE GARANTIE RISQUES /CREDITS CHOMEURS PROMOTEURS 35-50 ANS

## ATTESTATION D'ADHESION

**Annexe 07**

Le Fonds de Garantie crée par le décret exécutif n° 04-03 du 10 dhou el kaada 1424 correspondant au 03 janvier 2004 ,

- Atteste que Monsieur : [illegible] .
- Gérant de la micro entreprise : [illegible]
- Activité : **ELECTRICITE BATIMENT .**
- Siége social : **VILLAGE TAMAZIRT OURABAH COMMUNE MIZRANA W TIZI OUZOU.**
- Banque prêteuse : **BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL (144)**
- Montant du crédit bancaire : **900 000.00 D A.**
- Montant de la cotisation : **9 450.00** ***DA .***
- Durée de l'adhésion : **05** années

A adhéré au Fonds de Garantie sus – cité pour une durée de **CINQ** ( 05) ans

Cette attestation est à déposer auprès de la banque .

TIZI OUZOU le : 25 AVR. 2005

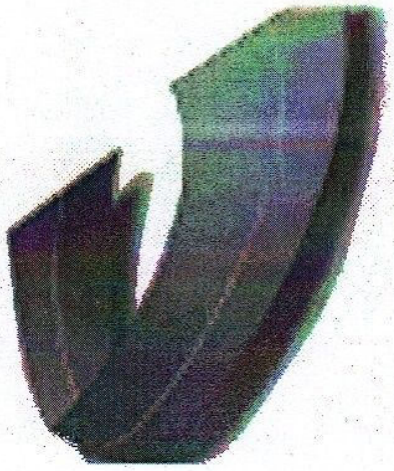
LE DELEGUE LOCAL DU F C M G

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Caisse Nationale d'Assurance Chômage

# C.N.A.C

**Annexe 08**



# CAHIER DES CHARGES

AGENCE DE TIZI-OUZOU

## I- Objet :

Le présent cahier des charges a pour objet de définir les obligations du ou des promoteur bénéficiaires des avantages fiscaux et aides financières du dispositif de soutien à la création d'activités des chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans conformément aux dispositions réglementaires, notamment le décret présidentiel n° 03-514 du 30 Décembre 2003 et le décret exécutif n° 04-02 du 03 Janvier 2004.

## II- Identification de l'entreprise et du promoteur

### Identification de l'entreprise

Nom ou raison sociale de l'entreprise : [illegible]
Adresse du Siège Social (ou domicile fiscal) : **Village Tamazirt Ourabah**
Commune : **Mizrana**
Wilaya : **Tizi-Ouzou**
Forme Juridique : **Personne Physique**
Activité : **Artisan en électricité Bâtiment**
N° de la demande d'octroi d'avantages : **0000159 du : 25/07/2004**
N° de l'attestation d'éligibilité : **150100000024804 du 19/12/2004**
N° de la décision d'octroi d'avantages **DOAR15000000034** et **DOAE15000000034 du 26/04/2005**
La banque domiciliatrice : **BDL** Agence **: 144 Tigzirt**
Numéro du compte bancaire : **144 410 000 72 1 00**
Numéro d'adhésion au Fonds de Garantie : **00054**
Numéro du registre de Commerce ou de récépissé de dépôt : **1895551**
Numéro d'identification fiscale :
Numéro d'article : **10D206**

### Identification du promoteur :

Nom : [illegible] Prénom : [illegible]
Date de naissance : **06/04/1967** Lieu de naissance : **Tigzirt**
Wilaya : **Tizi-Ouzou**
Adresse : **Village Tamazirt Ourabah- Commune de Mizrana – Wilaya de Tizi-Ouzou**

## III- Conditions particulières du prêt non rémunéré (PNR) :

Montant du prêt : **360 313,10 DA**
Période d'utilisation : **1année + 30 jours.**
Durée de remboursement 05 ans à compter de la dernière échéance bancaire
Numéro du compte de remboursement du prêt : **Compte Trésor N° 1 15 1136 Tizi-Ouzou**
Garantie :

- Gage du matériel roulant en 2ème rang
- Nantissement des équipements en 2ème rang
- Billets à ordre.

**Les obligations :**

Nous les soussignés, nous nous engageons à :

**a)- Les obligations liées au PNR :**

*Article 1 :* Rembourser par virement au compte de la CNAC le prêt en principal par tranches semestrielles, conformément aux échéances fixées au tableau d'amortissement ci-dessous et transmettre à la CNAC l'ordre de virement correspondant.

**Tableau des amortissements du prêt non rémunéré Financement Triangulaire**

| N° | Identifiant du BAO | Echéances de remboursement | Montant |
|---|---|---|---|
| 01 | 0000000381 | 31/03/2011 | 36 071,00 |
| 02 | 0000000382 | 30/09/2011 | 40 531,00 |
| 03 | 0000000383 | 31/03/2012 | 40 531,00 |
| 04 | 0000000384 | 30/09/2012 | 40 531,00 |
| 05 | 0000000385 | 31/03/2013 | 40 531,00 |
| 06 | 0000000386 | 30/09/2013 | 40 531,00 |
| 07 | 0000000387 | 31/03/2014 | 40 531,00 |
| 08 | 0000000388 | 30/09/2014 | 40 531,00 |
| 09 | 0000000389 | 31/03/2015 | 40 531,00 |
| 10 | 0000000390 | 30/09/2015 | 40 534,10 |

*Article 2 :* Payer les taxes et commissions liées à la mise en place et à l'utilisation du prêt, ainsi que toutes autres taxes et commissions qui viendraient s'y ajouter en vertu des textes législatifs et réglementaires (conditions de banques).

**b)- Les obligations à caractère général :**

**Article 1** : Réaliser l'investissement conformément aux conditions édictées par le dispositif de soutien à la création d'activités des chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans.

**Article 2** : ne céder sous aucune forme que ce soit les équipements acquis dans la cadre de l'investissement objet de présent cahier des charges et figurant dans la liste des équipements jusqu'à leur amortissements total.

**Article 3** : Répondre à toute convocation de la CNAC et faciliter toute visite effectuée par les agents de l'agence dans le cadre du suivi, ainsi que l'accès aux locaux et autres installations.

**Article 4** : Aucune modification ne saurait être apportée aux statuts, au registre de commerce, aux équipements, aux travaux d'aménagement, et à la localisation du projet sans en informer la CNAC.

