

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



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences de Gestion
Spécialité : Management Bancaire

Thème

**Financement des micro-entreprises dans le
cadre du dispositif de l'ANADE**

Réalisé par :

- **BETTIOUI Mustapha**
- **HAMICHE Hakim**

Encadré par :

M^{me} SALMI

Devant le jury composé de :

Présidente : MATMAR Dalila, Professeur, UMMTO

Rapporteur : M^{me} SALMI, UMMTO

Examineur : GUELMINE, MCB, UMMTO

Promotion : 2020/2021

Remerciements

Nous tenons à remercier Dieu tout puissant de nous avoir donné le courage et la volonté de réaliser ce travail ;

Nos remerciements à M^{me} SALMI pour l'honneur qu'elle nous a fait en nous encadrant, pour l'aide précieuse qu'elle nous a donné, pour ses remarques et ses conseils qui nous ont permis de mener à bien ce travail ;

Nous remercions également les membres de jury pour l'honneur qu'ils nous font en acceptant d'évaluer ce travail ;

Ensuite, nous ne pouvons pas oublier tous les enseignants, en particulier ceux de notre spécialité pour leurs orientations et informations tous au long de notre cursus ;

Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail de recherche.

Dédicaces

Je dédie ce travail à :

A mon grand-père décidé que j'aime énormément et à ma grand-mère que dieu la garde pour nous

A mon père qui est un exemple pour moi et celle que tous les mots de l'univers sont incapable d'exprimer mon amour pour elle, à ma mère.

A mes chers sœurs Fatima, Wasilla, Ounessa et mon petit frère Yani, qui m'ont soutenue durant mon cursus et sont toujours à mes cotée, je leur dis merci

Et à celle avec qui je compte continuer le reste de ma vie, celle qui illuminé ma vie depuis qu'elle est entré dans ma vie et qui me donne le courage d'avancer malgré tous, je profite l'occasion dans ce dédicace pour lui dire merci pour tous ce qu'elle a fait pour moi

Et à toutes mes proche, amis et ceux qui ont contribué de près ou de loin à la réalisation de ce travail

HAKIM

Dédicaces

Je dédie ce travail à mes très chers parents (SAMIA et DJAFFAR) qui m'ont soutenu, encouragé durant mes années d'études, et que Dieu me les protège

A mon frère (KARIM)

A toute ma famille

A tous mes amis (es)

A tous ceux qui me sont chers

MUSTAPHA

Liste des tableaux

Tableau n°01 : Précision de la définition au-dessous	07
Tableau n° 02 : La typologie des PME/PMI	13
Tableau n° 03 : Comparaison des créations d'entreprises et taux de création	15
Tableau n° 04 : Evolution des PME/PMI en Algérie de 2003	20
Tableau n° 05 : Contribution de la PME à la création de la valeur (valeurs en milliards de DA), (la période 1994-2007).....	22
Tableau n°06 : Le plan de financement initial.....	37
Tableau n°07 : Compte de résultat prévisionnel.....	40
Tableau n°08 : Plan de trésorerie.....	41
Tableau n°09 : Calcul de seuil de rentabilité.....	42
Tableau n° 10 : Bonification du taux d'intérêt	62
Tableau n° 11 : Niveau 01 de financement triangulaire.....	65
Tableau n°12 : Niveau 01 de financement mixte.....	65
Tableau n°13 : Niveau 02 de financement mixte.....	66
Tableau n°14 : Récapitulatif de mode de financement de la CNAC	72
Tableau n°15 : La bonification des taux d'intérêts sur les crédits d'investissements.....	72
Tableau N° 16 : Nombre des dossiers déposés repartir par secteur d'activité	74
Tableau N°17 : Projet éligibles repartir par secteur d'activité 2008-2014	75
Tableau N°18 : Accords bancaires repartis par secteur d'activité	76
Tableau N°19 : Projet créés et repartis par secteur d'activité 2008-2014	77
Tableau n°20 : Étude de projet	102
Tableau n°21 : Structure d'investissement (en DA)	110
Tableau n°22 : Structure de financement	110
Tableau N°23 : Evolution de la production vendue par Kilo/DA.....	111
Tableau n°24 : Evolution de la valeur ajoutée par kilo/DA	111
Tableau n°25 : Evolution de L'excédent brut d'exploitation par Kilo/DA.....	112
Tableau n°26 : Evolution de Résultat net d'exploitation par Kilo/DA.....	112
Tableau n°27 : L'indépendance financière.....	113
Tableau n°28 : Rentabilité économique	113
Tableau n°29 : La rentabilité commerciale	114
Tableau n°30 : Rentabilité financière.....	114

Sommaire

Introduction générale	01
Chapitre I : Généralités sur les micro- entreprises	
Introduction	05
Section 01 : Aperçu sur les micro- entreprises	06
Section 02 : L'évolution historique des micro-entreprises en Algérie	16
Conclusion	24
Chapitre II : Le financement des Micro-Entreprises par les dispositifs d'aide à la création des Micro-Entreprise	
Introduction	25
Section 01 : Etapes de création des Micro-Entreprise	26
Section 02 : Modes de financement des micros entreprises	45
Section 03 : Structures de financement et d'accompagnement de la Micro-Entreprise en Algérie	51
Section 04 : La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	66
Conclusion	80
Chapitre III : Les modalités et démarches de création d'une micro-entreprise dans le cadre de l'ANADE	
Introduction	81
Section 01 : Aperçu général de l'ANADE.....	82
Section 02 : les étapes de création et de financement des micro-entreprises dans le cadre de l'ANADE	95
Section 03 : Analyse et étude d'une micro-entreprise créée dans le cadre de l'ANADE	105
Conclusion générale	117



Introduction Générale



Introduction Générale

La micro-entreprise est considérée comme une cellule de richesse, une source de satisfaction aux besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique, de développement régionale, d'absorption de chômage, et cela grâce à son statut dynamique qui prend en considération les caractéristiques et les changements de l'environnement dans lequel elle évolue.

Elle constitue un outil privilégié pour encourager l'initiative privée et l'esprit entrepreneurial afin de concrétiser les objectifs nationaux en matière de développement, de création d'emplois et de génération de revenus.

En Algérie, comme dans d'autres pays, les micro-entreprises constituent la grande partie du tissu économique, bien que l'importance accordée à celle-ci ne soit pas récente.

Depuis la fin des années 1980, tous les gouvernements algériens ont compris que le secteur

Public seul ne peut répondre aux besoins économiques et sociaux grandissant du pays, par conséquent, le recours au secteur privé est une nécessité absolue. Et c'est dans ce contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché, que la PME s'est imposée, par sa diversité, sa flexibilité et sa capacité à créer des emplois, comme une entité susceptible de compenser le déficit de la grande entreprise nationale. Pour développer ces entreprises de dimension réduite, les pouvoirs publics ont créé toute une série d'institutions et d'organismes chargés de promouvoir la PME (Ministère de la PME, Fonds de garantie ...) et une batterie de programmes et de mesures incitatives pour développer cette frange d'entreprise a été engagée, dans le cadre d'une politique globale de promotion de la PME algérienne, entamée depuis le début des années 1990.

Depuis 2000 le Pouvoir a opté pour une stratégie qui se tourne vers la création des PME notamment de micro-entreprises. L'attrait pour ce type d'entreprises s'explique car d'une part, elles présentent beaucoup d'atouts en matière d'organisation, de mode de gestion et de financement et d'autre part, elles sont considérées comme un vecteur de croissance, un générateur d'emplois et un moteur de progrès socio-économique.

Et depuis l'ouverture économique et pour encourager la création des micro-entreprises et les aider à faire face aux contraintes qu'elles connaissent, pour le besoin de leur survie et de

Introduction Générale

la pérennité de quelques-unes, et pour contribuer à la résorption du chômage, qui atteint des niveaux inacceptables, l'Algérie a affiché des discours d'encouragement et d'ouverture à travers des réformes et des lois facilitant aux jeunes la création des entreprises.

Afin de leur faciliter l'accès au financement les pouvoirs publics ont mis en place un certain nombre dispositifs soutenus par la création d'agences nationales dont la mission principale est d'accompagner et d'aider au financement des projets entrepreneuriaux, principalement lorsqu'il s'agit de micro-financement, mais surtout de stimuler l'entrepreneuriat. Ces dispositifs sont s'inscrivent dans deux dynamiques principales, à savoir la création d'entreprises et la création d'emplois. Ces dispositifs, se base sur deux types d'encouragement : par l'allègement fiscal et par des financements directs de l'entreprise.

Parmi ces dispositifs, l'on trouve l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE).

Ce dispositif est basé sur le soutien financier apporté aux jeunes afin de valoriser les idées de la création et les principes communs de bienfaisance sociale.

Ceci nous amené à poser la question suivante :

« Quelle est la réalité du financement bancaire de la micro entreprise en Algérie dans le cadre de dispositif public L'Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) ? »

De cette question principale d'autres questions secondaires s'y attachent, nous allons dans le cadre de notre recherche essayé d'apporter des éléments de réponses aux questions suivantes :

- Quelles sont les procédures à suivre pour créer une micro entreprise ?
- Pourquoi l'Etat a-t-il mis en place le dispositif ANSEJ ?
- Quels sont les moyens mis en œuvre et les procédures adoptées par ce dispositif pour conseiller orienter et accompagne les jeunes promoteurs, jusqu'à la réalisation de leur investissement ?
- Quels sont les modes de financements prévus par ce dispositif ?
- Quels sont les avantages fiscaux et parafiscaux dont peut bénéficier le projet réalisé dans le cadre de ce dernier ?

Introduction Générale

Hypothèses de la recherche

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

- Les micro-entreprises contribuent de force à la résolution des différents problèmes économiques et sociaux dont les pays rencontrent, qui est l'objet d'intérêt à ce genre d'entreprises
- Le financement est considéré comme étant la principale contrainte à la création et au développement des micro-entreprises.
- L'ANADE contribue à faire face aux obstacles financiers à travers les différents modes de financements, les aides et les avantages accordés aux jeunes.
- L'ANADE contribue à la création d'emploi en facilitant le processus de création et de financement des micro-entreprises.

Méthodologie de la recherche

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

D'une part, sur une étude théorique (recherche et étude documentaire), basée sur la consultation des différents documents (ouvrages, mémoires et thèses, revus et articles ainsi des sites internet) qui sont nécessaires pour la compréhension des concepts et logiques relative à notre thématique.

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

Intérêts du sujet

Par ailleurs, nous avons estimé que ce travail serait à tout point de vue digne d'intérêt, dans la mesure où il fournit des pistes de recherche pour les promotions futures d'étudiants qui viendront se pencher sur le sujet. De même qu'il contribue à enrichir le fond documentaire de notre faculté. Il paraît également être vu comme, du moins en espérant le fruit d'une coopération réussite entre l'institution universitaire et l'institution publique qu'est l'ANADE de Tizi-Ouzou.

Introduction Générale

Structure du mémoire

Afin d'apporter les éléments de réponse à notre problématique, On a reparti notre travail en trois chapitres :

L'objectif de notre premier chapitre est de présenter des généralités relatives à la micro-entreprise.

Dans le deuxième chapitre, portera sur le financement des Micro-Entreprises par les dispositifs d'aide à la création des Micro-Entreprise.

Quant au troisième chapitre, c'est le cas pratique de notre travail, il portera sur Les modalités et démarches de création d'une micro-entreprise dans le cadre de l'ANADE.

Et pour mieux concrétiser notre travail, on a opté à une étude de cas qui est une micro entreprise de confection industrielle créée à l'aide de biais ANADE.

Chapitre 1

Généralités sur les micro-entreprises

Introduction

L'entreprise est une unité économique dotée d'une autonomie juridique qui combine des facteurs de production (capital et travail) pour produire des biens destinés à être vendus sur un marché.

Parmi les multiples formes d'entreprises on trouve la micro-entreprise qui joue un rôle fondamental dans le processus de développement économique et social qui permet à une large fraction d'individus d'avoir un emploi stable, et cela grâce à la flexibilité de sa structure et sa capacité à s'adapter aux pressions de l'environnement économique, les politiques industrielles adoptent le concept de micro-entreprise pour permettre aux Etats soucieux la création de nouveaux emplois ainsi que la préservation et développement des anciens.

En Algérie l'émergence de la micro-entreprise est devenue considérablement importante à partir de 1997 mais ça na pas été le cas dans les années précédentes, puisque elle a été quasi inexistante après l'indépendance, mais suite au processus de libéralisation (1988) qu'a connu l'Algérie et l'émergence de la notion de l'économie de marché ont permet à la micro entreprise de naître.

L'expérience algérienne dans le domaine des micro-entreprises et des PME/PMI a démontré que les obstacles qui influencent ce type d'entreprises sont divers, la difficulté la plus importante c'est l'accès aux différents moyens de financement, et aux différentes possibilités de crédits et de garanties.

Section 01 : Aperçu sur les micro- entreprises

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment l'armature de toutes les économies; elles sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité soit dans les pays développés, les économies émergentes ou dans les pays du tiers monde. Elles constituent la forme la plus dominante d'organisation de l'entreprise. Les petites entreprises jouent un rôle particulièrement important dans la mise en place des techniques ou des produits innovants sur le marché.

1. Définition de la micro-entreprise

Il semble difficile de définir la ME de façon précise car il n'existe aucune définition officielle du terme « micro entreprise », mais rien n'empêche, on peut l'assimiler à la définition de l'entreprise en sachant que leurs critères et leurs buts s'enchaînent d'intérêts et objectifs économiques, sociaux et politiques¹

La ME est une entreprise individuelle soumise à un régime d'imposition forfaitaire et non pas réel, et bénéficie de formalité comptable et fiscale allégées.

Selon la commission européenne, ME les sont des entreprises qui occupent moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel au total du bilan n'excède pas 2 millions d'euros. Les micros entreprises sont presque des entreprises individuelle, elles sont très présentes dans les pays émergents ou le développement économique repose quasi majoritairement sur elles.

En Algérie, la définition des PME et ME est celle adoptée par l'union européenne en 1996. Elle est reprise par la loi n°01-18 du 12décembre 2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise , à très petite entreprise ou ME , « est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employées et réaliser un chiffre d'affaire inférieurs à 20 millions de dinars ou dont le totale du bilan annuel n'excède pas 10 million de dinars ».

¹CHERIFI .L ; RAIHAH .M « La création et le financement des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou » mémoire de master en sciences économiques Université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou ; Alger ; 2015 ; p5-6.

Tableau n°01 : Précision de la définition au-dessous

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaire (DA)	Totale bilan (DA)
Très petite entreprise	De 1 à 9	< 20 millions	<10 millions

Source : présenté par nous même à travers la loi algérienne n°01-18 du décembre 2001

2. Principes de la micro-entreprise

La promotion de micro-entreprise repose sur une approche nouvelle de la création, l'activité et d'emploi et qui repose sur les principes de base suivants :²

La responsabilisation pleine et entière des entrepreneurs potentiels sur la nature d'activité projetée, les moyens à mettre en oeuvre, le statut de la micro-entreprise à crée, etc. et le respect de la liberté d'intervention et de décision des partenaires concernés (banque, entreprise, collectivité, etc.) qui ne peuvent être soumis à des obligations que dans le cadre des règles établies, de leurs avantages et de leurs volontés de soutenir l'esprit d'initiative et d'entreprise.

L'intervention de l'Etat se traduit par un soutien multiforme, mais ne peut en aucune manière de substituer au promoteur d'un projet de création de micro-entreprise, il veille aussi à la mise en œuvre des principes de gestion transparente des procédures financières.