**Article 5** : Remettre à la CNAC, les copies :

- Des factures définitives d'achat des équipements acquis : machines, véhicules, outillages, et les travaux d'aménagement ;
- De la carte fiscale ;
- Du registre de commerce / carte d'artisan/ carte fellah;
- Du nantissement et/ou gage conformes aux factures définitives d'achat ;
- Du certificat d'assurances annuelles multirisques pour les équipements, et tous risques pour le matériel roulant ;
- De l'autorisation définitive d'exploitation pour les activités réglementées ;

**Article 6 :** Nantir en 1er rang l'ensemble des équipements y compris le matériel roulant acquis dans le cadre de l'investissement objet du présent cahier des charges au profit de la banque et en 2ème rang au profit de la CNAC.

**Article 7** : Souscrire une assurance tous risques à 100% pour l'ensemble des garanties sur les biens de la micro entreprise en considérant leurs valeurs en TTC , subrogée au profit de la banque en 1er rang et au profit de l ' CNAC en 2ème rang. Cette assurance doit être renouvelée jusqu'à extinction des crédits.

**Article 8** : Pour obtenir les avantages fiscaux au titre de la phase d'exploitation, le promoteur est tenu de remettre deux copies :

- Des factures définitives d'achat des équipements acquis : machine, véhicule ,outillages, et les travaux d'aménagement ;
- De la carte fiscale ;
- Du registre de commerce / carte d'artisan/ carte fellah;
- Du nantissement et/ou gage conformes aux factures définitives d'achat ;
- Du certificat d'assurance annuelle multirisque pour les équipements et tous risques pour le matériel roulant ;
- De l'autorisation définitive d'exploitation pour les activités réglementées ;

**Article 9** : Conformément à l'article 07 du décret exécutif n° 03-514 / du 30 Décembre 2003 fixant les conditions et le niveau d'aide aux chômeurs promoteurs, relatif au paiement de la bonification des taux d'intérêt aux établissement financiers par la CNAC, remettre aux services de la CNAC une copie du tableau d'échéancier du crédit bancaire obtenu .Remettre les justificatifs de remboursement des échéances échus du crédit bancaire.

**Article 10** : Transmettre à chaque fin d'exercice à la CNAC les informations suivantes :

- Emplois réels : permanents et temporaires.
- Résultats du bilan (TCR).
- Etat de consommation et de remboursement de crédit bancaire

**Article 11** : Satisfaire à toutes les obligations fiscales et parafiscales, conformément à la réglementation en vigueur.

**Article 12** : Rembourser le crédit bancaire ainsi que la partie non bonifiée des intérêts, conformément aux échéances fixées dans le tableau d'amortissement établi par la banque.

**IV- Dispositions finales**

Sauf cas de force majeure, le non respect des obligations du présent cahier des charges entraîne, le retrait des avantages accordés dans les mêmes formes que celles relatives à leur octroi, sans préjudice des autres dispositions légales et réglementaires. Tous litiges non réglés à l'amiable sont portés devant les tribunaux territorialement compétents.

Toute fausse déclaration exposera le contrevenant à des poursuites judiciaires.

Lu et approuvé

**Pour la CNAC**

**Signature du promoteur**

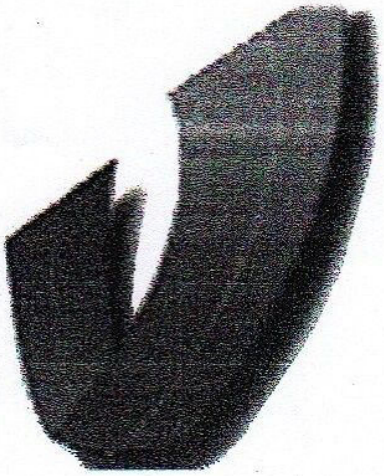
**Le**

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

# Caisse Nationale d'Assurance Chômage

# C.N.A.C

**Annexe 09**



## CONVENTION PRET NON REMUNERE

AGENCE DE TIZI-OUZOU

Entre,

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (**CNAC**), représentée par le Directeur Régional de Tizi-Ouzou, **Prêteur** ;

**D'une part,**

et

Né le : ***06/04/1967*** à ***Tigzirt***
Société : **Emprunteur**

**D'autre part,**

Il a été convenu et arrêté ce qui suit :

## I. CARACTERISTIQUE DU PRET :

Montant du prêt : ***360 313,10*** **DA**
Période d'utilisation : **1année + 30 jours.**
Durée de remboursement 05 ans à compter de la dernière échéance bancaire
Numéro du compte de remboursement du prêt : **Compte Trésor N° 1 15 1136 Tizi-Ouzou.**

**Article 1** : **Objet du prêt**

Conformément à la demande de financement formulée par l'emprunteur, le prêt non rémunéré, objet de la présente convention, sera destiné au financement du projet fixé dont les conditions sont fixées dans le cahier des charges.

**Article 2 : Montant du prêt.**

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage accorde à , un prêt non rémunéré d'un montant de ***360 313,10 DA.***

**Article 3** : **Durée du prêt**

Le prêt est consenti pour la durée et la période différé indiquées dans les conditions fixées dans les cahiers des charges. Si le prêt non rémunéré objet de la présente convention, n'a pas enregistré un début de consommation à la date limite indiquée dans les conditions du cahiers des charges, la présente convention est réputée nulle si la Caisse n'accepte pas sa prorogation.

**Article 4** : **Taxes et commissions**

Toutes les taxes et commissions liées à la mise en place et à l'utilisation du prêt sont à la charge de l'emprunteur, ainsi que toutes autres taxes et commissions qui viendraient s'y ajouter en vertu des textes législatifs et réglementaires

**Article 5** :. ***Virement et utilisation du prêt***

Le prêt non rémunéré objet de la présente convention sera viré au compte-courant ouvert par l'emprunteur auprès de sa banque domiciliatrice, sous le numéro indiqué dans les conditions fixées dans le cahiers des charges.

La preuve de la réalisation du prêt, de même que celle des remboursements, résultera des écritures passées par la banque à la demande de la Caisse. L'emprunteur est donc tenu de fournir les documents justificatifs.

**Article 6 : Modalités de Remboursement**

Un calendrier de remboursement du prêt est établi et accepté par l'emprunteur. Les amortissements sont matérialisés par des billets à ordre.

L'emprunteur s'engage à rembourser le crédit en principal par tranches semestrielles, conformément aux échéances fixées dans le tableau d'amortissement.

Le montant de chaque échéance sera versé ou viré au compte bancaire de la CNAC.

**Article 7 : Garanties**

Pour garantir le remboursement du prêt non rémunéré, objet de la présente convention, l'emprunteur s'engage à affecter au profit de la Caisse les garanties indiquées dans les conditions particulières du cahier des charges.

Les frais d'enregistrement et autres liés au recueil des garanties citées ci-dessus sont à la charge exclusive de l'emprunteur. Le détournement, la vente partielle ou total des biens corporels ou incorporels affectés en garantie au profit de la Caisse exposent l'emprunteur, conformément aux présentes conditions, à des poursuites judiciaires.

Le virement du prêt au compte courant de l'emprunteur est subordonné au recueil effectif des garanties.

**Article 8 : Remboursement Anticipe**

L'emprunteur 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 Résolutoires**

En cas de non paiement des sommes devenues exigibles en capital, la Caisse se réserve le droit d'exiger le paiement de la totalité de la créance, comme elle se réserve le droit de mettre en jeu les garanties prévues dans les conditions particulières du prêt, en cas de refus de paiement
La Caisse peut exiger le remboursement immédiat de la totalité des fonds utilisés, notamment dans les cas :

1. Fausse déclaration de l'emprunteur ;
2. Paiement de dépenses n'entrant pas dans le cadre de la réalisation du projet retenu au titre de la présente convention ;
3. Détournement de l'objet initial du prêt ;
4. Non respect d'un quelconque engagement souscrit par l'emprunteur ;
5. Toute modification relative à la situation financière et juridique de l'emprunteur pouvant éventuellement affecter le remboursement du prêt ;
6. Vente partielle ou totale des biens corporels et incorporels affectés en garantie au profit de la Caisse ;
7. Non respect des clauses de la présente convention.

**Article 10 : Contrôle du Prêt**

Pour permettre à la Caisse un contrôle régulier de l'utilisation du prêt, l'emprunteur s'engage :

1. A fournir tous états et documents que la Caisse jugera utile d'exiger ;
2. A remettre les copies certifiées conformes de ses bilans annuels, documents comptables et annexes ;

3. A faciliter toutes visites effectuées par les agents de la Caisse, ainsi que l'accès aux locaux et autres installations.

La Caisse 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, l'emprunteur s'engage à :

ses moyens de production et/ou de services ;

2. Assurer son matériel mobilier et ses biens immobiliers, maintenir cette assurance et payer les primes stipulées aux contrats. En cas de sinistre, total ou partiel, avant complète libération de l'emprunteur, la Caisse exerce sur l'indemnité d'assurance, au cas ou i y aurait une subrogation d'assurance, les droits résultants à son profit conformément aux clauses prévues dans l'acte de garantie conclu en application de la présente convention.

**Article 12 : Règlement des litiges**

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 :**

La présente convention prend effet à compter de la date de sa signature.

---

**Lu et approuvé**

**Pour la CNAC**

30 AVR. 2005

مدير الوكالة الجهوية

بـ مـودود

**Signature du Promoteur**

Le 30.04.05

lu et Approuvé

Entreprise de Travaux
d'Elctricités
Vge Tamazirt Ourabah
Cne Mizrana Tizi-Ouzou

**Annexe 10**

الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Ministère du Travail et de la Sécurité Sociale
**Caisse Nationale d'Assurance Chômage**

CNAC

وزارة العمل و الحماية الإجتماعية
**الصندوق الوطني للتأمين على البطالة**

**N ° DE LA DECISION : DOAR15000000034**

# *DECISION D'OCTROI D'AVANTAGES FISCAUX AU TITRE DE LA PHASE REALISATION*

Le Directeur Général de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage :

- Vu le décret présidentiel n° 03-514 du 6 Dhou el kaada 1424 correspondant au 30 Décembre 2003 relatif au soutien à la création d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans.
- Vu le décret exécutif n° 04-01 du 10 Dhou el kaada 1424 correspondant au 3 Janvier 2004 complétant le décret exécutif n° 94-188 du 26 Mouharram 1415 correspondant au 6 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage.
- Vu le décret exécutif n° 04-02 du 10 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 3 Janvier 2004 fixant les conditions et les niveaux d'aides accordées aux chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans.
- Vu l'article n°52 de la loi de finances 2004, relatif aux avantages fiscaux durant la phase réalisation
- Vu l'arrêté interministériel du 09 octobre 1991, portant détermination des zones à promouvoir
- Vu la décision n° 102 du 23 Mars 2005, modifiant et complémentant la décision n° 218 du 27-11-2004, portant délégation de signature accordée à Madame et Messieurs les Directeurs régionaux
- Vu l'attestation d'éligibilité **N° 150100000024804** du **19/12/2004** délivrée à l
- Vu l'attestation **N° 00054** du **24/04/2005**, portant adhésion au fonds de caution mutuelle de garantie risques / délivrée à
- Vu la demande d'octroi d'avantages introduite le **25/07/2004** sous le N° **0000159** de

## D E C I D E

**Article 1 / :**
La présente décision est établie dans le cadre de l'investissement éligible à l'aide du dispositif de soutien à la création d'activités des chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans.

**Article 2 / : Identification de l'entreprise**

Nom ou raison sociale de l'entreprise:
Adresse du Siège Social (ou domicile fiscal) : **Village Tamazirt Ourabah – Cne de Mizrana**
Forme Juridique : **Personne Physique**
Activité : **Artisan en électricité Bâtiment**
Numéro du registre de Commerce ou de récépissé de dépôt : **1895551**
Numéro d'identification fiscale :
Numéro d'article : **10D206**

**Article 3 / : Identification du promoteur :**

L'investissement visé à l'article 1 ci-dessus est entrepris et réalisé par le promoteur ci-après identifié :

Nom : [illegible] Prénom : [illegible]

Date de naissance : **06/04/1967** Lieu de naissance : **Tigzirt**

Wilaya : **Tizi-Ouzou**

**Article 4 / : Avantages et aides accordés :**

Il est accordé au projet dont bénéficie [illegible], au titre de la phase réalisation de l'investissement, les avantages fiscaux et aides financières suivantes :

**Avantages fiscaux :**

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle.
- Franchise de la T.V.A pour les acquisitions de biens d'équipements et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

**Aides Financières :**

- Prêt non rémunéré fixé par la structure d'investissement.
- Bonification des taux d'intérêts (pour le financement triangulaire).