3. Les caractéristiques de micro-entreprise

On peut considérer une entreprise comme étant une ME si celle-ci réuni les caractéristiques suivantes :

- La ME présente une flexibilité qui lui permet de s'accommoder et de s'adapter à tous les particularismes locaux et toutes les conjonctures, son implantation, son déplacement, et sa transformation sont aisés, elle peut disparaître et renaître immédiatement sous une autre forme avec un autre objet social.
- Le cout de l'investissement et donc de l'emploi qui en découle y est le plus réduit possible. Le cout de l'emploi et le nombre d'emplois directs seront les critères essentiels qui permettront de situer la micro entreprises.

²LATROUS.S, et OUHINIOUNE.J, « financement de la création des micro-entreprises dans le cadre de dispositif.

- Elle se nourrit de l'apport des instructions dans le cadre de la limite communément admise, même si au départ dans certaines régions et spécialités, elle va bénéficier en matière de crédit des dotations en équipements d'importation des taux d'intérêts bonifiés.
- Elle est constituée à partir d'une idée de projet mûrie par un entrepreneur potentiel qui affiche une réelle volonté de réussite et qui n'hésite pas pour le prouver et investir une part importante de son patrimoine financier, foncier, immobilier et technique.
- Elle a des contours juridiques et organisationnels et un mode de fonctionnement qui va faciliter son émergence et son développement dans l'économie de marché qui s'installe progressivement.

4. Les difficultés des ME

Les ME jouent un rôle très important soit dans l'économie ou la politique et niveau social des pays du monde entier; elles constituent une source majeure d'emplois, de revenus et de recettes à l'exportation. Pour cela les gouvernements essayent d'apporter des aides aux ME afin d'assurer la paix sociale.

Malgré son rôle, elles se heurtent à des difficultés importantes particulièrement les pays développés et les pays en transition à cause de la piètre qualité des capacités humaines et institutionnelles mises à leurs dispositions, tardent à recueillir tous les bénéfices qu'ils ont en droit d'attendre de la mondialisation. Les difficultés sont comme suit : ³

- Leur faible capacité de faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé.
- Des préjugés défavorables à propos du secteur privé et une défiance réciproque entre les secteurs public et privé.
- L'absence de législation adéquate sur les droits de propriété et de moyens pour la faire respecter, qui compromet l'accès au crédit, en particulier pour les femmes.
- Le manque d'informations (sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie et les obstacles interdisant l'accès aux marchés), des données statistiques pertinentes et d'institutions de soutien.

³MALOUM.Y et MEFIAH.N, « la fiscalité des entreprises créées dans le cadre de l'ANSEJ », option EGE, UMMTO, 2013-2013.

- Le pourcentage élevé des micro-entreprises sur le poids du secteur informel et la complexité des réglementations sur l'absence d'incitations pour les entreprises du secteur informel à rejoindre le secteur formel.

5. L'importance et le rôle de micro-entreprise

Les PME jouent un rôle important dans l'économie d'un pays. Elles constituent une source majeure d'emploi et de revenus. Leur importance réside particulièrement dans des avantages politiques économiques et sociaux qui offre une importance au regard de sa contribution au développement.

5.1. Sur le plan politique

L'existence des ME dans les pays favorise la naissance d'une génération des entrepreneurs nationaux, elles permettent aussi de lancer et de consolider le tissu économique adapté aux besoins du pays. Cette importance, pour ne pas la restreindre au plan politique s'étend aux plans économiques et aux plans sociaux.

5.2. Sur le plan économique

En amont, les ME exercent des effets d'entraînement en ce sens qu'elles contribuent à la valorisation des ressources nationales par la création d'autres activités telles que l'agriculture pour le commerce alimentaire, l'intégration du secteur artisanal pour une entreprise manufacturière, etc.

En aval, elles contribuent au développement du secteur tertiaire de même, elles concourent à la croissance de produit national brut.

La création des ME favorise particulièrement la diversification de la structure industrielle, en même temps qu'elle aide à exploiter des ressources inutilisées recelant ainsi la formation de capitaux.

En effet, lorsque la demande d'un produit déterminé est restreinte à la production des petites quantités, est souvent la seule solution de rechange à l'importation. La ME facilite par conséquent la substitution de fabrication locale aux importations.

5.3. Sur le plan social

La création des ME est comme un moyen de résorber le chômage et aussi est un élément crucial de la lutte contre la pauvreté.

6. Les objectifs des micro-entreprises

La micro entreprise a des objectifs dès sa création et même avant, elle se fixe une raison d'être, la réalité économique montre que les entreprises ont des objectifs différents, complexes dont la diversité pose des problèmes de classifications.

L'entreprise peut se fixer un ou plusieurs objectifs qui peuvent se réaliser à court, moyen ou long terme, ces objectifs sont :

D'une part la production des biens et/ ou services marchands et la maximisation du profit ; cependant cette maximisation du profit demeure l'une des grandes finalités de toutes les entreprises même s'il elle obéit à un double projet : un projet économique et un n'est pas le seul car pour Antoine Riboud « une entreprise ne peut être performante que si projet humain », et le profit est un élément moteur de la croissance de l'entreprise

Et d'autre part la création des emplois, la réduction du chômage, aider à l'insertion économique et sociale des jeunes et soutenir la croissance économique.

Ces objectifs démontrent toute l'importance des entreprises dans une économie.

Mais ces objectifs ne sont pas toujours les mêmes, ils varient selon le statut juridique, selon l'environnement sociopolitique. Aussi, les objectifs d'une nouvelle micro entreprise diffèrent de ceux d'une grande entreprise ou une multinationale.

7. Les typologies de la micro-entreprise**7.1. Selon la forme juridique**

Dans le secteur privé les micro-entreprises peuvent prendre plusieurs formes juridiques, parmi les on peut citer :

7.1.1. Les entreprises à risque illimité

- **Les entreprises individuelles (EI)**

Elles sont la propriété d'une personne physique qui exerce son activité avec ses moyens personnels, cette personne est l'unique responsable de ses biens en cas de faillite et c'est également le seul bénéficiaire des gains réalisés par l'entreprise. Il est considéré comme un salarié et il est imposé à l'impôt sur le revenu (IR).

- **Les sociétés en nom collectifs (SNC)**

Les associés en nom collectif ont tous la qualité de commerçant et répondent indéfiniment et solidairement des dettes sociales, C'est une société à responsabilité illimitée pour les associés qui apportent un capital (pas de minimum) divisé en parts sociales. Les associés vont être personnellement exposés au paiement des dettes de la société et au partage des gains. Tous les associés sont gérants, sauf stipulation contraire des statuts qui peuvent désigner un ou plusieurs gérants associés. La société prend fin par le décès de l'un des associés sauf s'il a été stipulé que la société continuerait, soit avec les associés seulement, soit avec un ou plusieurs héritiers, ou toute autre personne désignée par les statuts.

- **Les sociétés en commandité simple (SCS)**

La société en commandité simple est une société commerciale de nature hybride qui comprend deux catégories d'associés : les commandités et les commanditaires.

Les commandités qui engagent leur patrimoine et leur responsabilité personnelle en qualité de commerçant dans la gestion de l'entreprise.

Les commanditaires qui ne s'engagent que proportionnellement à leur apport et ne peuvent s'impliquer dans la gestion de la société, ni engager cette dernière vis-à-vis des tiers.⁴

⁴LERAGE, « économie d'entreprise », édition Dunod, 2000, P15

- **Les sociétés civiles (SC)**

Sont des sociétés qui par leur objet (immobilier, agricole...) ou par leur forme relèvent de droit civil et non de droit commercial (société civile immobilière, société civile professionnelle...).

Elles sont dirigées par un ou plusieurs gérants. Les associés sont indéfiniment responsables des dettes de la société.

7.1.2. Les entreprises à risque limité

- **Société à responsabilité limitée (SARL)**

« La SARL est constituée par une ou plusieurs personnes qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports».

C'est une forme de société à vocation commerciale, Sa caractéristique principale est de limiter la responsabilité des associés qui sont des personnes physique ou morale (entre 2 et 50) : chacun d'entre eux ne supporte les pertes éventuelles de la société qu'à hauteur de son apport. Elle peut être constituée par l'apport d'un seul associé et dans ce cas on parle d'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée.

- **Les sociétés à un seul associé**

Il s'agit de l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limité (EURL) qui est une variante de la société à responsabilité limitée (SARL) avec un « associé unique», personne physique ou morale .elle permet une distinction entre le patrimoine de l'entreprise et de propriétaire. La responsabilité et ainsi, théoriquement, limité à l'apport des capitaux, mais pratiquement les banques demandent un engagement personnel de propriétaire si celui-ci veut emprunter. Le montant du capital est librement fixé lors de la création avec un minimum de 100 000 DA.

- **La société par action (SPA)**

Une société par actions (SPA) où une personne morale à but lucratif constitue une entité juridique, légalement distincte de son ou de ses actionnaires. L'objectif d'une personne morale à but lucratif est d'exploiter une entreprise afin de réaliser des bénéfices et de les

répartir, s'il y a lieu, entre les actionnaires sous forme de dividendes. La gestion de la SPA est assurée par les associés ou par des personnes nommés à la diligence des associés, les décisions sont prises dans l'intérêt de la société à concurrence des parts détenues par chaque associé.

En effet, les micro-entreprises ne font presque pas recours à cette forme d'entreprise et cela à cause de sa taille réduite ainsi que de son faible capital.

7.2. Selon la taille

7.2.1. La moyenne entreprise

Est définie comme une entreprise employant 50 à 250 personnes et dont le chiffre d'affaires est compris entre 200 millions et 02 milliards de dinars où dont le total du bilan annuel est compris entre 100 et 500 millions de dinars.

7.2.2. La petite entreprise

Est définie comme une entreprise employant de 10 à 49 personnes et dont le chiffre d'affaires annuelles n'excède pas 200 millions de dinars où dont le total du bilan annuel n'excède pas 100 millions de dinars.

7.2.3. La très petite entreprise (TPE) ou micro entreprise

Est une entreprise employant de 01 à 09 employés et réalisant un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars où dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de dinars.

Le tableau suivant récapitule les caractéristiques de chaque type selon la taille de l'entreprise.

Tableau n° 02 : La typologie des PME/PMI

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaires (D.A)	Total bilan (D.A)
Micro entreprise	1 – 9	< 20 millions	Total bilan (D.A)
Petite entreprise	10 - 49	< 200 millions	< 100 millions
Moyenne entreprise	50 – 250	200 millions – 2 milliards	(100–500) millions

Source : Loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise de décembre

7.3. Selon le secteur d'activité

Comme il est indispensable au créateur de décider de la taille de son entreprise, bien sur en tenant compte de certains indicateurs, il lui est indispensable aussi de bien choisir le secteur d'activité qui lui permettra de s'en sortir et d'assurer le rendement voulu .On distingue trois secteurs d'activité sont :

7.3.1. Le secteur primaire

Il assure l'approvisionnement en produit agricoles ou assimilés. L'agriculture et la pêche formant l'essentiel de ce secteur.

7.3.2. Le secteur secondaire

Comprend l'ensemble de secteur et l'industrie manufacturière, il se distingue nettement des deux autres secteurs par deux principales caractéristiques : d'une part dans les secteurs secondaires, le recours au capital est très important alors que l'agriculture et les services sont peu mécanisés, d'autre part ce secteur est caractérisé par la vitesse élevé de progrès technique.

7.3.3. Le secteur tertiaire

Il englobe les autres activités, surtout les prestations de services, commerce, hôtellerie etc.

L'appartenance à un secteur donné se rapporte à une entreprise en considérant son activité, le rattachement à une branche concerne soit, l'entreprise soit une fraction d'entreprise s'il y a diversité des produit offerts.

8. La contribution des PME au développement économique

Les PME représentent l'écrasante majorité des entreprises au niveau mondiales, elles contribuent massivement à la création de la richesse et de l'emploi dans leurs territoires, Leur contribution semble croître avec le niveau de développement et de diversification économique des pays.

L'OCDE confirme par ses statistiques que la forme d'entreprise la plus dominante est la PME à hauteur de 95% et 99% sont des PME ; ces dernières se partagent de manière variable entre les pays du monde par exemple, 99.8% de entreprises européennes sont des PME, mais aux Etats-Unis elles jouent un rôle moins prépondérant car elles constituent qu'environ 80% des entreprises manufacturières⁷. En Asie, les PME représentent plus de 99% des entreprises au Japon, en Corée du Sud et en Chine⁸. En Amérique latine, les PME constituent plus de 99% des entreprises dans des pays comme le Brésil, le Chili ou le Pérou, la proportion des PME n'est que de 92.1% en Colombie et 93.2% au Venezuela, donc les PME constituent en général plus de 90% des entreprises, cependant avec une forte disparité entre les pays, enfin en Afrique, les PME représentent 90% des entreprises dont la majeure partie sont de micro-entreprises à caractère artisanal.⁵

Le tableau suivant représente une comparaison des créations de PME dans quelques pays de l'OCDE :

Tableau n° 03 : Comparaison des créations d'entreprises et taux de création

Pays	Création d'entreprises	Taux de création
Allemagne	297 391	8.31%
Espagne	267 546	7.19%
France	580 193	15.35%
Italie	325 139	7.22%
Royaume-Uni	238 765	10.09%

⁵MALOUY et MEFAH.N, « la fiscalité des entreprises créées dans le cadre de l'ANSEJ », option EGE, UMMTO,2013-2013, Pp 20-21.

Section 02 :L'évolution historique des micro- entreprises en Algérie

L'évolution de secteur de la PME en Algérie a connu à l'adoption de deux grands systèmes économiques qui sont : l'économie administrée (économie dirigiste) et l'économie de marché.

1. La PME dans l'économie dirigiste

On distingue deux phases qui caractérisent l'évolution de la PME pendant l'ère de l'économie dirigiste après l'indépendance, la première phase était de 1963 jusqu'à 1982 et la seconde phase était de 1982 jusqu'à 1988.

1.1. La PME et la stratégie de l'économie algérienne durant (1963-1982)

Au lendemain de l'indépendance, l'Algérie compte environ 1 139 PME dénombrées dans 13 branches d'activités économiques, le nombre d'entrepreneurs algériens ne dépassait pas 40. Le secteur de la PME été dans un état catastrophique suite au départ des étrangers en abandonnant derrière eux leur propriétés. Afin de résoudre le problème des propriétés abandonnées l'Etat les a confiés à des comités de gestion. Elles furent intégrées dans le patrimoine des sociétés nationales à partir de 1967.

Abandonnées l'Etat les a confiés à des comités de gestion. Elles furent intégrées dans le patrimoine des sociétés nationales à partir de 1967.

Par la suite une démarche claire vers une économie centralement planifiée et la prédominance du pouvoir public et l'industrialisation basée sur l'industrie lourde spécialisée dans la fabrication des biens d'équipements et des produits intermédiaires.

En 1963 le premier code d'investissement a été promulgué, et malgré les avantages et les garanties proposés aux investisseurs, ce code n'a pas abouti aux résultats attendus pour développer le secteur des PME.

En 1966 suite à l'échec du premier code d'investissements, un autre a été promulgué celui-ci a essayé de donner un rôle plus important au secteur privé dans le développement économique algérien tout en prévoyant une place prédominante pour le secteur public sur les secteurs stratégiques de l'économie. Ce code a donné également naissance à la Commission

Nationale des Investissements (CNI) un organisme qui délivre des agréments pour tout investisseur et entrepreneur privé.

Cependant le premier plan quadriennal (1970-1973) a provoqué la naissance réelle de PME en Algérie qui avait prévu un programme spécial de développement des industries locales, poursuivi d'un deuxième plan quadriennal (1974-1978). Durant toute cette période, le développement de la PME/PMI a été initié exclusivement par le secteur public dont les objectifs constituaient à assurer un équilibre régional. C'est ainsi qu'un total de 594 PME/PMI ont été réalisés durant cette période.