**Article 5 / : Date d'effet des avantages de la phase de réalisation de l'investissement :**

La période de réalisation est fixée pour une durée d'une année et prend effet à compter de la date de signature de la présente décision sauf reconduction expresse.

**Article 6 / :**

Les exonérations accordées par la présente décision ne dispensent pas l'entreprise et les promoteurs des obligations de déclarations fiscales dans le respect des délais fixés par la loi.

**Article 7/ :**

Ampliation de la présente décision sera faite auprès des administrations et institutions chargées de la mise en œuvre du dispositif.

**Fait à Tizi-Ouzou, le** 30 AVR. 2005

**Pour la CNAC**

مدير الوكالة الجهوية

ب. مـــردود

# *ANNEXE A LA DECISION D'OCTROI D'AVANTAGES FISCAUX ET PARAFISCAUX AU TITRE DE LA PHASE REALISATION*

Raison Sociale : [illegible]

Liste programme d'équipements, de matériels à acquérir et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement :

| N° | Désignation | Quantité | Observations |
|---|---|---|---|
| 1 | CAISSE A OUTILS | 1 | |
| 2 | MATERIEL ROULANT HILUX DOUBLE CABINE | 1 | |
| 3 | MATIERE PREMIERE | 1 | |

**NB** : Je soussigné déclare sur l'honneur que les équipements et services listés dans le présent document sont destinés à la réalisation de l'investissement objet de la décision d'octroi d'avantages au titre de la réalisation n° **DOAR15000000034** du **26/04/2005**

Je m'engage, à leur conserver la destination déclarée jusqu'à leur amortissement total.

30 AVR. 2005

**Signature et cachet du promoteur**

[illegible] Mohammed
Entreprise de Travaux
d'Elctricités
Vge Tamazirt Ourabah
Cne Mizrana Tizi-Ouzou

**Pour la CNAC**

مدير الوكالة الجهوية
ب. مـــودود

الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Ministère du Travail et de la Sécurité Sociale
Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNAC

وزارة العمل والحماية الإجتماعية
الصندوق الوطني للتأمين على البطالة

WILAYA DE TIZI-OUZOU
AGENCE DE TIZI-OUZOU

**Annexe 11**

# *ORDRE D'ENLEVEMENT*

Nous soussigné, le Directeur Régional de la **CNAC TIZI-OUZOU**, attestons que le gérant de la micro-entreprise ayant pour activité :

**Artisan en électricité Bâtiment**

est habilité à retirer auprès de l'agence :

**BDL 144 TIGZIRT**

le chèque de banque libellé au nom du fournisseur :

| N° | Fournisseur |
|---|---|
| 1 | **SARL PROVEMAT** |
| 2 | **TOYOTA ALGERIE** |

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 l'investissement et conformément à la structure d'investissement arrêtée et retenue par la CNAC.

Le présent ordre d'enlèvement est établi pour servir et valoir ce que de droit.

الجمهورية الجزائرية الديموقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Ministère du Travail et de la Sécurité Sociale
Caisse Nationale d'Assurance Chômage

CNAC

وزارة العمل و الحماية الإجتماعية
الصندوق الوطني للتأمين على البطالة

**N ° DE LA DECISION : DOAE15000000034**

# *DECISION D'OCTROI D'AVANTAGES FISCAUX AU TITRE DE LA PHASE EXPLOITATION*

Le Directeur Général de la Caisse Nationale d'Assurance Chômage :

- Vu la loi N°03-22 du 04 Dhou el kaada 1424 correspondant au 28 Décembre 2003 portant loi de finances pour 2004, notamment son article 52 relatif aux avantages fiscaux durant la phase réalisation ;
- Vu la loi N°04-21 du 17 Dhou el kaada 1425 correspondant au 29 Décembre 2004 portant loi de finances pour 2005, notamment son article 54 relatif aux avantages fiscaux durant la phase exploitation ;
- Vu le décret présidentiel n° 03-514 du 6 Dhou el kaada 1424 correspondant au 30 Décembre 2003 relatif au soutien à la création d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans ;
- Vu le décret exécutif n° 04-01 du 10 Dhou el kaada 1424 correspondant au 3 Janvier 2004 complétant le décret exécutif n° 94-188 du 26 Mouharram 1415 correspondant au 6 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage ;
- Vu le décret exécutif n° 04-02 du 10 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 3 Janvier 2004 fixant les conditions et les niveaux d'aides accordées aux chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans ;
- Vu l'arrêté interministériel du 09 octobre 1991, portant détermination des zones à promouvoir ;
- Vu la décision n° 102 du 23 Mars 2005, modifiant et complémentant la décision n° 218 du 27-11-2004, portant délégation de signature accordée à Mesdames et Messieurs les Directeurs régionaux ;
- Vu l'attestation d'éligibilité N° **150100000024804** du **19/12/2004** délivrée à
- Vu l'attestation N° **00054** du **24/04/2005** , portant adhésion au fonds de caution mutuelle de garantie risques / délivrée à
- Vu la décision N° **DOAR15000000034** du **26/04/2005** , portant octroi d'avantages fiscaux au titre de réalisation à
- Vu la demande d'octroi d'avantages introduite le **25/07/2004** sous le N° **15010000159** de

## DECIDE

**Article 1er -** La présente décision est établie dans le cadre de l'investissement éligible à l'aide du dispositif de soutien à la création d'activités des chômeurs promoteurs âgés de trente cinq (35) à cinquante (50) ans.

**Art. 2 - Identification de l'entreprise**

Nom ou raison sociale de l'entreprise: /
Adresse du Siège Social (ou domicile fiscal) : **Village Tamazirt Ourabah Commune Mizrana Wilaya de Tizi-Ouzou**
Forme Juridique : **Personne Physique**
Activité : **Artisan en Electricité Bâtiment**
Numéro du registre de Commerce ou de récépissé de dépôt : **0248804 A 05**
Numéro d'identification fiscale :
Numéro d'article : **10D206**

**Art. 3 - Identification du promoteur**

L'investissement visé à l'article 1er ci-dessus est entrepris et réalisé par le promoteur ci-après identifié :

Nom : Prénom :
Date de naissance : **06/04/1967** Lieu de naissance : **Tigzirt**
Wilaya : **Tizi-Ouzou**
Adresse : **Village Tamazirt Ourabah Commune Mizrana Wilaya de Tizi-Ouzou**

**Art. 4 - Avantages accordés :**

Il est accordé au projet dont bénéficie au titre de la phase exploitation, les avantages fiscaux suivants :

- Exonération de l'impôt sur le revenu global ou de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IRG ou IBS),
- Exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP),
- Exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties.

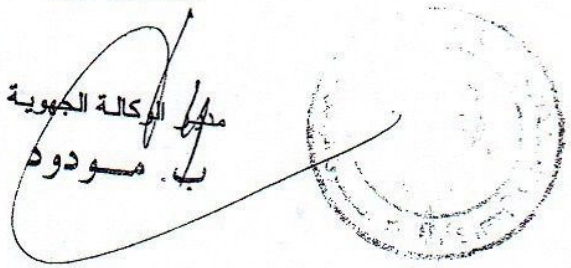
**Art.5- Le bénéfice des avantages, tels que fixés à l'article 4 ci-dessus, prend effet à compter de la date de signature de la présente décision.**

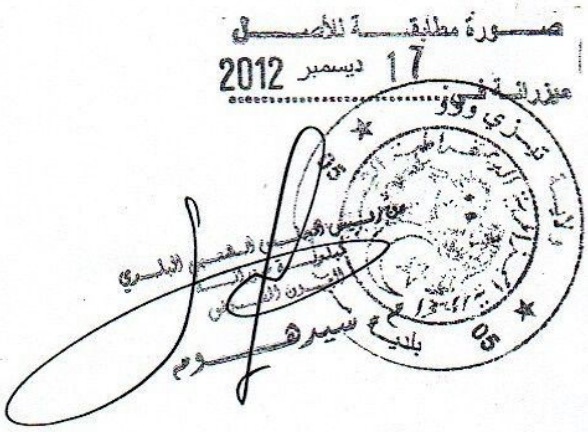
Art. 6 - Les exonérations accordées dans le respect des délais fixés par la loi.

**Art. 7 -Ampliation de la présente décision sera faite auprès des administrations et institutions chargées de la mise en œuvre du dispositif.**

**Fait à Tizi-Ouzou, le** 28 FEV. 2006

**Pour la CNAC**





# Annexe 13

*BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL*
*DIRECTION REGIONALE D'EXPLOITATION DE TIZI-OUZOU*
AGENCE TIGZIRT

## NOTIFICATION D'ACCORD BANCAIRE

TIGZIRT, LE 04/03/2015

VGE TAMAZIRT OURABAH
*CNE MIZRANA W/TIZI OUZOU*

*REF: BL/HM/N° 366 /2015*
*OBJET : A/S de votre demande de financement d'une micro entreprise*

Dispositif : CNAC.

En réponse à votre demande de financement du projet de création (extension des capacités de productio d'une micro entreprise dans le cadre du dispositif CNAC nous avons le plaisir de vous informer que notre banque consen vous accorder un crédit à long terme de **5 870 000,00 DA** aux conditions et garanties suivantes :

1. Durée : huit (08) années, dont trois (03) années de différé de remboursement du principal.
   Les intérêts bancaires sont à la charge du Trésor public
2. Taux d'intérêt : **06,75%** ;
3. Taux de bonification : **100%** ;
4. Echéancier de remboursement : **semestriel.**

Pour la libération de ce crédit, votre dossier devra être complété par :

- Le versement en compte de votre apport personnel = **175 840,00 DA**
- Le virement du (PNR) en compte = **2 351 160,00 DA**
- Copie de bail de location d'une durée minimum de deux années, renouvelable, ou acte de propriété
- Copie du registre du commerce et/ou tout autre document d'immatriculation
- Copie du statut juridique de l'entreprise en cas de personne morale ;
- Copie du certificat d'existence ou de la carte fiscale ;
- Procès verbal de visite du local devant abriter l'activité établi par la CNAC à l'exception des activités no sédentaires :
- Le contrat d'adhésion au Fonds de Garantie pour toute la durée du crédit bancaire accordé ;
- Copie originale de la décision d'octroi d'avantages au titre de la phase réalisation, en création ou e extension ;
- Copie des factures pro forma ou devis actualisés, s'il y a lieu;
- L'ordre d'enlèvement des cheques délivré par la CNAC ;

Conditions et garanties exigées :

- Nantissement des équipements et/ou gage du matériel roulant au premier rang au profil de la Banque et a deuxième rang au profil de la CNAC.
- Assurance multirisque et/ou tous risques à 100 % pour l'ensemble des biens donnés en garantie par l micro entreprise à créer, avec subrogation au profil de la Banque au 1er rang et à la CNAC au deuxièm rang ;

Une fois le virement du prêt non rémunéré (PNR) de la CNAC effectué,la convention de prêt et le tablea d'amortissement ainsi que la chaîne de billet signés, un cheque de banque conformément à la l'ordre d'enlèvement ,libell au nom du fournisseur vous sera remis.

La durée de validité du présent accord est de douze (12) mois .Passé ce délai et sauf motifs valable acceptés par la Banque, cet accord est annulé et annulé et devient sans objet.
L'accord bancaire ne sera renouvelé qu'une seule fois.

COPIE :
- L'intéressé (e)
- Agence régionale CNAC
- DG/CNAC

**Liste des activités gelées :**

- TPM, TPV, TAXI, TSF, Location de voitures
- Location d'engins
- Minoterie
- Fabrication des sacs en plastiques
- Fabrication des gobelets en plastiques et en carton
- Boulangerie, boulangerie industrielle, boulangerie autre qu'industrielle
- Pâtisserie, pâtisserie artisanale, pâtisserie traditionnelle (Gâteaux traditionnels)
- Confiserie
- Biscuiterie
- Dégraissage, teinturerie, blanchisserie
- Nettoyage et désinfection
- Conditionnement alimentaires et agro alimentaires
- Fabrication de boissons, jus, eaux gazeuses
- Fast food
- Collecte de lait
- Entreposage frigorifique
- Service dépannage et remorquage automobile
- Salon de coiffure, esthétique et institut de beauté
- Bijouterie industrielle et artisanale
- Labo-photo et photographe
- Hammam et douches