Les dispositions de 1966, apporté plus de complexité et de lourdeur administrative et bureaucratique, chose qui a fait dissoudre la (CNI) en 1981. En réalité la PME a été considérée comme complément au secteur public et moteur de la politique économique de pays, tout au long de cette période il n'a pas eu une politique claire à l'égard de secteur privé, ce dernier n'a pas connu le développement que les plans nationaux on voulu obtenir à la date de leur promulgation, car il a été freiné par le discours politique d'une Algérie socialiste qui lui a été de plus en plus hostile, pour réduire l'expansion de l'entreprise privée l'Algérie a mis en place une politique fiscale très sévère surtout la fiscalité qui empêche son autofinancement qui influence sur la reproduction de la PME et le commerce extérieur était fermé.

1.2. La période 1982-1988

Durant cette période et selon des objectifs fixé par deux plans quinquennaux (1980-1984 et 1985-1989) en faveur du secteur privé on observe une évolution marquée par beaucoup de réticences , mais toujours avec le système de l'économie administrée un ensemble de mesures a été dicté telles que :

Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières :

- L'accès aux autorisations globales d'importations (AGI).
- Un système d'importations sans paiement.
- L'obligation d'obtention d'agrément à tout investisseur.

Ces mesures d'aide ont aboutis à la réalisation de plus de 775 projets de PME/PMI, quoique cette période se caractérisait par certains obstacles aux secteurs, a signalé :

- Le financement par les banques ne doit pas dépasser 30% du montant total de l'investissement.
- Les montants investis ne doivent pas dépasser les 30 millions de dinars pour une société de responsabilité limitée (SARL).
- L'interdiction de posséder plusieurs investissements par un seul entrepreneur.

1.3. La PME à l'ère de l'économie de marché

Après la crise de 1988, l'Etat a vu la nécessité de faire des changements au niveau de son système économique administré qui a fait preuve de faiblesses face aux problèmes qui ont émergé suite aux changements que l'économie mondiale a subi après l'adoption des grandes nations économiques au système de l'économie qui offre plus de liberté aux activités de l'entreprise en profitant de l'expérience des pays étrangers, dans ce contexte on distingue deux phases : la première s'étale de 1988 à 2000, la seconde s'étale de 2000 à 2012.⁶

1.3.1. La période de 1988 à 2000

Le passage à l'économie de marché et l'intensité de la crise que l'Algérie a traversé a fait que le cadre législatif est devenu de plus en plus souple à partir de 1988 par la mise en place des réformes structurelles qui ont fixé des objectifs généraux :

Libérer le plafond de l'investissement privé et l'ouverture à d'autres créneaux dicté par la loi 88-25 du 19/07/1988 (le nombre des PME/PMI privées est passé à 19 843 entreprises) ;

L'autorisation aux investissements étrangers a été mise en place à partir de 1990 par la loi 90-10 du 14/04/1990 (relative à la monnaie et au crédit).

Libération du commerce extérieur a été dictée par le décret n° 91-37 de la 19/02/1991. En 1988 pour l'économie algérienne, est la période de transition vers une économie de marché, ce changement a conduit à établir des relations avec des institutions internationales telles que le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de ses dettes et pour pouvoir appliquer un régime de politique monétaire, financière et commerciale, le passage à l'économie de marché lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, une procédure qui a contribué au lancement et au développement des PME/PMI. L'Etat a mis en place un nouveau cadre législatif et des réformes de redressement

⁶AIT OURAB(S), GHEMDAN(S), Op Cit, P19.

économique, tel le nouveau code de la promotion de l'investissement promulgué le loi 05/10/1993, ce code a eu pour but :

- Le droit d'investir librement.
- L'égalité devant la loi des promoteurs nationaux privés ou étrangers.
- Réduction des délais d'études des dossiers à 60 jours.
- Remplacement de l'agrément obligatoire par une simple déclaration pour investir.
- L'accélération des transferts et de renforcement des garanties, associé au capital acquis au double plan fiscal.
- La simplicité des formalités relatives à la réalisation d'un acte d'investissement en Algérie.

1.3.2. La période de 2000 à 2010

Pour encourager les PME et élargir sa carte d'implantation, l'Etat a proposé aux entrepreneurs des opportunités d'investissement dans les domaines d'industrie et de l'artisanat surtout l'agriculture. Afin d'améliorer la situation des entreprises par la création des PME innovantes ; la mise en oeuvre d'un programme nationale de la mise à niveau des PME disposant d'un potentiel d'exploitation, la réhabilitation et la sauvegarde d'un patrimoine artisanal à travers des actions de formation et des mesures de soutien d'ordre fiscale et douanier adossées à des nouveaux instruments financiers mieux adaptés à la spécification , de la PME et de l'artisanat.

Les résultats obtenu suite a la mise en place d'une stratégie qui définit les objectifs pour réaliser le développement de la PME et de l'artisanat avec la participation des institutions économiques leur financement, la promulgation en 2001 l'ordonnance relative au développement de l'investissement (Ordonnance N° 01/03 du 20/08/2001) et la loi d'orientation sur la promotion de la PME/PMI (Loi N° 01/18 du 12/12/2001) ont fixé des mesures qui permettent aux PME d'évoluer :

- Souplesse administratives dans la phase de création de l'entreprise.
- Faciliter l'obtention d'un Fonds de Garantie des prêts accordés par les banques en faveur des PME/PMI.
- La création du Conseil National de l'Investissement (CNI).

- La suppression de la distinction entre investissements publics et investissements privés.
- Dans cette période l'évolution de la population de la PME a nettement augmenté.

Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME/PMI ont été créés entre 2001/2010 suite à la loi d'orientation sur les PME de 2001:

Tableau n° 04: Evolution des PME/PMI en Algérie de 2003

Entreprise	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Privées	207	225	245	269	293	392	408	606
	949	449	842	806	946	013	155	737
Publiques	788	778	874	739	666	626	598	560
Artisanales	79 850	86 732	96 072	106	116	126	162	---
				222	347	887	085	
TOTAL	288	312	342	376	410	519	570	607
	587	959	788	767	959	526	838	297

Le nombre des entreprises privées a triplé pendant la période de 2003 à 2010 et les entreprises artisanales a plus que doublé cependant les entreprises publiques enregistrent une baisse en 2010 de 228 entreprises par rapport à 2003.

Les PME du secteur privé détiennent la part du lion ; connaissent une croissance remarquable de plus en plus forte, mais les PME artisanales augmentent moins rapidement par rapport à la précédente cependant l'entreprise publique perd de terrain.

2. La place et le rôle de la PME dans l'économie nationale

L'évolution des PME en Algérie est indispensable, car elle contribue à la croissance et au développement économique et modernise le tissu productif local et réduit les importations. Elles permettent la libéralisation de l'économie algérienne de sa soumission aux fluctuations des cours de l'hydrocarbure et de la demande européenne.

2.1. L'évolution démographique de la PME en Algérie

La PME algérienne profite d'une place importante dans l'économie puisque la population des entreprises algériennes compte environ 700 000 PME en 2012, qui emploient

plus de 1,7 million de personnes. Environ 95 % d'entre elles sont des micros entreprises, avec un effectif inférieur à 10 personnes, un chiffre d'affaires inférieur à 20 MDZD et un bilan inférieur à 10 MDZD. Durant la dernière décennie, les PME ont connu une évolution importante passant de 288 587 en 2003 à 607 297 en 2010, les PME privées sont plus dynamique, elles passent de 207 949 en 2003 à 606 737 en 2010, contrairement aux PME publiques dont le nombre a chuté de 788 en 2003 à 560 en 2010. Cette chute s'explique par le fait que l'Etat poursuit un processus de privatisation depuis 1990 et exprime la volonté de passer à l'économie de marché ainsi le retrait de l'Etat de la sphère de production en laissant celle-ci à l'initiative privée.

2.2. L'évolution sectorielle de la PME en Algérie

L'activité de ces PME se concentre dans des secteurs d'activités économiques différents qui se présente comme suit :

- 35% bâtiment et travaux publics
- 9% transport et communication
- 6% services fournis aux entreprises
- 5% industrie agroalimentaire
- 17% commerce distribution
- 6% hôtellerie et restauration

2.3. L'évolution géographique de la PME en Algérie

En 2010, les PME se concentrent dans une dizaine de wilaya du nord du pays ; 11,9% des PM recensées se situent à Alger, 5,7 % à Tizi Ouzou, 5 % à Oran, 4,5 % à bejaia et 4,3% à setif, les autres wilayas comptent moins de 4 % des PME recensées chacune.⁷

2.4. Rôle des PME dans le développement économique algérien

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

- La création d'emplois.

⁷HADJLOUM (H.), HAMIDANI (H.), DRIOUECHE(S.), « la création et le financement de la micro-entreprise dans le cadre Du dispositif CNAC, promotion 2006/2007.

- La création de la valeur ajoutée.
- La participation à la distribution des revenus.

2.4.1. La création d’emploi

Le taux de chômage continu à baisser depuis 2008 en raison de la contribution du secteur des PME à la création de l’emploi, plus particulièrement par le secteur privé et l’artisanales. Ainsi les données du taux de chômage en Algérie ont connu un déclin durant les deux années successives 2005/2006 de 15.3% à 12.3%, par contre ce taux a enregistré une légère augmentation de 1.5% en 2007 et en 2010 a baissé de 10%.

En termes d’effectif employé en 2008, le secteur de la PME enregistre 1 540 209 salariés contre 1 355 399 salariés en 2007, soit une augmentation de 13.63% effectif employés.

2.4.2. La création de la valeur ajoutée

La valeur ajoutée se mesure par la différence des biens qu’elle vend et ce qu’elle a dû acheter pour produire ces ventes.

Tableau n° 05: Contribution de la PME à la création de la valeur (valeurs en milliards de DA), (la période 1994-2007)

Secteur juridique	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%	valeur	%
Part de public dans le PIB	617.4	53.5	1019.8	46.4	651.51	21.59	704.05	20.44	749.86	19.20
Part de privé dans le PIB	1178	46.5	1178	53.6	2364.5	78.41	2740.06	79.65	3153.77	80.80
TOTAL	1795.4	100	2187.8	100	3015.5	100	3444.11	100	3903.63	100

Source : Tableau construit à partir des données des bulletins d’information économique et des statistiques de ministère de la PME (1994-2007).

La lecture des données relatives à la structure de la valeur ajoutée (hors hydrocarbure) permet de noter que la contribution de la PME privée à la création valeur ajoutée (VA) au cours de la période 1994-2007, a augmenté de manière significatif 46.5% en 1994 à 80.80% en 2007, contrairement à la PME publique qui a connu une baisse de pourcentage de sa contribution à la valeur ajoutée, qui est passé de 53.5% en 1994 à 19.20% en 2005.

2.4.3. La participation à la distribution des revenus

Chaque PME crée une valeur ajoutée afin de recouvrir les rémunérations et des services qui ont remis en comptes du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée servira à :

- Rémunérer les services, force de travail, capital, moyens financiers (il s'agira alors des salariés, de dividendes ou d'intérêts).
- Rémunérer les services rendus par les institutions financières, tel que le prêt (la rémunération consistera à verser des intérêts).
- Contribuer au fonctionnement des administrations en particulier en versant des impôts.

2.4.4. Entraves aux PME/PMI en Algérie

Les difficultés inhérentes aux PME/PMI (financement, innovation, productivité et compétitivité) sont plus pénalisantes dans une économie émergente et en développement où l'initiative privée n'a pas été suffisamment valorisée et accompagnée.

Des multiples entraves à l'investissement peuvent être rencontrées, nous citerons particulièrement :

La gouvernance locale, le foncier, la lourdeur des procédures administratives.

- La lenteur des financements bancaires ; les banques ne connaissent pas suffisamment leurs clients, ainsi elles apprécient mal la solvabilité des entreprises.
- La maîtrise de l'ingénierie bancaire est inexistante.
- Insuffisances des infrastructures de base, du réseau bancaire, des structures hôtelières, des restaurants et lieux de détente, des parkings, etc

Conclusion

Ce chapitre illustre que les PME constituent un véritable pôle de développement dans tous les pays du monde, industriels ou en voie de développement ; ce qui exige l'identification de tout ce qui l'empêche de se développer pour leur permettre de relancer l'économie.

D'où l'utilité de mettre en place des organismes qui l'aideront à dépasser ses difficultés essentiellement le problème de financement, et pour cela nous allons étudier les organismes publics de soutien à la PME en Algérie dans le second chapitre.

Chapitre 2

*Le financement des micro-entreprises
par les dispositifs d'aide à la création
des micro-entreprises*

Introduction

Le fonctionnement de toute activité économique nécessite une structure qui regroupe les moyens matériels et humains.

Pour organiser le travail, les décisions et les actions liées à une activité économique, il faut donc d'abord créer une entité juridique et économique appelée micro-entreprise.

Créer une micro-entreprise, c'est se mettre à son compte et devenir juridiquement indépendant. Au-delà de critère d'indépendance juridique, il existe différentes manières de se mettre à son compte. Avant toute décision, soit de création, d'extension ou d'investissement une étude préalable du projet est nécessaire afin d'avoir une idée sur les moyens à mettre en œuvre et la faisabilité du projet, ainsi la recherche des moyens de financement car, lors de sa création et puis au cours de son développement, la micro-entreprise a besoin des sources de financement pour faire face à ses besoins en faisant recours à des sources internes et des sources externes.

Dans cette perspective, la création d'une entreprise ou d'une micro-entreprise fait appel à une étude minutieuse qui s'articule sur plusieurs volets, tant sur la forme juridique, que sur des formalités administratives, ainsi que sur sa structure financière.

Dans ce chapitre, nous avons essayé d'étudier les étapes de création et de financement de la micro-entreprise.

Section 01 : Etapes de création d'une Micro-Entreprise

La création d'une micro-entreprise nécessite une démarche attentive de la part de créateur pour se faire, il est important de suivre les étapes suivantes:⁸

1. Idée de projet et sa maturation

C'est l'étape qui va de l'apparition de l'idée à sa maturation, elle contient deux sous étapes:

1.1. Période de gestation

C'est la période pendant laquelle une idée de projet naît, mûrit et s'affirme. La réalisation d'une idée de projet se traduit par une idée qui répond à des réelles opportunités d'investissement, c'est-à-dire qui fait l'objet d'une étude approfondie de faisabilité, de viabilité et de rentabilité dont les promoteurs s'investissent corps et âme pour sa concrétisation.

1.2. Pré-étude de faisabilité

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

- Voir si l'idée de projet est techniquement, financièrement et économiquement viable, cela consiste à collecter les informations sommaires sur le secteur et le marché ;
- D'assurer que l'on peut raisonnablement continuer à consacrer d'autres ressources.
- Ainsi on doit déterminer brièvement les procédés de fabrication envisagés et les équipements nécessaires.
- Donner un ordre de grandeur des besoins financiers nécessaires, C'est-à-dire l'évaluation du montant approximatif des dépenses à effectuer et les recettes escomptées.
- La pré-étude de faisabilité a donc pour objet de se faire une idée de marché de l'opportunité d'investissement, des équipements, du coût global du projet et de sa rentabilité.

⁸JULIEN P-A et MARCHESNAY.M, « L'entrepreneuriat », Ed ECONOMICA, Paris

2. Étude technico-économique

Pour que le futur entrepreneur réalise son projet, il faut d'abord et avant tout, bien connaître l'environnement économique et social de sa future micro-entreprise. Pour se faire une étude technico-économique doit être établie.⁹

L'étude technico-économique consiste à effectuer une étude des différents paramètres de faisabilité du projet d'investissement, ayant trait au marché, aux données techniques et organisationnelles et aux considérations commerciales afin de déterminer les coûts.

2.1. Etude de marché

En effet, tout investissement s'effectue sur la base d'une étude technico-économique dans laquelle on retrouve une étude de marché qui est un préalable impératif à tout investissement.