## Caisse Nationale d'Assurance Chômage - CNAC -

## 1 Evolution des projets crées CNAC par secteur d'activité et par sexe

| Année / Secteur d'activité | Nombre de projets crées | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2004 | | 2005 | | 2006 | | 2007 | | 2008 | |
| | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F |
| Artisanat | 0 | 0 | 13 | 0 | 11 | 4 | 10 | 0 | 4 | 0 |
| Industrie | 0 | 0 | 10 | 1 | 20 | 3 | 17 | 6 | 20 | 0 |
| Services | 1 | 0 | 79 | 4 | 69 | 4 | 66 | 8 | 46 | 6 |
| Bâtiment | 0 | 0 | 12 | 0 | 24 | 1 | 28 | 0 | 27 | 0 |
| TPH | 0 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Agriculture | 0 | 0 | 1 | 0 | 3 | 0 | 1 | 0 | 4 | 0 |
| Autres | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 1 | 0 | 117 | 5 | 128 | 12 | 122 | 14 | 101 | 6 |
| | 1 | | 122 | | 140 | | 136 | | 107 | |

M : masculin

F : féminin

## 2 Evolution des emplois crées CNAC

| Année | Nombre d'emplois crées | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2004 | | 2005 | | 2006 | | 2007 | | 2008 | |
| Secteur d'activité | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F |
| Artisanat | 0 | 0 | 28 | 0 | 28 | 9 | 42 | 0 | 13 | 0 |
| Industrie | 0 | 0 | 24 | 2 | 59 | 7 | 52 | 38 | 60 | 0 |
| Services | 2 | 0 | 118 | 4 | 124 | 5 | 121 | 12 | 116 | 7 |
| Bâtiment | 0 | 0 | 55 | 0 | 111 | 1 | 163 | 0 | 129 | 0 |
| TPH | 0 | 0 | 9 | 0 | 3 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Agriculture | 0 | 0 | 1 | 0 | 8 | 0 | 2 | 0 | 11 | 0 |
| Autres | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 2 | 0 | 235 | 6 | 333 | 22 | 380 | 50 | 329 | 7 |
| | 2 | | 241 | | 355 | | 430 | | 336 | |

M : masculin

F : féminin

## Caisse Nationale d'Assurance Chômage - CNAC -

## 1 Evolution des projets crées CNAC par secteur d'activité et par sexe

| Année / Secteur d'activité | Nombre de projets crées | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2009 | | 2010 | | 2011 | | 2012 | | 2013 | | 2014 | | 2015 | | 2016 | | 2017 | |
| | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F |
| Artisanat | 4 | 1 | 1 | 8 | 4 | 2 | 26 | 23 | 43 | 32 | 99 | 48 | 118 | 88 | 64 | 35 | 15 | 12 |
| Industrie | 29 | 5 | 42 | 8 | 35 | 23 | 119 | 60 | 156 | 69 | 188 | 115 | 118 | 55 | 54 | 23 | 18 | 7 |
| Services | 106 | 8 | 369 | 12 | 706 | 56 | 1141 | 77 | 1458 | 86 | 841 | 90 | 249 | 21 | 95 | 32 | 25 | 8 |
| Bâtiment | 41 | 0 | 73 | 0 | 73 | 0 | 173 | 1 | 167 | 1 | 247 | 5 | 129 | 0 | 69 | 0 | 14 | 0 |
| TPH | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 4 | 0 | 2 | 0 | 2 | 0 | 1 | 0 |
| Agriculture | 3 | 0 | 10 | 3 | 17 | 6 | 62 | 11 | 92 | 12 | 106 | 27 | 106 | 16 | 96 | 14 | 34 | 2 |
| Autres | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 184 | 14 | 495 | 31 | 836 | 87 | 1522 | 172 | 1916 | 200 | 1485 | 285 | 722 | 180 | 380 | 104 | 107 | 29 |
| | 198 | | 526 | | 923 | | 1694 | | 2116 | | 1770 | | 902 | | 484 | | 136 | |

## 2 Evolution des emplois crées CNAC

| Année | Nombre d'emplois crées | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2009 | | 2010 | | 2011 | | 2012 | | 2013 | | 2014 | | 2015 | | 2016 | | 2017 | |
| Secteur d'activité | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F | M | F |
| Artisanat | 8 | 3 | 3 | 37 | 23 | 2 | 82 | 74 | 142 | 79 | 306 | 167 | 370 | 338 | 193 | 133 | 40 | 60 |
| Industrie | 94 | 24 | 141 | 21 | 127 | 65 | 461 | 116 | 481 | 163 | 602 | 358 | 355 | 232 | 162 | 80 | 57 | 19 |
| Services | 158 | 30 | 540 | 14 | 860 | 88 | 1415 | 118 | 1633 | 107 | 1071 | 182 | 377 | 47 | 200 | 62 | 71 | 12 |
| Bâtiment | 181 | 0 | 294 | 0 | 343 | 0 | 585 | 1 | 529 | 1 | 848 | 9 | 444 | 1 | 250 | 0 | 50 | 0 |
| TPH | 9 | 0 | 0 | 0 | 6 | 0 | 4 | 0 | 0 | 0 | 18 | 0 | 10 | 0 | 11 | 0 | 9 | 0 |
| Agriculture | 4 | 0 | 30 | 3 | 23 | 10 | 120 | 16 | 163 | 14 | 229 | 33 | 221 | 18 | 200 | 19 | 73 | 2 |
| Autres | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 454 | 57 | 1008 | 75 | 1382 | 165 | 2667 | 325 | 2948 | 364 | 3074 | 749 | 1777 | 636 | 1016 | 294 | 300 | 93 |
| | 511 | | 1083 | | 1547 | | 2992 | | 3312 | | 3823 | | 2413 | | 1310 | | 393 | |

**ANNEXE N°19**

## ETAT DES MICRO-ENTREPRISES EN EXPLOITAION

Recensement des micro-entreprises en exploitation de 2004 à 2018

Situation Cumulée au 30/09/2018

CELLULE DE SUIVI POST CREATION

AGENCE DE WILAYA CNAC TIZI OUZOU

3eme trimestre2018

| RUBRIQUES | SECTEURS D'ACTIVITES | | | | | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | AGRICULTURE/ELVAGE/PECHE | BTPH | INDUSTRIE | SERVICES | ARTISANAT | 2004-2018 |
| **Nombre micro-entreprises visitées:** | **135** | **580** | **449** | **2270** | **134** | **3568** |
| **1/Nombre de micro-entreprises en activité** | **130** | **533** | **417** | **2118** | **125** | **3323** |
| Nombre emplois déclarés (CNAS) | **29** | **308** | **288** | **393** | **56** | **1074** |
| Nombre emplois non déclarés | 40 | 197 | 138 | 97 | 67 | 539 |
| **2/Nombre micro-entreprises en cessation d'activité** | **1** | **35** | **21** | **121** | **7** | **185** |
| Nombre de radiation de registre de commerces | 0 | 6 | 7 | 28 | 4 | 45 |
| Nombre de dossiers indemnisés(FCMG) | 1 | 29 | 14 | 93 | 3 | 140 |
| **3/Nombre entreprises visitées (non localisées)** | **4** | **12** | **11** | **31** | **2** | **60** |
| **Nombre Micro-entreprises qui reste à visiter(*)** | **544** | **479** | **783** | **3456** | **524** | **5786** |
| TOTAL DOSSIERS FINANCES | 679 | 1059 | 1232 | 5726 | 658 | 9354 |

(*): indicateur cessation d'activité: tout promoteur ayant radié son RC ou ayant fait l'objet d'indemnisation par le FCMG

**Introduction générale ..... 01**

**Chapitre I : Généralité sur les PME**

**Introduction ..... 04**

**Section 01 : Le concept de la PME ..... 05**

1.1. Définitions ..... 05

1.1.1. Définition de l'entreprise ..... 05

1.1.1.1. Définition de L'ISEE ..... 05

1.1.1.2. Définition de dictionnaire économique ..... 05

1.1.2. Définition du concept de la PME ..... 05

1.1.3. Problème d'identification et de définition de la PME ..... 05

1.1.3.1. Les PME dans les pays industrialisés ..... 05

1.1.3.2. La PME dans les pays en développement ..... 08

**Section 02 : Les critères et spécificités des PME ..... 10**

2.1. Critères d'identification des PME ..... 10

2.1.1. Approche quantitative de la PME ..... 10

2.1.1.1. Le nombre d'effectifs employés ..... 10

2.1.1.2. Le chiffre d'affaires ..... 11

2.1.2. Approche qualitative de la PME ..... 11

2.1.2.1. La dimension humaine ..... 11

2.1.2.2. Le rapport Bolton ..... 11

2.1.2.3. Définition multicritères ..... 12

2.2. Les spécificités des PME ..... 13

2.2.1. Caractéristiques des PME ..... 13

2.2.1.1. La centralisation de la gestion ..... 14

2.2.1.2. Faible spécialisation ..... 14

2.2.1.3. Une stratégie intuitive ou peu formalisée ..... 14

2.2.1.4. Un système d'information interne peu complexe ou peu organisé ..... 14

2.2.1.5. Un système d'information externe simple ..... 14

2.2.1.6. La recherche d'un environnement stable malgré l'accélération de changement ..... 15

2.2.2. Les avantage des PME ..... 16
2.2.2.1. La création d'emplois ..... 16
2.2.2.2. Les PME source d'innovation ..... 17
**Section 3 : Les PME en Algérie ..... 18**
3.1. Définition de la PME en Algérie ..... 18
3.2. Évolution de la PME en Algérie ..... 18
3.3. La place et le rôle des PME dans l'économie algérienne ..... 20
3.3.1. Contribution de la PME à la création de l'emploi ..... 20
3.3.2. La contribution de la PME à la création de la richesse ..... 21
**Conclusion ..... 22**
**Chapitre II : Le processus de création des PME**
**Introduction ..... 23**
**Section 1 : Identification, caractéristiques et types d'entrepreneur ..... 24**
1.1. Identification de l'entrepreneur ..... 24
1.1.1. Définition de l'entreprenariat ..... 24
1.1.2. Définition de l'entrepreneur ..... 24
1.2. Les caractéristiques de l'entrepreneur ..... 25
1.2.1. Caractéristiques démographiques ..... 25
1.2.2. Caractéristiques psychologiques ..... 26
1.2.2.1. Besoin d'accomplissement ..... 26
1.2.2.2. La prise de risque ..... 26
1.2.2.3. L'esprit inventif ..... 27
1.2.2.4. L'autonomie ..... 27
1.2.2.5. La confiance en soi ..... 27
1.3. Les différents types d'entrepreneurs ..... 28
**Section 2 : Les étapes de création des PME ..... 31**
2.1. L'idée d'entreprise ..... 31
2.2. L'étude de marché ..... 32
2.2.1. Définition de l'étude de marché ..... 32

2.2.1.1. Conception du plan de l'étude marché ..... 32
2.3. Business-plan ..... 34
2.4. Statut juridique ..... 35
2.4.1. La création individuelle d'une entreprise ..... 35
2.4.2. La création d'entreprise en partenariat ..... 36
**Section 3 : Les facteurs de réussite et cause de défaillance des jeunes entreprises en création ..... 37**
3.1. Facteurs de réussite des projets de création ..... 37
3.1.1. Une bonne dose de motivation ..... 37
3.1.2. Une proximité entre le profil du créateur et l'entreprise créée ..... 37
3.1.3. Une localisation proche ..... 37
3.1.4. L'accompagnement ..... 38
3.1.5. L'expérience professionnelle ..... 38
3.2. Principales causes de défaillance des jeunes entreprises en création ..... 39
3.2.1. Les causes principales d'avortement des projets de création d'entreprise ..... 39
3.2.2. Les causes principales de défaillance des entreprises nouvellement créées ..... 39
**Conclusion ..... 40**

**Chapitre 3 : Les modalités de financement des PME**

**Introduction ..... 41**
**Section 1 : Les sources de financement des PME ..... 43**
1.1. Financement interne ..... 43
1.1.1. L'autofinancement ..... 43
1.2. Le financement externe ..... 44
1.2.1. Le financement indirect ..... 44
1.2.1.1. Les crédits à moyen terme ..... 44
1.2.1.2. Les crédits à long terme ..... 45
1.2.2. Le financement direct ..... 45
1.2.2.1. L'émission d'action ..... 45