Une étude de marché peut être comme étant la collecte, l'enregistrement et l'analyse de tous les effets se rapportant aux transferts et à la vente de marchandises et de services afin d'élaborer des décisions commerciales.

Les objectifs visés par l'étude du marché se traduisent comme suit :

- L'acquisition d'une connaissance approfondie du secteur dans lequel évalueront la micro-entreprise et des besoins réels de ce marché.
- La définition plus précise de la nature et de la consistance de bien et /ou du service que la micro-entreprise se propose de produire et d'écouler.
- La détermination de la place que la micro-entreprise entend occuper dans ce secteur d'activité.

2.1.1. Connaissance de marché

La connaissance du marché nécessite une étude systématique et approfondie de la documentation existante, des prévisions relatives au secteur d'activité concerné ainsi que sur des enquêtes et sondages auprès d'échantillons de consommateurs.

⁹OCDE, « Stimuler l'esprit d'entreprise », Paris, 1998,

2.1.2. Définition de la nature et des caractéristiques du bien à produire

Cette partie permet de définir et de déterminer les caractéristiques techniques et qualitatives du produit que la micro-entreprise se propose de mettre sur le marché.¹⁰

Ainsi, elle permet de mettre en évidence son utilisation et éventuellement ses performances et son caractère novateur, les usages secondaires qui pourraient en être faits et qui accroîtraient son intérêt et élargiraient son marché ainsi que les sous-produits qui pourraient en découler.

En effet, la relation qualité /prix est déterminante dans l'objectif de toute entreprise, ce qui permet de tenir compte de l'influence et du poids des producteurs déjà installés et les acheteurs potentiels.

2.2. Étude technique

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

- Le processus de production.
- Les caractéristiques de moyens de production.
- Les besoins de la micro-entreprise.
- La localisation de l'unité de production.

2.2.1. Processus de production

Pour atteindre un résultat déterminé, les techniciens peuvent en général choisir entre plusieurs procédés possibles.

En effet, il est important pour une micro-entreprise d'avoir une description des procédés de fabrication et des spécificités propres à chaque étape de production afin de comparer ces procédés et mesurer les performances technologiques des équipements proposés, et tout cela pour la base des informations recueillies.

¹⁰JULIEN P-A et MARCHHESNAY M « L'entrepreneuriat », Edition ECONOMICA, Paris.

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

Pour ne pas enfreindre au processus de production, le promoteur doit donc s'assurer de la disponibilité d'un personnel ayant la formation et les connaissances requises aussi bien pour la gestion de la micro-entreprise que pour le fonctionnement de la maintenance des équipements, et chose qui est déterminante dans le contexte socio-économique.

Aussi il doit tenir compte de l'évolution technologique vu l'évolution constatée de certains.

Étant donné l'importance de cette étape vitale de la création d'une micro-entreprise, il est important de lui accorder une attention et sur un soin particulier, car une mauvaise analyse peut déboucher sur une mauvaise décision esquivant à la « mort programmée » de projet.

2.2.2. Caractéristiques des moyens de production

Ce choix est lié à celui du volume de production et au processus sélectionné.

Ainsi, le promoteur peut être confronté à un véritable dilemme : faut-il acquérir une chaîne dont les capacités de production sont conformes à la décision arrêtée mais qu'il faudra forcément remplacer plus tard si l'on veut produire d'avantage ou opter dès le départ pour un équipement à capacité de production plus grande en prévision des développements futurs des activités de l'entreprise mais qui coûte plus cher ?

On voit donc que le choix des équipements à acquérir (et leurs caractéristiques) pose quelques problèmes.

2.2.3. Besoin de la micro-entreprise

Le processus de production étant choisi, les caractéristiques des moyens de production étant définis, il reste de déterminer de manière précise les besoins de la micro-entreprise, tant pour la période d'investissement (bâtiment, matériels divers) que pour celle de l'exploitation (matière premières, eau, énergie, main d'œuvre...).

2.2.4. Localisation de l'unité de production

Le problème de la localisation de l'unité de production se pose de manières différentes d'une activité à une autre, il est imposé dans certains cas comme par exemple l'exploitation d'un gisement.

Ainsi, six facteurs au moins sont susceptibles d'orienter le choix du site d'implantation d'une unité de fabrication :

- L'existence d'une partie importante des matières premières nécessaires à la production.
- La proximité des marchés à satisfaire.
- La disponibilité d'un terrain d'assiette, suffisamment grand pour contenir l'unité et les extensions éventuelles.
- L'existence des commodités énergie, eau, combustibles; L'existence des moyens de communication et de transport des personnes et des marchandises.
- La disponibilité d'une main-d'œuvre.
- En plus de ces facteurs, on prend également en considération les coûts des facteurs de production liés au site, tels que les coûts de transport, de la main-d'œuvre, des matières premières, de l'eau et de l'énergie, des raccordements aux réseaux de communication, du terrain et de la réalisation des bâtiments,...etc.
- Le choix définitif d'un site par rapport à un autre se fait au terme d'une étude comparative entre les coûts engendrés pour chaque alternative.

2.3. Etude organisationnelle

- L'organisation structurelle est une sous étape importante dans la création des entreprises.
- Elle concerne la combinaison des fonctions, la composante humaine et les équipements de gestion.
- L'étude organisationnelle consiste à préfigurer les différentes de gestion et de production de la micro-entreprise, en tenant compte les fonctions de base.
- Déterminer et évaluer les moyens humains et matériels à mettre en places.

- Évaluer les surfaces nécessaires à chaque atelier et magasin (production, maintenance, stockage), ainsi qu'au bloc, administratif et autres aménagements nécessaires.
- Estimer les besoins en équipements de gestion et de transport.
- L'organisation structurelle de la micro-entreprise est conçue de sorte que l'ensemble des actions menées par chacune des fonctions converge vers un objectif commun c'est-à-dire la réalisation permanente de l'objet social.
- Pour éviter les risques de chevauchement (désordres), les prérogatives et responsabilité de chaque structure doivent être clairement précisées et délimitées.

2.4. Estimation des coûts

Cette étape consiste à effectuer un travail de recherche en matière d'évaluation des coûts d'investissement et d'exploitation du projet, ce a pour objectif la recherche du moindre coût de production, tout en tenant compte du facteur inflation.

Ce travail consiste à déterminer le coût global du projet qui sera justifié et matérialisé par des fonctions pro-forma et de devis.

2.4.1. Principales sources d'information sur les coûts d'investissement

Les catalogues, la presse et les spots publicitaires sont les différents moyens qui permettent de diffuser les prix de certains matériaux et équipements tels véhicules de transport et les appareils de manutention. Mais en ce qui concerne les chaînes de production, la vente se fait la plus souvent par voie commandes spécifiques, et le promoteur doit recourir à d'autres sources d'informations pour l'évaluation du coût de son projet.

Il peut prendre comme référence les coûts de réalisation d'une micro-entreprise similaire.

Ainsi, il aura, toutefois, à actualiser ces renseignements en fonction des choix faits et des réalités économiques et sociales de la région d'implantation, compte tenu des différences de date d'acquisition des équipements, de réalisation des projets, de l'organisation du travail, auxquelles peuvent s'ajouter des conditions économiques et sociales différents.

Par ailleurs, le promoteur peut recourir à des informations auprès de constructeurs et de fournisseurs d'équipements de production, ainsi que les informations précises sur les procédés de fabrication et les performances de ces équipements.

Mais toutefois est-il que ces informations se périment rapidement et elles doivent être actualisées périodiquement en matière technologique comme au niveau des coûts.

2.4.2. Principales sources d'information sur les coûts d'exploitation

La micro-entreprise peut obtenir auprès des fournisseurs locaux et/ou étrangers les prix de la plupart des matières premières ou matières consommables en tenant compte de l'évolution de ces prix.

Les coûts salariaux sont en général obtenus suite aux enquêtes auprès d'entreprises similaires ou à poste identique.

2.4.3. Méthodes d'évaluation des coûts de projets

L'estimation des coûts d'investissements peut se faire par extrapolation (déduction) des coûts de réalisation d'unité exerçant les mêmes activités en appliquant la règle du « coefficient d'échelle ». L'application de cette règle dépend en effet de la réalisation « d'économies d'échelles ».

Ainsi on parle d'économie d'échelle lorsqu'on augmente la capacité de production d'une unité, les coûts baissent considérablement.

2.4.4. Coûts fixes et coûts variables

Les coûts de production sont composés de coûts fixes et coûts variables.

2.4.4.1. Coûts fixes ou charges de structure

Ils sont indépendants de la production et concernent la structure de la micro-entreprise.

C'est l'ensemble des charges d'une exploitation non liée à l'approvisionnement, à la production ou la vente des produits, ces charges existent quel que soit le niveau de production.

En général ces charges concernent l'amortissement des équipements, le d'administration, de comptabilité, de sécurité, etc.

L'appellation « charge de structure » est plus explicite que celle de « coûts fixes » du moment où ces coûts varient en fonction de la concurrence, de la conjoncture économique de développement de la micro-entreprise, des progrès techniques, etc. en réalité, on peut dire que ces frais ne restent pas indéfiniment fixes.

2.4.4.2. Coûts variables ou charges opérationnelles

Ce sont des coûts liés au volume de la production, c'est-à-dire la partie de coût total qui varie en fonction des quantités produites. Ils concernent toutes les charges d'exploitation directement liées à l'approvisionnement, à la production et à la vente d'un produit, tel l'achat de matières personnel... etc.¹¹

2.4.5. Coûts total et coût unitaire

Le coût d'un produit est égal à la somme des dépenses nécessaires à sa production et à sa distribution. Le coût unitaire ou coût moyen est égal au coût total des quantités produites divisé par la quantité produite.

2.4.6. Coûts fixes unitaires et les coûts variables unitaires

Le coût fixe unitaire est égal au rapport du total des coûts fixes par les quantités produites.

Tandis que le coût variable unitaire se traduit par le rapport du total des coûts variables par les quantités produites.

2.4.7. Coûts de production, les coûts de distribution et les prix de ventes

Coût de production : Coût d'achat (de matières premières ou des marchandises) + autres coûts fixes et variables qui précèdent la vente.

¹¹GASSE.Y, Op.Cit,

Coût de distribution : Sont constitués de coûts fixes et variables liés à l'acte de vente (publicité, promotion, etc.).

Prix de revient : Il est obtenu en faisant la somme des coûts de production et des coûts de distribution.

Prix de vente hors taxes : Il est égal au prix de revient + marge bénéficiaire.

Prix de vente (TTC): prix de revient + marge bénéficiaire + taxes.

2.4.8. Problèmes posés par l'évolution des prix

L'évolution des prix joue un rôle essentiel dans l'évolution d'un projet du moment où la réalisation physique de projet peut selon le type d'activité s'étaler sur plusieurs mois ou même sur plusieurs années. Par conséquent, il est obligatoire d'affecter des provisions de son projet.

Provision pour imprévus physiques et hausse des prix :

Après avoir soigneusement analysé tous les éléments d'un projet et en avoir estimé tous les coûts en basant sur les prix effectifs au moment de l'étude, le promoteur doit, en toute logique et par prudence, compte tenu des risques d'erreurs et /ou d'omission, effectuer une double provision

- La première provision est destinée à faire face aux « imprévus physiques ».
- Son montant varie en fonction de la nature de projet et des risques courus. Elle ne serait en tout état de cause, dépasser 20% du coût global de projet.
- La seconde sert à faire la hausse des prix, elle compte des délais de réalisation de l'investissement.

2.5. Etude commerciale

Cette étude concerne l'étude des actions commerciales, il convient de déterminer « comment vendre le produit ? », cette étude permet à la micro-entreprise d'atteindre les

objectifs qu'elle s'est fixée en terme de chiffre d'affaires, et de la part de marché à conquérir.¹²

En effet, l'entrepreneur peut établir facilement ses objectifs, puis formuler le choix des actions commerciales qui en résultent.

2.5.1. Actions relatives au produit / service

Ce stade de l'étude de marché permet de valider le produit ou le service offert par la micro entreprise à créer. Et le lancement de ce produit se confond en général avec le lancement de micro-entreprise elle-même.

2.5.2. Actions relatives au prix

Le prix permet également d'apprécier la qualité présumée du produit et de le situer par rapport à des produits concurrents. La fixation des prix est déterminée par les approches suivantes :

- L'approche en fonction des coûts.
- L'approche basée sur la concurrence.
- L'approche basée sur la demande.

Ainsi, il faut tenir compte simultanément de ces trois approches, celle-ci permettent la fixation et la détermination du « prix » stratégique.

2.5.3. Actions relatives à la distribution

Elles sont destinées à mettre le produit ou le service à la portée des clients. Les produits sont, soit distribués en libre-service, soit stockés en service ou à la disposition des clients dans les boutiques. Chaque magasin a sa structure, son aménagement, sa décoration, le choix du personnel, etc. Le choix de mode de distribution est réalisé à partir de l'étude de marché qui permet d'étudier et d'analyser les clients existants. La force de vente est un élément majeur des actions relatives à la distribution.

¹²ARZEK.D, ABBA.S, AMI.K, « la création de la micro-entreprise au niveau de l'ANSEJ », mémoire de fin d'étude, option : Economie et gestion d'entreprise, UMMTO, 2012-2013.

Selon une définition classique, élaborée par les grandes entreprises : « la force de vente est composée d'hommes spécialement formés aux produits et aux clientèles. Elle est chargée de faire en sorte que les objectifs de vente fixés par l'entreprise soit atteints».

Pour réaliser correctement la distribution, et être un bon vendeur il faut :

- **La motivation:** le vendeur veut réussir et que son projet réussisse.
- **L'adaptabilité:** il doit être apprécié dans tous les milieux.
- **La communication:** c'est avoir le plaisir de communiquer avec les autres.
- **L'empathie:** qui veut dire s'intéresser à autrui essayé de les comprendre, de percevoir leurs attentes, leurs préoccupations et leurs désirs.
- **La méthode et l'organisation :** Le vendeur passera moins de temps en voiture et plus de temps chez les clients.
- **L'énergie et persévérance :** Il devra tirer les leçons de ses échecs pour les transformer en facteurs de réussite.

Ces qualités sont importantes pour le vendeur, mais ne sont pas nécessairement réunies chez ce dernier.

2.5.4. Actions relatives à la communication

Pour qu'une micro-entreprise nouvelle informe de son existence, il est très important de faire en sorte que le public prenne connaissance de ses produits ou services et de leurs prix.

A cet effet, les éléments principaux de la communication sont les suivantes :

- **La publicité:** elle permet de diffuser de l'information visant à faire connaître un produit, une marque ou une entreprise. L'objectif est d'attirer l'attention du public visé et de le pousser à concrétiser.
- **La promotion:** elle a pour but de pousser le produit vers l'acheteur, elle renforce l'action normale et permanente des méthodes commerciales et des équipes de vente. Elle se concrétise par les offres spéciales, jeux, etc.
- **Les relations publiques:** elle consiste à établir avec tous le public de son environnement le meilleur climat de relation pour obtenir une attitude favorable par exemple : interview, visites, relations de presse, etc.

- **Le marketing direct:** comme par exemple : télémarketing, mailing fax..., il consiste à toucher directement le consommateur.
- **La vente:** elle est également considérée comme un moyen de communication individualisé fondamental, et qui doit être assimilé à une forme de communication directe.

Il existe d'autres outils comme: les cartes de visites, les plaquettes commerciales, les petite annonce...

Cette étape permet à l'entrepreneur de se positionner correctement au milieu de son environnement économique. Elle lui permet de recenser tous les moyens nécessaires à sa micro-entreprise.

2.6. Etude financière

L'étude financière de la micro-entreprise, consiste à faire apparaître tous les besoins financiers de l'entreprise pour un bon déroulement de sa création.