1.2.2.2. L'émission d'obligation ..... 46
**Section 2 : Logique et comportement financier des PME ..... 47**
2.1. La PME dans la théorie financière ..... 47
2.1.1. Théorie financière standard pour les PME ..... 47
2.1.2. L'apport de la théorie moderne ..... 47
2.1.2.1. Asymétrie d'information ..... 47
2.1.2.2. Théorie des compromis ..... 48
2.1.3. Les théories financières spécifiques aux PME ..... 48
2.1.3.1. La théorie de choix managériale ..... 48
2.1.3.2. La théorie de cycle de vie de l'entreprise ..... 49
2.1.3.3. La théorie de l'ordre hiérarchique ..... 49
2.2. Les PME et les décisions financières ..... 49
2.2.1. Décision d'investissement dans le contexte des PME ..... 50
2.2.1.1. L'investissement matériel ..... 50
2.2.1.2. L'investissement immatériel ..... 50
2.2.2. Décision de distribution de dividendes ..... 51
2.2.3. Décision de financement ..... 51

**Section 3 : Le financement des PME en Algérie par les dispositifs d'aides à la création et au développement ..... 52**
3.1. Agence ANDI ..... 52
3.2. L'agence nationale pour le soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) ..... 52
3.3. L'agence nationale de gestion du microcrédit (ANGEM) ..... 54
**Conclusion ..... 56**
**Chapitre IV : la contribution du dispositif CNAC dans la création et le financement des PME**
**Introduction ..... 57**
**Section1 : Présentation de l'organisme d'accueil « CNAC »** ..... 58
1.1. Historique ..... 58
1.1.1. L'indemnisation du chômage ..... 58

1.1.2. Mesures actives ..... 58
1.1.3. L'aide à la création d'activité pour les chromeurs promoteurs âgés de 30 à 50 ans ..... 58
1.2. Les missions de la CNAC ..... 59
1.2.1. L'assurance chômage ..... 59
1.2.2. La formation reconversion ..... 59
1.2.3. Les centre de recherches d'emploi ..... 59
1.2.4. Les centre d'aide au travail indépendant ..... 60
1.2.5. L'aide aux entreprises en difficulté ..... 60
1.2.6. Dispositif de soutien à la création et à l'extension d'activité ..... 60
1.2.6.1. L'investissement en création ..... 60
1.2.6.2. L'investissement en extension ..... 60
1.3. Les conditions d'accès au dispositif ..... 60
1.4. Les avantage consentis ..... 61
1.4.1. Les avantages accordés par la banque ..... 61
1.4.2. Les avantages accordés par la CNAC ..... 61
1.4.2.1. Prêt non rémunéré (véhicule atelier) ..... 61
1.4.2.2. Prêt non rémunéré « location » (PNR-LO) ..... 61
1.4.2.3. Prêt non rémunéré « cabinet groupé » (PNR-CG) ..... 62
1.4.3. Les avantages fiscaux ..... 63
1.5. Fonds de caution mutuelle de garantie (FCMG) ..... 63
1.5.1. Définition de FCMG ..... 63
1.5.2. Les conditions d'accès au FCMG ..... 63
1.5.3. Les modalités d'adhésion au FCMG ..... 64
1.6. Le parcours de chômeur promoteur ..... 64
1.7. La création et le financement des PME dans le cadre du dispositif CNAC ..... 66
1.7.1. La création des PME ..... 66
1.7.2. Le financement des PME ..... 73
**Section 2 : Etude de cas d'une entreprise financée dans le cadre du dispositif CNAC ... 75**
2.1. Cas d'une micro-entreprise de travaux d'électricité bâtiment ..... 75

2.1.1. Dépôt de dossier ..... 75
2.1.2. Etude technico-économique ..... 75
2.1.3. Examen du dossier par le comité de sélection, de validation et de financement (CSVF) ..... 81
2.1.4. Attestation d'éligibilité et de financement ..... 81
2.1.5. Dépôt de dossier bancaire ..... 81
2.1.6. Accord bancaire ..... 81
2.1.7. Adhésion au fonds de caution mutuelle de garantie des risques de crédit ..... 82
2.1.8. Financement du projet ..... 82
2.1.9. Démarrage et exploitation de l'activité ..... 82
2.1.10. Le suivi post création de la micro entreprise ..... 83
**Section 3 : Extension d'activité ..... 84**
3.1. L'étude technico-économique ..... 84
3.1.1. Le projet ..... 84
3.1.2. Le marché ..... 84
3.1.2.1. La demande ..... 84
3.1.2.2. L'offre ..... 85
3.1.3. Le cout et le financement du projet ..... 86
3.1.4. Le TCR prévisionnel ..... 87
3.2. L'étude comparative entre le prévisionnel et le réel de l'entreprise ..... 88
**Conclusion ..... 90**
**Conclusion générale ..... 92**

**Résumé**

Les PME depuis longtemps l'une des forces majeures de l'économie nationale, elle a connu différentes réformes et programmes d'appuis qui lui ont permis d'être au centre de l'arène économique. C'est dans la perspective de ces différents développements que nous avons voulus comprendre à travers ce travail comment ces entreprises sont-elles régies et comment fonctionnent-elles au quotidien, en d'autres termes nous avons voulues étudier la création et le financement de la PME Algérienne.

Dans cette recherche, nous assimilons que l'entrepreneuriat est un moyen pour assurer la capacité d'innovation et la compétitivité des nations elle se caractérise principalement par l'acte de création d'entreprise initié par une volonté individuelle d'un futur entrepreneur doté d'un fort sentiment de prise de risque.

Le mémoire présente son projet en termes de problématique et de méthodologie, au travers d'un processus de collecte de données entretient et étude de cas. Les traitements de données (analyse quantitative et qualitative) conduisent à vérifier la contribution de la CNAC a crée et financé les PME ainsi que la performance de ces entreprises crées et financées par ce dispositif.

**Les mots clés :**

Les PME, l'entrepreneuriat, l'entrepreneur, création des PME, le financement des PME, la CNAC.

**Abstract**

SME$_s$ have long been one of the major strengths of the national economy, it has experienced various reforms and support programs that allowed it to be at the center of the arena we wanted to understand through this work how these companies are they governed and how do they operate on a daily basis, in other words we wanted to study the creation and financing of the Algerian economic SME.

It is in the perspective of these different developments that we in this research, we equate that entrepreneurship is a means to ensure innovation capacity and competitiveness of nations it is characterized primarily by the act of business creation initiated by an individual will of a future entrepreneur with a strong sense of risk .

The dissertation presents its project in terms of problematic and methodology, through a data collection process and case study. The data processing (quantitative and qualitative analysis) leads to verify the contribution of the NACC created and financed SME$_s$ and the performance of these companies created and financed by this device.

**Key words**: SME$_s$, entrepreneurship, SME creation, SME financing, NACC.