Cette étude concerne les besoins en capitaux d'écoulement du cycle d'exploitation, il s'agit de besoin de fond de roulement ainsi que les comptes prévisionnels en terme financier. L'étude financière portera les points suivant :

2.6.1. Construction du plan de financement

Il s'agit de savoir combien coûte le projet, ou à combien il se chiffre, pour cela, il faudrait recenser tous les besoins et les ressources financières disponibles, afin de trouver des solutions pour les capitaux manquants c'est ce qu'on appelle « le plan de financement initial », ce plan présente sous la forme d'un tableau comprenant deux parties :

Tableau n°06 : Le plan de financement initial

Besoin durable	Ressource durable
– Frais d'établissement.	– Capital social (ou apport personnel).
– Investissement (HT).	– Compte courant d'associés.
– Besoin en fond de roulement (BFR).	– Subvention ou prime d'équipement.
	– Emprunt à moyen ou court terme

Source : Eurostat, 2011. Base : sociétés non financières

- **Les frais d'établissement** : font partie des dépenses engagées au bénéfice de projet pour une période longue, et ses frais seront par la suite amortis sur imputation progressive dans les charges du compte de résultat.
- **Les investissements ou les outils production et les équipements de l'entreprise:**

Ils sont composés :

- Équipements, brevet, licence, droit au bail, fonds de commerce...
- Achat de terrain, matériels, machines, mobiliers, véhicules, installations et construction...
- Versement de dépôts et cautionnements, on peut citer par exemple : Versement de loyer en garantie des trois mois de la location d'un local commerciale.
- **Le besoin de fond de roulement** : représente un indicateur de l'équilibre financier à court terme.

Durant la période de lancement de l'activité de la micro-entreprise aurait à accorder des délais de règlement, c'est-à-dire les créances clients.

Aussi, de la même manière que la micro-entreprise doit disposer en permanence de locaux et de machines qui serviront à financer le cycle d'exploitation, c'est ce qu'on appelle « besoin en fond de roulement », il convient de les chiffrer à leur niveau maximum c'est-à-dire en fin de l'année.

Le BFR est calculé comme suit :

BFR= stocks moyen + en cours moyens créances client TTC- en cours moyens dettes fournisseurs TTC

La deuxième partie du tableau concerne le recensement des ressources durables : en évaluant concrètement et les deux types d'investissement nécessaires au projet à savoir : les investissements et les immobilisations, ainsi que les investissements correspondants aux besoins en fond de roulement.

2.6.2. Compte de résultat prévisionnel

Avant l'élaboration de tout projet, une réponse à cette question doit être donnée ; le projet est-il rentable ?

Pour répondre, il faut voir le compte de résultat, qui peut être établi soit sous forme de liste, soit sous forme d'un tableau.

Tableau n°07 : Compte de résultat prévisionnel

Débit				Crédit			
Charges	An1	An2	An3	Produits	An1	An2	An3
Charges d'exploitation : Approvisionnement -Sous-traitante							
Achat et fournitures : -Énergie -Eau -Entretien -Fournitures administratives -Diverses							
Charges externes : -Loyer de crédit-bail -Assurance -Entretien des locaux -Entretien de matériel -Documentation							
Autres charges externes : -Honoraires -Frais d'actes et de Contentieux				Produit financier :			
Affranchissements : -Téléphone -Publicité -Frais de transport -Emballage et conditionnement -Voyages et déplacements -Divers -Taxes professionnelles -Autres impôts et taxes				-Intérêt encaissé -Produits exceptionnels			
Frais de personnel : -Salaires -Charges sociales -Commission versée -Charge -Dotations aux Amortissements							
Charges financières : -Agios et intérêts payés - Charges exceptionnelles							
Bénéfice				Perte			
Total				Total			

Source : Eurostat, 2011. Base : sociétés non financières

Le compte de résultat ne peut être définitivement arrêté, car il est possible que la situation de trésorerie au cours des premiers mois nécessite le recours à des crédits bancaires à court terme.

Et pour présenter tous les encaissements et décaissements prévus au cours de la première année, on a le tableau suivant qui représente le plan de trésorerie.

Recueil des textes législatifs et réglementaires.

Tableau n°08 : Plan de trésorerie

	Janvier	Février	Mars	Etc.
Solde en début de mois (+ou-)				
Encaissement (TTC)				
-Exploitation				
- CA réalisé comptant 60 jours à 90 jours				
-Hors exploitation				
-Apport en capital				
-Décalage emprunts LMT contractés				
-Prévus / subvention d'équipement				
Total (1)				
Décaissements (TTC)				
-D'exploitation				
-Achats effectués				
-Autre charges externes				
-Impôt et taxes				
-Charges sociales				
-TVA réservée				
-Chargés financières				
-Hors exploitation				
-Remboursement d'immobilisations				
Total (2)				
Solde en fin de mois (2-1)				

Source : F.BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger

Il faut noter que le solde trésorerie du mois est un solde cumulé d'un mois sur l'autre, de manière à savoir, par rapport aux prévisions d'activité, ce que l'entreprise a pour disponibilité du moment, la plupart des dispositions d'entreprise nouvelles intervenant la première année sont le fait de problème de trésorerie, et pour éviter ce problème il faudrait

prévoir des crédits bancaires de fonctionnement et tenir compte de leur coût dans le compte de résultat.

Quel montant minimal de vente faut-il atteindre au cours de la première année pour au moins, payer toutes les charges de l'exercice ?

Pour répondre à cette question, il faut calculer le seuil de rentabilité ou point mort, c'est une méthode qui se base sur la distinction entre les charges fixes et les charges variables.

Ce point mort, est la valeur à partir de laquelle une activité est rentable ; c'est-à-dire que la totalité des coûts sont couverte par le chiffre, le point mort est nécessaire pour compléter l'approche réaliste du projet. Le tableau suivant montre la méthode de calcul de seuil de rentabilité.

Tableau n°09 : Calcul de seuil de rentabilité

Chiffre d'affaire prévisionnel hors taxes	-
Charge variable	-
Chiffre d'affaire - les charges variables = marge sur coût variable	-
Marge sur coût= chiffre d'affaire variable/Taux de marge sur coût variable	-
Chiffre d'affaire/Charges fixes= seuil de rentabilité	-

Source : F.BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger

2.7. Etude juridique de la micro-entreprise

Cette étape correspond au cadre légal dans lequel le créateur exerce son activité et qui entraîne un nombre de conséquences sur le statut de la micro-entreprise et ce, tout au niveau patrimonial que social et fiscal.

2.7.1. Structure et l'activité de la micro-entreprise

A la base de tout projet de création de micro-entreprise, il y'a une activité qui peut être :

- **Commerciale** : l'achat pour la vente c'est-à-dire acheter des biens dans le but non pas de la consommation mais de la différence entre le coût d'achat et celui de vente.
- **Artisanale** : consiste en travail de fabrication, transformation des biens manuellement.
- **Industrielle** : il s'agit de la transformation des matières premières en des biens de consommation finale ou intermédiaire.
- **Civile** : exemple les professions libérales, qui concernent directement la création de micro-entreprise (avocat, expert-comptable...).

2.7.2. Choix de la structure

Quel que soit l'activité à exercer, le créateur a le choix entre demandé l'immatriculation en tant qu'entrepreneur individuel (entreprise individuel) ; Ou créer une société.

Dans le premier cas, l'entrepreneur et la micro-entreprise ne forment juridiquement qu'une seule personne par conséquent :

- L'entrepreneur dispose d'une grande liberté d'action, et il est responsable des dettes de sa micro-entreprise sur l'ensemble de ses biens.
- Il y'a pas de notion de capital social.

Donc on remarque que l'entreprise individuelle est très simple à constituer.

Dans le deuxième cas, il y'a création d'une société et la micro-entreprise est distincte des associés fondateurs, par conséquent :

- La micro-entreprise à son propre patrimoine.
- S'agissant d'une nouvelle personne, donc il faut donner à l'entreprise un nom, un domicile, et un minimum d'apport pour faire face à ses premiers investissements.
- Le dirigeant n'agit pas pour son propre compte mais au nom d'une personne morale distincte.
- Respecter un certain formalisme, par exemple rédaction et enregistrement des statuts.

3. Démarrage de l'activité

Cette étape consiste principalement dans :¹³

- Mise en place de l'outil de travail.
- Engager la recherche et le recrutement de collaborateurs salariés.
- Établir les premiers documents commerciaux.
- Assurer l'entreprise.
- Trop nombreux sont les créateurs qui démarrent leur activité sans assurance, sans doute par souci de limiter au minimum leurs frais généraux.
- Pourtant, toute activité professionnelle engendre des responsabilités et des risques et il faut éviter qu'il ne soit trop pour prendre conscience.
- Devenir patron d'une entreprise impose donc :
 - De Faire l'inventaire de vos risques auxquels votre entreprise est exposée.
 - D'Évaluer leurs conséquences,
 - D'apprécier ceux dont les conséquences peuvent être couvertes par les frais généraux.
 - De transférer à un assureur les risques que vous ne pouvez pas prendre en charge par la capacité financière de votre entreprise,
 - Comme pour votre logement, deux assurances sont incontournables :
 - La Responsabilité civile (RC).
 - L'assurance Incendie, voir l'assurance intégrant les catastrophes naturelles.

3.1. Mettre en place une comptabilité et les outils de gestion (tableaux de bord)

Toutes entreprises industrielle et commerciale sont selon le code de commerce et au regard de la loi obligées de tenir une comptabilité dite comptabilité générale. Les très petites entreprises peuvent se contenter d'une comptabilité simplifiée dite « comptabilité de caisse »

Le principe de base de la comptabilité générale consiste à enregistrer et à identifier tous les événements économiques au flux. Cette identification s'effectue sur deux colonnes qui s'appellent respectivement « débit » et « crédit » ou dépense et recette ou encore emploi et ressources.

¹³IDIR.S, et LARBI .S, « la création et le financement des PME/PMI », UMMTO,

Le débit est conventionnellement enregistré à gauche, le crédit étant droit.

Ainsi lorsqu'un évènement intervient dans l'entreprise comme l'envoi d'une facture client, un flux doit être enregistré au crédit. Mais avec une identification: date, numéro, nom de client. A ce stade le créateur peut se rapprocher d'un expert-comptable qui dispose des compétences.

Engager la prospection des premiers clients. Pour engager cette démarche, il faut un retour en arrière. Pour cela, il faut se remonter à l'étude commerciale et à l'étude de marché que déjà réalisés. Engager les premières commandes et lancer les premières productions peu après vous conduirez le développement en contrôlant l'application de vos stratégies.

Section 02: Modes de financement des micro-entreprises

D'une manière générale, et comme toute entreprise, la micro entreprise doit obligatoirement réunir les moyens de financement ou les ressources nécessaires, tout d'abord, à sa création, ensuite, à son fonctionnement et son développement. Les besoins en monnaie d'une entreprise proviennent d'abord de la constitution de son capital de production et d'une encaisse nécessaire aux transactions. Ensuite, de son activité et des actions tendant à maintenir ou à augmenter son capital de production. Il est à mentionner que les principaux moyens de financement se font à partir :

1. Besoins de financement

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

1.1. Besoin de financement pour la phase démarrage

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

1.2. Besoin de financement pour la phase d'exploitation

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

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

Le besoin de financement pour cette phase résulte de la volonté de l'amélioration de qualité de production ainsi que de la croissance de la productivité et cela à travers le renouvellement d'équipements de production (achat de nouveaux matériels), et le recrutement de nouveaux travailleurs. Les couts nécessaires pour la réalisation de ces projets sont plus importants que ceux des phases précédentes. Cependant l'entreprise en cas de manque de ressources suffisantes risque de ne pas pouvoir financer ce besoin et se trouverait donc privée des opportunités de vivre des expériences en matière de croissance.

2. Sources de financement de la micro- entreprise

Pour satisfaire les besoins de financement que l'entreprise exprime a chaque étape de sa vie , il existe une panoplie de ses sources financières que le dirigeant de l'entreprise doit choisir en fonction du besoins exprimer ainsi que de l'impact de chaque type de financement sue la rentabilité de la firme et autres incident, tels que la structure da l'endettement de l'entreprise de l'entreprise et la répartition des couts entre charges variable et fixe.¹⁴

2.1. Financement à partir des capitaux propres

Les fonds propres de l'entreprise sont constitués par l'agrégat des capitaux propres (capital social + réserve + bénéfices de l'exercice).

Le financement est réaliser à travers l'augmentation du capital et / ou la mise en réserve du résultat de l'exercice.

¹⁴AZOUANLI.W et AIT MOULOUD.Y, « Création des PME », UMMTO, FSEG, 2001

2.1.1. Augmentation du capital en numéraire

L'augmentation du capital en numéraire est le procédé idéal pour consolider les capitaux permanents de l'entreprise.

Généralement, les perturbations provoquées sur la marche des titres les fluctuations des cours des actions résultent du fait de l'augmentation du capital social d'une entreprise.

Dans le cas où l'entreprise ne souhaiterait pas s'endetter, elle augmente le capital en numéraire. Elle demande de l'argent à ses actionnaires, c'est-à-dire elle attend d'eux un accroissement de leur participation en les conduisant à souscrire à une émission d'action nouvelles.

2.1.2. Mise en réserve du résultat de l'exercice

Mise en réserve obéit aux règles suivantes :

2.1.2.1. Situations où il est préconise a l'entreprise de ne pas distribuer

Son résultat est :

- Lorsque l'entreprise enregistre des grandes pertes.
- Lorsque l'entreprise rencontre des difficultés sur le plan de la rentabilité et de l'exploitation pendant l'année d'étude.
- Lorsque l'entreprise projette de se lancer dans un programme d'investissement important.
- Quand l'entreprise connaitre une croissance fort matérialisée par le gonflement de son chiffre d'affaire.

2.1.2.2. Situations ou l'entreprise peut distribuer son résultat

Quand les contraintes citées ci-dessus ne sont pas réunies, c'est-à-dire quand les l'entreprise est en équilibre financier9ou la direction veut augmenter le capital. Elle procède à la distribution du résultat pour rassurer les actionnaires en les rémunérations pour faciliter leurs souscriptions dans l'augmentation du capital.

2.2. Financement à partir des marchés de capitaux

L'objet principal de marchés monétaires et financières est de permettre la rencontre des agents économiques afin de réaliser l'équilibre entre l'offre des capitaux des uns et la demande de fonds des autres.

2.2.1. Marché monétaire

Ce marché concerne les institutions financières à caractère bancaire, il permet l'équilibre de l'offre et de la de demande de liquidités du système bancaire, de même, il repose sur l'achat et la vente de titres de trésorerie, tel que les effets commerciaux, les bons de trésor et les obligations à moyen terme. Uniquement, par le biais de leur banque.

2.2.2. Marché financière

Ce marché assure l'équilibre entre les capacités et les besoins de financement 10 des agents économiques financière. Il porte sur l'achat et la vente des valeurs mobilières (action et obligations) qui sont émises par les entreprises. Ainsi les entreprises qui sont en besoin de financement vont souscrire des titres. Par contre, Celles qui sont en capacité de financement vont émis des titres.

2.3. Financement à partir des capitaux d'emprunts

Les entreprises font appel aux ressources externes pour financer les investissements nécessaires à leur développement dans le cas ressources s'avèrent insuffisantes, pour ceci nous allons étudier les points suivants:

- Le financement par les crédits bancaires (cours, moyen et long terme).
- Le financement par les crédits externes.

2.3.1. Financement à partir des crédits bancaires

Le crédit bancaire Constitue la condition essentielle pour toute expansion d'investissement. Le crédit en tant que moyen d'intervention du système bancaire dans le financement et l'économie, assure un rôle majeur dans tout processus de développement social économique. Ainsi l'émission de bons par l'État et l'emprunt de l'État auprès de la

banque central, Sont les deux manières dont le crédit bancaire est pratique et suppose que l'État transfère les disponibilités.

- **Le principe de crédit-bail**

Un contrat est conclu entre un locataire et un loueur qui reste propriétaire de l'objet jusqu'à la levée de l'option d'achat. Le locataire paiera au loueur un loyer et rachètera en terminaison le bien loué par une somme très faible.

Le crédit-bail est donc un contrat de location assortie d'une promesse de vente. L'objet du contrat est : soit du matériel (contrat bail mobilier), soit des immeubles (contrat bail immobilier).

Une autre formule de LEASING « Leasing back » consiste pour une firme de vendre l'une de ses immobilisations à un organisme de crédit-bail qui le laisse à sa disposition par un contrat de location.

Enfin le « LEASING » est un contrat de location pure, c'est-à-dire que dans un contrat de « LEASING » il n'y a pas de possibilité d'acheter le bien à la fin du contrat.

2.3.2. Financement par le crédit extérieur

Ce type de crédit entre dans le cadre de la convention globale entre l'Algérie et le pays fournisseur. Il ne peut être utilisé que pour le financement de l'importation des équipements. Les différents financements que l'on rencontre généralement dans le commerce sont liés à une opération commerciale et l'autre est un financement à caractère général, non lié a priori à une opération bien déterminée.

2.3.2.1. Les crédits liés à l'extérieur

Le crédit acheteur est une forme de financement qui donne naissance à une convention de crédit entre l'acheteur et le banquier. Généralement c'est le banquier du fournisseur. Cette catégorie de crédit est généralement destinée au financement des équipements.

2.3.2.2. Le crédit fournisseur

Il s'agit d'un véritable crédit par le fournisseur à son client qui lui remet un titre de créance appelé « effet de commerce ». Le contrat commercial signé entre l'acheteur et le vendeur doit détailler minutieusement, aussi bien, les aspects financiers (modalités de paiements, de remboursement), que les aspects techniques de l'opération.

2.3.2.3. Le refinancement bancaire

Il s'agit précisément d'un crédit bancaire à court terme, destiné au financement des produits de consommation et dont la durée varie entre un an et 36 mois. Ce crédit est une opération de soudure à laquelle on ne fait appel que dans les situations difficiles.

Les crédits financiers sont des crédits généralement obtenus sur les marchés financiers internationaux par consortium de banques internationales.

Ces crédits peuvent être utilisés pour le financement des transactions commerciales quel que soit le pays d'origine de l'exportateur. Par ailleurs, le coût du crédit non lié est sûr à celui du crédit lié et obéit aux fluctuations du marché.

Une autre forme de crédit appelé « emprunts obligataires » a été également utilisée en Algérie. La seule différence qui existe entre les crédits financiers et obligataires réside, pour le second, dans l'émission d'obligation qui peut être négociée au sein de la marche boursière.

2.4. Aides de l'État

Pour remédier aux carences du marché financier dans le financement des microentreprises, les pouvoirs publics sont de plus en plus impliqués pour régler les défiances du système bancaire dans le financement de ce type d'entreprise.

En Algérie, les pouvoirs publics ont mis en place de initiatives diversifiées en faveur des micro-entreprises. Des réformes institutionnelles, l'abolition du plafond des investissements, des dispositions légales obligeant les banques à s'impliquer dans le financement et d'accompagnement des entrepreneurs créateurs des petites entreprises à travers l'intervention de secteur bancaire et des organismes de soutien à cette action (ANADE (EX ANSEJ,CNAC,ANGEM , ANDI)

Section 03 : Structures de financement et d'accompagnement de la Micro-Entreprise en Algérie

L'aide à la création d'entreprise en Algérie prend différentes formes et s'exprime principalement par trois familles de mesures phares, les dispositifs d'aide à la création d'entreprise et régimes d'incitation à l'investissement et l'aide à l'accès au financement à travers les fonds de garantie des crédits bancaires et les structures d'appui et d'animation économique locale.

Dans cette section nous allons parler sur les quatre dispositifs d'aide à la création de lamicro-entreprise en Algérie.

3.1. Agence National de Gestion du Micro crédit(ANGEM)

Agence nationale de gestion du Micro-Crédit a été mise en place par le gouvernement dont l'objectif est l'octroi des micro-crédits destinés aux jeunes âgés de 18ans et plus sur une échéance de 8 ans.

3.1.1. Présentation de l'ANGEM

L'Agence National de Gestion du Micro-crédit (ANGEM) à été créée par le décret exécutif n°04-14 du 22 janvier 20046, elle représente un outil de lutte contre le chômage et la précarité elle cible toutes les personnes sans limite d'âge et complète le dispositif de l'ANSEJ dont les catégories d'âge ciblées exigent un apport personnel important. Le micro-crédit permis à des démunis d'accéder à des conditions de vie améliorées en créant leur propre activités génératrice de revenus. Lancé pour la première fois en Algérie en 1999 le microcrédit a permis la création de plus de 150.000 activités dans différents secteurs.

L'ANGEM est placée sous l'autorité du chef du gouvernement. Le suivi opérationnel de l'ensemble des activités de l'agence est exercé par le ministre chargé de l'emploi. Elle est dotée d'une personnalité morale et de l'autonomie financière son siège est fixé à Alger. Il peut être transféré en tout autre lieu du territoire national par un décret exécutif pris sur rapport du ministre chargé de l'emploi. L'agence crée des démembrements au niveau local sur décision de son conseil d'orientation.

3.1.2. Mission de l'ANGEM

Instrument de réalisation de la politique du gouvernement pour la lutte contre le chômage et la précarité, l'Agence National de Gestion du Micro-Crédit a pour missions :

- Gérer le dispositif de micro-crédit conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.
- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires dans la mise en œuvre de leurs activités.
- Octroyer des prêts non rémunéré.
- Notifier aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles aux dispositifs les aides qui leur sont accordés.
- Assurer le suivi des activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des clauses des cahiers de charge qui lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoins, auprès des institutions et organismes concernés par la mise en œuvre de leur projets.
- Passé des conventions avec des organismes, institutions ayant pour objets de faire réaliser pour le compte de l'agence, des actions d'information de sensibilisation et l'accompagnement des bénéficiaires du micro-crédit dans la mise en œuvre de leur activité.
- Conseiller et d'assister les bénéficiaires du dispositif du micro-crédit dans le proc.

3.1.3. Les objectifs de l'ANGEM

Le micro-crédit vise l'intégration économique et sociale des populations ciblées à travers la création d'activités de production de biens et services.

Il est destiné aux femmes au foyer et les citoyens sans revenus ou disposant des revenus instables et irréguliers, il comporte deux types de financement.

Un crédit destiné pour les projets dont le coût : ne dépasse pas 1 000 000 DA, au titre de la création d'activité par l'acquisition de petit matériel, matière première de démarrage et au paiement des frais nécessaires au lancement de l'activité.

- Son délai de remboursement peut aller jusqu'à 8 ans avec un différé de :
- Trois (3) années pour le remboursement du principal du crédit bancaire.

- Une (01) année pour le paiement des intérêts. issus du montage financière et de mobilisation des crédits.
- Un prêt sans intérêt, au titre de l'achat des matières premières, dont le coût ne dépasse pas 100 000 DA, celui-ci peut atteindre 250 000 DA au niveau des wilayas du Sud et est remboursable entre 24 et 36 mois.

3.1.4. Conditions d'éligibilité du dispositif ANGEM

- Etre âgé de dix-huit (18) ans et plus.
- Etre sans revenu ou disposer des petits revenus instables irréguliers.
- Avoir une résidence fixe.
- Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée.
- Avoir un savoir-faire en relation avec l'activité projetée.
- Mobiliser un apport personnel correspond au seuil fixé 1% du coût global de l'activité.
- Le montant global de l'investissement est de 100.000 DA à 1 000.000 DA.

L'agence est dotée d'un conseil d'orientation et d'un comité de surveillance. Elle est dirigée par un directeur général.

L'organisation de l'agence est proposée par le conseil d'orientation au ministre chargé de l'emploi et soumise au chef du gouvernement.¹⁵

3.2. Démarche administratives du dispositif d'ANGEM

3.2.1. Constitution du dossier de crédit

Le dossier du crédit, en deux (02) dont un original, est introduit par l'accompagnateur pour l'ANGEM, et l'autre pour la Banque pour le financement du projet. Ce dossier est constitué des pièces suivantes :

- Une demande manuscrite signée par le promoteur.
- Extrait de naissance n°12.
- Fiche de résidence.

¹⁵Document ANSEJ, Guide de création de la micro-entreprise.2.2. Organisation, gestion et fonctionnement de l'ANGEM

- Diplôme, qualification professionnelle ou savoir-faire.
- Copie légalisée de carte nationale d'identité ou du permis de conduire.
- Un exemplaire de décision d'éligibilité et de financement.
- Copie du bail de location d'une durée minimum de deux (02) années, renouvelable
- Un exemplaire de l'étude technico-économique, préparée conjointement par le promoteur ; et l'ANGEM est complétée par la (les) facture (s) pro forma des équipements et matériels, et /ou des matières premières et/ou des marchandises et/ ou un devis estimatif des travaux d'aménagement à réaliser.
- Un devis d'assurance des équipements et matériels à acquérir pour une année.
- Une copie du registre de commerce /carte d'artisan/ ou tout autre document d'immatriculation.
- Une copie de la carte fiscale ou du certificat d'existence.
- Un procès-verbal de visite du local devant abriter l'activité, établi par l'accompagnateur de l'ANGEM et co-signé par le promoteur, à l'exception des activités non sédentaires.

3.2.2. Mise en place du crédit bancaire

Pour la libération de ce crédit, votre dossier devra être complété par ce dossier est constitué des pièces suivantes :

- Le versement en compte de l'apport personnel.
- Le virement du (PNR) ANGEM en compte.
- -Le contrat d'adhésion au Fonds de Garantie pour toute la durée du crédit bancaire accordé.
- Une décision portant aides et avantages accordés par le dispositif Micro Crédit.
- L'ordre d'enlèvement de chèque livré par l'ANGEM.

3.2.3. Aides et avantages accordés aux bénéficiaires du micro-crédit

- Soutenir, conseiller, assister techniquement et l'accompagnement des promoteurs par l'ANGEM, à titre gracieux, dans le cadre de la mise en œuvre de leurs activités.
- Le crédit bancaire est accordé avec un taux d'intérêt réduit à la charge du bénéficiaire (de 05% pour les zones spécifiques à 20% autre zones du taux d'intérêt commercial).
- La différence avec le taux d'intérêt commercial est prise en charge par le trésor public.

- Un prêt non rémunéré, équivalent à 29 % du coût global du projet peut être accordé si ce dernier ne dépasse pas 1000 000 DA.
- L'apport personnel est fixé à 1% du coût global du projet peut être accordé si ce dernier ne dépasse pas 1000 000 DA.

3.2.4. La Garantie des Crédits Bancaires

La garantie des crédits bancaires est assurée par le Fonds de Garantie Mutuelle des Micro-Crédits, domicilié auprès de l'Agence Nationale de Gestion du Micro-Crédit, en vertu du décret exécutif 04-16 du 22-01-2004 portant création et fixant le statut du Fonds de Garantie Mutuelle des Micro Crédits (FGMMC).

Le FGMMC a pour objet de garantir les micro-crédits accordés par les banques et établissements financiers adhérents au fonds, aux bénéficiaires ayant obtenu la notification des aides de l'Agence Nationale de Gestion du Micro-Crédit.

Le FGMMC couvre, à la diligence des banques et établissements financiers concernés, les créances restantes dues en principal et les intérêts à la date de déclaration du sinistre et à hauteur de quatre-vingt-cinq pour cent (85 %).

Dans le cadre de la mise en œuvre de la garantie, le FGMMC est subrogé dans les droits des banques et des établissements financiers, compte tenu éventuellement, des échéances remboursées et à hauteur du montant de la couverture du risque.

Peuvent adhérer au fonds toute banque et toute établissement financier ayant financé des projets agréés par l'Agence Nationale de Gestion du Micro-Crédit, comme il est institué le versement de cotisations au fonds par les bénéficiaires du micro-crédit, par les banques et les établissements financiers.

3.2.5. Le mode de financement de l'ANGEM

Le financement d'une micro-entrepris par le micro-crédit accordé dans le cadre l'ANGEM est sous deux formules :

- Le financement de l'acquisition de matière première.
- Le financement triangulaire.

3.2.6. Le financement de l'acquisition de matière première

Financement dans ce type de formule,

- **Niveau 1** : Le financement de matière première ne dépasse pas 100 000 DA ; et celles qui possèdent des équipements et outillages mais qui n'ont pas la capacité de financer l'achat de matière première pour entreprendre une activité. La période de remboursement s'étale sur 12 mois avec un différé de 3 ans.

- **Niveau 2** : Le financement ne dépasse pas 250.000 DA destiné à l'achat de la matière première et création d'activité économique dans les wilayas du sud.

3.2.7. Le financement triangulaire

Ce sont des crédits octroyés par la banque et L'ANGEM avec un apport personnel du promoteur pour la création d'un projet qui ne doit pas dépasser 1000 000 DA ; le financement se décompose comme suit :

- -Un prêt bancaire 70% ;
- -Un prêt non rémunéré par L'ANGEM 29%
- Apport personnel 1%

3.3. Agence Nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat

Le dispositif de lutte contre le chômage a connu des formes diverses comme le programme de l'emploi de jeune (PEJ) en 1987 ; ensuite le dispositif d'insertion de jeunes (DIJ) 1991 qui a comme mission d'insérer les jeunes dans la vie économique par le biais de créations des micro-entreprises sous la direction de l'Agence Nationale de l'Emploi de Jeune (ANADE).¹⁶

¹⁶Brochure distribuée par l'ANSEJ, création d'entreprise avec le financement triangulaire et mixte, 2015.

3.3.1 Les modalités et démarches de création d'une micro-entreprise dans le cadre de l'ANADA**3.3.1.1. Les efforts fournis par le promoteur pour la création d'une micro-entreprise**

Avant de créer une micro-entreprise le promoteur doit fournir des efforts nécessaires pour la réussite de son projet ; ces efforts peuvent se résumer comme suit :

- Adopter un comportement à la mesure des responsabilités d'un entrepreneur.
- Pour maximiser son profit, il doit être à l'écoute de l'environnement en matière de produit clientèle ; concurrents et prix
- Cultiver le sens des responsabilités et le respect des engagements qui sont des caractéristiques entrepreneuriales fondamentales.
- Accepter les contraintes liées à un projet d'entreprise et chercher à les dépasser.
- Développer le sens de communication et tisser un réseau d'affaires profitable autour de l'entreprise.
- Tirer le maximum de bénéfice des rencontres professionnelles et des sessions de formations etc.

3.3.1.2. Démarche de la création d'une micro-entreprise

L'individu ou les collectivités souhaitant créer une micro-entreprise avec l'accompagnement de l'ANSEJ ; ils doivent franchir plusieurs étapes avant de procéder aux démarches de création d'un projet.

Auparavant la mise en œuvre d'un bilan de personnalité de promoteur est nécessaire ; il se fait de la manière suivante :

Il faut connaître :

- Les points forts, Les points faibles.
- Et vérifier :
- Votre envie d'entreprendre, Vos compétences, Vos moyens (temps, acceptation des contraintes).
- Vos appuis en termes humains et financiers.

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

3.3.1.3. La recherche d'idée

L'idée de projet se forme comme suit :

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

3.3.1.4. L'élaboration de projet

L'élaboration de projet passe par cinq grands volets :

- **Le volet économique**

Définir exactement le produit, puis établir un plan de recueil des informations pour :

- **Connaître la demande** : ses caractéristiques (âge, catégories socioprofessionnelles, le processus d'achat qui achète, en quelle fréquence,...)
- **Connaître les concurrents** : leurs forces et leurs faiblesses.
- Déterminer les ventes prévisionnelles.
- **Définir une stratégie commerciale** : en matière de prix, de distribution et de communication.

- **Le Volet humain**

L'équipe de l'entreprise :

- le créateur.
- les associés.
- les salariés.

- **Le volet technique**

Le choix du matériel doit compter :

- Des caractéristiques du produit ou service à réaliser.

- Des quantités à produire.
- Rechercher l'utilisation optimale du matériel.
- Eviter la sous-utilisation ou la sur utilisation du matériel.
- **Le volet financier**

L'étude financière permet de vérifier :

- cohérence des besoins financiers et des possibilités de ressources.
- la rentabilité du projet.

Les résultats de l'étude financière permettent de décider :

- de réaliser le projet.
- de reconsidérer les éléments commerciaux ou techniques.
- ou d'abandonner le projet.
- **Le volet juridique**

C'est le cadre légale de l'entreprise et qui a une implication sur le niveau d'engagement de ses propriétaires envers les partenaires.

3.3.1.5. Le montage de l'entreprise

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

3.3.1.6. Le démarrage de l'activité

C'est une étape décisive car :

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

Pour réussir le démarrage, le créateur doit :

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

3.4. Les conditions d'éligibilité au programme

- Être chômeur.
- Être âgé entre 19 et 35 ans (l'âge du gérant peut être 40 ans si le projet permet la création de trois emplois permanents y compris le gérant).
- Avoir une qualification ou un savoir-faire en relation avec l'activité considérée
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres correspondant au seuil minimum requis.

3.4.1. Constitution de dossier

Le dossier qui permet de créer une micro-entreprise se fait pour deux cotés ; un dossier à construire pour l'ANADE et un pour la banque.

3.4.2. Démarche à effectuer auprès de l'ANADE

Une fois le projet tracé et bien défini dans la tête du promoteur avec une confiance de réussir ; il dépose une demande et formalise son dossier avec l'assistance du service technique de l'ANADE qui se compose des pièces suivantes :

- Demande manuscrite d'octroi d'avantages adressée au directeur de l'ANADE;
- Photocopie certifiée conforme de la pièce d'identité nationale, et un extrait de naissance N°12.
- Diplôme et /ou qualification professionnelle, une résidence.
- Attestation sur l'honneur pour le promoteur âgé entre 35 et 40 ans à créer deux postes permanents.
- Justification de la situation vis-à-vis du service nationale pour les promoteurs de moins de 20 ans
- Dossier technico-économique confectionné avec l'assistance de l'ANSEJ ;
- Factures pro-forma et/ou devis estimatifs des travaux à réaliser en hors taxes ;
- Devis d'assurance tout risque (valeur assurée = montant TTC du facteur) ;
- Devis d'aménagement en TTC plus un bail de location au titre de propriété s'il y a eu lieu ;

- Bilan d'ouverture, des bilans prévisionnels et des comptes d'exploitation prévisionnels sur cinq (05) ans.

Après vérification de la conformité de ce dossier élaboré par le promoteur avec l'accompagnement de l'ANADE; celle-ci lui délivre une attestation d'éligibilité qui est un document attestant que le promoteur remplit les conditions d'accès au dispositif de création de la micro-entreprise ; cette attestation d'éligibilité lui permet de se présenter à la banque pour demander l'octroi d'un crédit.

3.4.3. Démarche à effectuer auprès de la banque

Le promoteur construit un dossier auprès de la banque de son choix qui comprend une attestation d'éligibilité à l'aide de l'ANADE, et les documents suivants :

- Une demande manuscrite du crédit.
- L'étude techno-économique.
- Le devis des travaux à effectuer (aménagement et instabilité de local).
- Les facteurs pro-forma pour les équipements et matériels à acquérir.
- Les bilans et les comptes d'exploitations prévisionnels sur la durée du crédit sollicité.

La banque peut prendre jusqu'à 3 mois pour étudier les dossiers qu'elle a décidé d'accorder par une réponse d'accepter l'octroi du crédit.

Dans le cas de l'octroi du crédit, la banque procède à l'ouverture d'un compte courant et elle exige du promoteur de verser son apport personnel, et compléter le dossier en présentant les copies du statut juridiques de la micro-entreprise et le registre de commerce et l'attestation de la position fiscale, puis le chef de l'antenne de l'ANADEprocède à l'établissement de la décision d'octroyer les avantages et de transmettre le dossier à la direction de l'ANADE afin qu'il soit signée pour obtenir une décision d'octroyer l'avantage de la réalisation et de la liste du programme d'équipement.

Le jeune promoteur sera convoqué auprès de l'ANADE pour signer le cahier des charges, le tableau d'amortissement de PNR et des billets.

3.5. Le mode de financement de l'entreprise

3.5.1. Les types d'investissements de l'entreprise

Le dispositif de l'ANADE finance la création de la micro-entreprise à travers deux types d'investissement qui sont les suivants :¹⁷

- L'investissement de la création.
- L'investissement d'extension.

3.5.1.1. L'investissement de la création

C'est la création d'une nouvelle entreprise par un ou plusieurs jeunes promoteurs que l'ANADE juge éligibles. Aides accordées aux investissements de création

Ces aides se portent sur des aides financières et des avantages fiscaux qui sont accordés sur deux phases :

- **Phase de réalisation** : deux types d'aides sont accordés dans ce cas :
 - **Aide financiers** : le jeune promoteur bénéficie des aides financières suivant :

a- Les crédits sans intérêt : c'est un prêt à long terme accordée par l'ANADE aux jeunes promoteurs à titre de financement de projet ;

b- Bonification du taux d'intérêt : l'ANADE prend en charge une partie des intérêts du crédit bancaires modulé en fonction de la nature de la localisation des activités.

Tableau n° 10 : Bonification du taux d'intérêt

Secteur	Wilaya des Hauts Plateaux et duSud	Autres Wilayas
Secteur prioritaire	95%	80%
Autre secteurs	80 %	60%

Source : Document fournis par l'ANGEM.

¹⁷Thi Hong Van Pham ; Thèse doctorat " financement bancaire des PME", université de Laval 2010, p 8.

- Les avantages fiscaux et parafiscaux

Le jeune promoteur bénéficie des aides fiscaux et parafiscales suivantes :

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

• Phase d'exploitation

Dans cette phase des aides fiscales et parafiscales sont accordées pour une période de 3ans et de 6ans pour les zones spécifiques à partir de démarrage de l'activité il s'agit :

- Exonération totale de l'IBS, IRG de VF et de la TAP, la période de l'exonération est prolongée de 02ans, en cas de recrutement de trois employés permanents.
- Admission au bénéfice d'un taux réduit des cotisations patronales de 7% au titre des rémunérations versés aux salariées de l'entreprise.
- Exonération des taxes financières sur les contributions et additions de constructions.

- Etapes de la concrétisation de l'investissement de création**• Phase de réalisation**

- Dépôt de dossier de l'octroi d'avantages auprès de l'ANADE ;
- Réalisation de l'étude technico-économique par l'ANADE ;
- Délivrance de l'attestation d'éligibilité par l'ANADE ;
- Dépôt de dossier auprès de la banque et délivrance de l'accord bancaire (dans le cas de financement triangulaire) ;
- Etablissement des statuts de l'entreprise ;
- L'obtention d'un registre de commerce ;
- Ouverture du compte bancaire commercial ;
- Versement de l'apport personnel du bénéficiaire ;

- Adhésion de l'entreprise au fond de garantie dans le cas de financement triangulaire
- Délivrance par les services de l'ANADE de la décision d'octroi des avantages ;
- Signature de cahier de charge ainsi que les billets à ordre des crédits sans intérêt octroyés par l'ANADE ;
- Versement du crédit sans intérêt accordées par l'ANADE;
- Acquisition des équipements dans le cas de financement mixte ;
- Etablissement par la banque des chèques bancaires au nom de fournisseurs pour l'acquisition des équipements dans le cas de financement triangulaire.
- **Phase d'exploitation**
 - Remise de pièce justificatrice au service de l'ANADE comme le facteur définitive et titre de nantissement des équipements acquis par l'entreprise ;
 - Visite de l'entreprise par l'ANADE et établissement d'un procès-verbal de la réalisation de l'investissement ;
 - Délivrance par les services de l'ANADE la décision d'octroyé des avantages au titre d'exploitation.

3.5.1.2 L'investissement d'extension

Il porte sur l'investissement réalisée par une entreprise a l'expiration des investissements de créations.

A-Aide accordé aux investissements d'extension

- **Phase de réalisation**

Ce sont des aides financiers et des avantages fiscaux (comme la phase de réalisation des aides accordés pour l'investissement de la création).

- **Phase d'exploitations**

Des aides fiscaux et parafiscaux sont accordés au promoteur (la même phase que c'elle de l'investissement de création).

3.6. Le montage financier

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANADE

3.6.1. Le financement triangulaire

Cette formule exige de jeune promoteur de verser un apport personnel qui reste élevé sachant que le montant de SMIG algérienne est de 15000 au qu'il s'ajoute le prêt sans intérêt de L'ANADE, et un crédit bancaire que le promoteur n'a plus l'inconvénient des démarches longues fatigant auprès de la banque depuis 2008; car l'ANADE s'occupe de le reprise dans le CLEF auprès des représentants des banques, ils financent 99% des projets de l'antenne mais après 2010 elle finance tous les projets car les banques ne peuvent pas rejetés un projet que l'ANADE a accordé une attestation d'éligibilité. Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

- **Niveau 1** : le montant d'investissement jusqu'à 5 000 000 DA

Tableau n° 11 : Niveau 01 de financement triangulaire

Apport personnel	Prêt sans intérêts (ANSEJ)	Crédit bancaire
1%	29%	70%

Source : documents fournis par l'ANGEM.

3.6.2. Le financement mixte

En plus de l'apport personnel du promoteur, l'investissement est complété uniquement avec l'aide de l'ANSEJ par un prêt sans intérêt.

La structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux

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

Tableau n°12 : Niveau 01 de financement mixte

Apport personnel	Prêt sans intérêts(ANSEJ)
71%	29%

Source : documents fournis par l'ANGEM.

Chapitre 2 **Le financement des micro-entreprises par les dispositifs d'aide à la création des micro-entreprises**

Niveau 2 : le montant d'investissement est de 5.000.001 DA à 10.000.000 DA

Tableau n°13 : Niveau 02 de financement mixte

Apport personnel	Prêt sans intérêts(ANSEJ)
72%	28%

Source : documents fournis par l'ANGEM.

Section 04 : La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) est un organisme créée par le gouvernement afin d'aider les chômeurs de 30 à 50 ans pour la création d'un projet qui va permettre de lutter contre le chômage en facilitant le processus de création d'entreprise.

3.1. Présentation de la CNAC

La CNAC est une institution publique de sécurité sociale créée en 1994, (sous tutelle du Ministère de l'Emploi, du Travail et de la 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.

Dans le cadre du programme de lutte contre le chômage et la précarité, la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) a pris en charge en 2004 le dispositif de soutien à la création d'activités, à la fin de juin 2010 les pouvoirs publics, suite à une évaluation de son parcours, ont pris de nouvelles dispositions pour mieux répondre aux attentes et aspirations de la population concernée.

3.1.1. L'objectif de la CNAC

La caisse a été créée dans le but de préserver les postes d'emplois, de protéger les salariés susceptibles de perdre de façon involontaire leur emploi, et même dans le côté de l'entreprise, elle veille à aider celles qui souffrent des difficultés financières. Cette jeune institution a pour mission essentielle d'assurer l'employé et l'employeur contre un risque économique aux incidences sociales défavorables.

3.1.2. Les missions de la CNAC

- Promouvoir l'esprit entrepreneurial par le biais du nouveau dispositif d'aide à la promotion d'activité.
- Gérer les prestations services au titre du risque qu'elle œuvre.
- Accompagner les porteurs de projets.
- Aider et soutenir, en relation avec les services publics de l'emploi et les administrations de la commune et de la wilaya, réinsertion dans la vie active des chômeurs régulièrement admis au bénéfice des prestations de l'assurance chômage.
- Organiser le contrôle prévu par la législation en vigueur en matière d'assurance chômage.
- Constituer et maintenir un fonds de réserve pour lui permettre de faire face en toute circonstance à ses obligations vis-à-vis des bénéficiaires.
- Tenir à jour le fichier des affiliés et d'assurer le recouvrement, le contrôle et le contentieux du recouvrement de l'assurance chômage.

3.1.3 .Les conditions d'éligibilités du chômeur promoteur

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage bénéficie tout chômeur remplissant les conditions, ci-après, énumérées:

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

3.2. Accompagnement personnalisé de la CNAC**3.2.1. La CNAC propose un accompagnement personnalisé**

Dispensé par des conseillers à la création d'activité qui mettront à disposition tout le capital d'expérience et de savoir-faire pour aider la réalisation des projets d'investissement, de la formulation de l'idée jusqu'à la post-crétion.

Ajouté à ça une qualité d'accueil avec une discrétion dans le traitement de vos dossiers remarquable ; accompagné par des informations fiables ainsi que des conseils avisés ; qui soutient et accompagne la création de l'activité promulgué par des conseillers animateurs qui vont mettre à la disposition des promoteurs leurs compétences pour répondre à leurs préoccupations.

Elle propose en plus :

- Des entrevues individuelles sont programmées en vue de déceler leur potentiel entrepreneurial.
- Un accompagnement personnalisé tout au long de processus de création d'activité.
- Une disponibilité d'informations sur l'environnement socio-économique pour un choix ajusté du secteur d'investissement.
- Une méthode d'approche de l'étude du marché.

3.2.2. Les phases de l'accompagnement de processus de création :

L'accompagnement de la CNAC permet aux promoteurs d'entamer le processus de création de leurs activités sur des bases fiable et évaluer vers des entreprises viables avec l'aide des conseils qui permet d'accélérer le processus de création ; l'accompagnement personnalisé du processus de création se déroule en quatre phases comme suite :

- Phase 1 : Maturation du projet

Au cours de cette phase la CNAC vérifie concordance entre la nature du projet et les qualifications professionnelles du promoteur.

- Phase 2 :Montage financier

Au cours de cette phase, il sera procédé à l'élaboration du plan d'affaires et à la définition de la structure du financement du projet.

- Phase 3 :Validation du projet par le CSVF

Cette phase sera consacrée d'abord à la finalisation de l'étude technico-économique. Cette étape est achevée lorsque le chômeur-promoteur assiste à son conseiller animateur soumet son projet à l'examen par le Comité de Sélection et de Validation et de financement (C.S.V.F). Si le projet est validé par ce comité, le porteur du projet bénéficie d'une attestation d'éligibilité et de financement.

- Phase 4: Accompagnement post-crédation

Pendant cette phase, vous devenez un gestionnaire de projet que vous venez de créer, le suivi de la micro-entreprise se fait par un planning de visites périodiques que le centre d'accompagnement mit en place spécialement les premières années afin de vous initier aux techniques de gestion et de vous assister de faire face aux certains risques, dans l'objectif d'entretenir sa viabilité de son développement.

3.3. Constitution de dossier

Le dossier de crédit est en trois (03) exemplaires dont un original, est introduit par l'accompagnateur CNAC, auprès de la Banque pour le financement du projet.

Ce dossier est constitué des pièces suivantes :

- Une demande manuscrite du promoteur,
- Un dossier d'étude technico-économique et d'opportunité élaboré par le conseiller animateur, accompagné des factures pro forma et/ou devis estimatifs des travaux à réaliser, ainsi qu'une évaluation par voie d'expertise des travaux réalisés dans le cas des apports en nature devant composer l'apport du promoteur.
- Un bilan d'ouverture, des bilans prévisionnels et des comptes d'exploitation prévisionnels établis sur cinq (05) ans.
- Une attestation d'éligibilité et de financement au dispositif délivrée par la CNAC.

- Copie du bail de location d'une durée de deux (02) années renouvelables ou du titre de propriété du local ou une décision d'affectation devant abriter l'activité.
- Copie du registre de commerce ou tout autre document d'immatriculation.
- Copie du statut juridique de l'entreprise lorsqu'il s'agit d'une personne morale.
- Le certificat d'existence ou une copie de la carte fiscale.
- Copie des autorisations provisoires ou définitives en cas d'activités réglementées ou classées.
- Un procès-verbal de visite du local devant abriter l'activité établi par les services habilités de la CNAC (le cas des activités sédentaires).
- Un certificat de résidence ou le cas échéant; l'autorisation d'emplacement au niveau d'un site aménagé à cet effet pour l'activité exercée (le cas des activités non sédentaires).
- Une attestation d'adhésion du promoteur au Fond de Caution Mutuelle et de Garantie.

Après le dépôt de dossier complet ; il faut remettre un récépissé ou un accusé de réception par l'agence bancaire où domicile le compte ouvert de promoteur ; dans le cas de l'accorde de crédit par la banque une notification d'accord est remise au promoteur ainsi qu'à la CNAC ; la banque reste engagée pour une durée d'une (1) année à financer le projet.

Les démarches administratives pour la réalisation d'un projet pour le promoteur détenteur de l'accorde bancaire sont en premier lieu l'adhérence au fond de garantie en versant des quat-part qui couvre toute la durée de prêt bancaire ; ses versement s'effectuent auprès des délégué locale du fonds de garantie positionné au niveau de l'agence CNAC de la wilaya , un contrat d'adhésion est remis au promoteur, après le versement d'un apport personnel dans le compte ouvert par le promoteur suivie par l'élaboration d'un registre de commerce et établir un statu de l'entreprise, en fin s'inscrire auprès des services et des impôts.

3.4. Pour bénéficiaire de prêt non rémunère (PNR)

Le promoteur remet à l'agence de la wilaya CNAC les documents suivants :

- La copie du reçu de versement de l'apport personnel.
- La copie légalisée du registre de commerce ou titre équivalent dans le cas des activités non soumises au registre de commerce.
- La copie légalisée du statut juridique de l'entreprise, le cas échéant.

- La copie de la position fiscale.
- La copie de l'attestation d'affiliation à la CASNOS.
- La copie du contrat d'adhésion au fonds de garantie.
- La copie du contrat de location ou titre de propriété du local devant abriter l'activité.

Après le dépôt de ce dossier, la CNAC fait le virement de PNR pour le compte commercial ouvert à cet effet.

3.5. Libération du crédit bancaire

Pour bénéficier du crédit bancaire, le promoteur remet à l'agence des documents suivant :

- La copie du versement de l'apport personnel dans le compte commercial ouvert à cet effet.
- La copie du versement du prêt non rémunéré CNAC.
- La copie légalisée du registre de commerce ou du titre équivalent dans le cas des activités non soumises au registre de commerce.
- La copie légalisée du statut juridique de l'entreprise, le cas échéant.
- La copie de la position fiscale.
- La copie de l'attestation d'affiliation à la CASNOS.
- La copie du contrat d'adhésion au fonds de garantie.
- Décision d'octroi des avantages fiscaux et financiers au titre de la réalisation, annexée à la liste programme des équipements ; délivrée par la CNAC.
- Le contrat de location ou titre de propriété du local devant abriter l'activité.
- La copie de l'acte notarié du nantissement des équipements au profit de la banque.
- L'assurance tous risques à 100% pour l'ensemble des garanties sur les biens de l'entreprise à créer avec subrogation au profit de la banque au 1^{er} rang et de la CNAC au 2^{ème} rang (après acquisition des équipements neufs) ;
- La copie du gage du matériel roulant (après acquisition des équipements neufs).

Remarque : Le paiement des fournisseurs se fait par chèque établi par l'agence bancaire et sur la base des factures définitives, les frais d'émission de chèques sont à la charge du promoteur et seule pour l'acquisition des équipements neufs est autorisée.

3.6. Le mode de financement de la CNAC

La CNAC finance les projets de créations d'entreprises par un mode de financement unique qui est le financement triangulaire ; celui-ci recouvre la plus grande partie de l'acquisition de matériel neuf :

Tableau n °14 : Récapitulatif de mode de financement de la CNAC

Financement triangulaire	Apport personnel	PNR	Prêt Bancaire
Niveau 1 : ≥ 5 million DA	1%	29%	70%
Niveau 2 : < 5 million DA et ≥ 10 million DA	2%	28%	70%

Source : documents fournis par l'ANGEM.

3.6.1. Les avantages octroyer aux promoteurs éligibles, sont plusieurs

- Le bénéfice d'un prêt non rémunéré (sans intérêts) de la part de la CNAC.
- La bonification des taux d'intérêts pour les prêts bancaires.
- La réduction des droits de douanes.
- L'exonération fiscale et parafiscale.

3.6.1.1. La bonification des taux d'intérêts sur les crédits d'investissements

La bonification des taux d'intérêts sur les crédits d'investissements est fixée comme suit :

Tableau n°15 : La bonification des taux d'intérêts sur les crédits d'investissements

Secteur	Wilaya des Hauts Plateaux et du Sud	Les Autres Wilayas
	Secteur prioritaire	95%
Autre secteurs	80%	60%

Source : documents fournis par l'ANGEM.

Secteur prioritaire est composé de tous les investissements réalisés dans les secteurs de l'agriculture et de la pêche, du bâtiment, des travaux publics et de l'hydraulique ainsi que l'industrie de transformation.

La durée de remboursement du crédit bancaire ne doit pas être inférieure à huit (08) ans dont trois (03) années de différé à compter de la mobilisation des crédits.

Remarque : Le ou les bénéficiaires du crédit ne supportent que le différentiel non bonifié du taux d'intérêt.

3.6.1.2. Les avantages fiscaux

Sont octroyés selon deux phases ; la première à titre de réalisation, la seconde à titre d'exploitation.

A titre de la réalisation

- Application du taux réduit de 5% des droits de douanes sur les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement ;
- Exonération de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) des équipements et des services entrant directement dans la réalisation de l'investissement est destinée aux activités soumises à cette taxe.
- Exonération des droits de mutation de propriété pour toutes les acquisitions foncières réalisées dans le cadre de l'investissement considéré.
- Dispense de tout droit de timbre pour les actes, pièces et écrits concernant les emprunts bénéficiant de la garantie de l'Etat ou de bonification d'intérêts.
- A titre de l'exploitation (pour les trois premières années)
- Exonération d'impôt sur le revenu global (IRG).
- Exonération d'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS).
- Exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP).
- Exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties.

3.7. Analyse des résultats de création de la micro-entreprise dans la wilaya de Tizi-Ouzou

Pour mieux comprendre le mécanisme et le fonctionnement de l'ANADE, nous allons essayer de présenter au mieux et analyser les différentes données statistiques sur la wilaya de Tizi-Ouzou qui ont été fournies par l'ANADE, grâce à une collecte d'informations qui a été effectuée au sein de cette agence. Ces données concernent le nombre de dossiers déposés ; le nombre des projets éligibles, les accords bancaires et le nombre de projets créés, tous répartis selon le secteur d'activité :

3.7.1. Dossiers déposés

Le tableau ci-dessous représente le nombre des dossiers déposés répartis par secteur d'activité, en indiquant le nombre d'emploi prévu pour chaque secteur depuis 2008-2014.

Tableau N° 16: Nombre des dossiers déposés répartis par secteur d'activité

Dossier déposés répartis par secteur d'activité

	Phase de réalisation				Phase d'extension			
	Nbre	%	Emplois Prévus	%	Nbre	%	Emplois Prévus	%
Service	9843	30,11	22258	31,93	265	31,70	765	30,71
Artisanat	1080	3,30	3198	4,59	13	1,56	34	1,36
Agriculture	4252	13,01	8375	12,02	27	3,23	66	2,65
Hydraulique	58	0,18	293	0,42	4	0,48	1	0,64
Pêche	24	0,07	75	0,11	-	-	-	-
Transport	7552	23,10	8079	11,59	155	18,54	214	8,59
Industrie	3024	9,25	9429	13,53	106	12,68	375	15,05
BPTH	5203	15,91	14352	20,59	168	20,10	758	30,43
Profession Libérale	769	2,35	1730	2,48	73	8,73	194	7,79
Maintenance	890	2,72	1912	2,74	25	2,99	69	2,77

Source : documents fournis par l'ANGEM.

L'analyse de tableau montre que les entrepreneurs s'intéressent à tous les secteurs d'activités sans exception.

L'ANADEa enregistré en cumul au 31/12/2014, 32695 dossiers avec 69701 emplois prévus.

Les secteurs qui capitulent le plus nombre de création au niveau de wilaya Tizi-Ouzou sont : les services, transport, BPTH, Agriculture et industrie, représentant respectivement 30,11%, 23,10%, 15,91%, 23,10%, 9,25% du nombre total des dossiers déposés au niveau de l'antenne locale. Ceci s'explique par les besoins généraux de cette wilaya et par la spécificité de la région qui possède de vastes terres fertiles favorisant les activités agricoles, autres espace convenant à la construction des bâtiments ainsi qu'une large population diplômée qu'est en chômage.

Et le secteur qui enregistre une faible demande est celui de la pêche moins de 1% de totales des dossiers déposés. Cela est dû au faite que la wilaya de Tizi-Ouzou dispose de deux villes côtières seulement qui sont Tigzirt et Azffoun ou on constate l'absence d'un plateau continental, un manque frappant en matière d'infrastructures et d'équipements modernisés.

En général, les investissements qui se rapportent à ce secteur sont plus de 10 millions de DA.

En ce qui concerne l'extension, elle reste à toux faible par rapport aux demandes destinées à la réalisation, les secteurs les plus concernés restent les mêmes que ceux.

3.7.2. Projets éligibles

Le nombre de projet éligibles répartis par secteur d'activité et le nombre d'emplois prévus pour chacun de ces secteurs figurant dans le tableau suivant :

Tableau N°17 : Projet éligibles repartir par secteur d'activité 2008-2014

	projet éligibles repartis par secteur d'activité 2008-2014							
	Phase de réalisation				Phase d'extension			
	Nbre	%	Emplois Prévus	%	Nbre	%	Emplois Prévus	%
Service	4595	46,69	9863	29,31	153	57,73	411	22,40
Artisanat	731	67,69	317	0,94	8	61,53	21	1,14
Agriculture	2046	47,41	4180	12,42	177	62,97	57	3,11
Hydraulique	32	55,17	155	0,46	4	100	22	1,20
Pêche	7	12,97	9	0,03	-	-	-	-
Transport	997	13,20	1318	3,92	124	80	188	10,25
Industrie	1996	66	5542	16,47	89	83,97	333	10,25
BPTH	3779	72,63	9687	28,79	118	70,23	591	32.21
Profession Libérale	630	81,92	1391	4,13	59	80,82	156	8,05
Maintenance	535	60,11	1188	3,53	18	42,37	56	3,05

Source : documents fournis par l'ANGEM.

Le nombre d'attestations d'éligibilités délivrées représente un pourcentage important du nombre de dossiers déposés, cela pour l'ensemble des secteurs d'activité : 46,95% des dossiers déposés dans tous les secteurs satisfont les conditions d'éligibilités imposées par cette agence, certains ont atteint plus de 70% à l'instar du secteur de l'industrie et profession libérale, et BTPH.

Au total, le pourcentage d'attestations délivrées comparé au nombre de dossiers déposés atteint de 46,95%.

Le nombre d'attestations d'éligibilité délivrées à l'extension est aussi important par rapport au nombre de dossiers déposés, il est estimé à 70,58%

Cependant, il reste faible dans certains secteurs tels qu'hydraulique, agriculture, artisanat et maintenance, ceci est dû à la non-conformité des demandes aux conditions d'extensions imposées par cette agence.

On constate aussi, un écart très important entre le nombre de projets éligibles (15348) et le nombre de projets créés (11045) parce que les projets éligibles sont ceux qui répondent aux conditions d'éligibilités, ces projets ne seront pas créés à cause des contraintes rencontrés a la création tels que les difficultés de l'apport personnel, l'abandon des projets par les jeunes promoteurs.

3.7.3. Accords bancaires

Tableau N°18 : Accords bancaires repartis par secteur d'activité

Accords bancaires repartis par secteur d'activité 2008-2014								
	Phase de réalisation				Phase d'extension			
	Nbre	%	Emplois Prévus	%	Nbre	%	Emplois Prévus	%
Service	3344	72,77	7062	26,04	133	86,93	397	28,89
Artisanat	540	73,88	1304	4,81	5	62,5	15	1,09
Agriculture	1234	60,31	2617	9,65	9	52,94	24	1,75
Hydraulique	18	56,25	103	0,38	1	25	2	0,15
Pêche	5	71,43	21	0,08	-	-	-	-
Transport	974	97,69	1222	4,51	100	80,64	160	11,64
Industrie	1775	88,92	4823	17,79	70	87,65	243	17,69
BPTH	3258	86,31	8161	30,09	91	76,47	415	30,20
Profession Libérale	409	64,92	901	3,32	30	50,84	82	5,97
Maintenance	411	76,82	904	3,33	12	66,66	36	2,62

Source : documents fournis par l'ANGEM.

Le nombre d'accords bancaires répartis par secteur d'activité et le nombre d'emplois créés pour chaque secteur figurent dans le tableau suivant :

Une fois l'attestation d'éligibilité délivrée, les projets font objet d'étude et analyse à l'intérieur de l'agence afin de distinguer ceux qui sont rentable et ceux qui ne le sont pas.

Avant les réformes de Janvier 2011, un projet validé par l'agence n'est pas automatiquement financé par la banque, cette dernière estime à son tour la faisabilité du projet à financer (ceci concerne uniquement les jeunes ayant opté pour le financement triangulaire).

Ce explique la différence enregistrée entre le nombre d'accord bancaires et le nombre d'attestation délivré par l'agence, mais après ces réformes un projet validé par le comité de sélection de validation et de financement des projets (CSVF) qui est nommé auparavant (CLEF) sera financé automatiquement par la banque.

3.7.4. Projets créés

Les entreprises sont réparties entre les principaux secteurs d'activités comme l'indique le tableau suivant :

Tableau N°19: Projets créés et répartis par secteur d'activité 2008-2014

Projets créés répartis par secteur d'activité								
	Phase de réalisation				Phase d'extension			
	Nbre	%	Emplois Prévus	%	Nbre	%	Emplois Prévus	%
Service	2853	25,83	6267	23,9	145	25,66	406	23,92
Artisanat	570	5,16	1605	6,12	18	3,19	49	2,89
Agriculture	1068	9,67	2510	9,57	10	1,77	34	2
Hydraulique	38	0,34	187	0,71	2	0,35	10	0,59
Pêche	6	0,05	28	0,11	-	0	-	0
Transport	863	7,81	126	0,48	126	22,3	190	11,2
Industrie	1635	-	4875	18,59	84	14,87	282	16,62
BPTH	3243	29,36	8785	33,5	120	21,24	539	31,76
Profession Libérale	403	3,65	947	3,61	43	7,61	120	7,07
Maintenance	366	3,31	896	3,42	19	3,36	67	3,95

Source : documents fournis par l'ANGEM.

L'observation des données qui concernent le nombre de projets créés, permet de constater que :

Secteur des services : depuis sa création, l'agence national de soutien à l'emploi des jeunes de Tizi-Ouzou, a créé au cumul 31/12 /2014, 2998 entreprises, avec 6673 emplois.

Ainsi dans le transport, l'agence a créé en cumul au 31/12/2014, 989 entreprises, avec 316 emplois. Cette activité enregistre ces dernières années une baisse demande de la part des jeunes promoteurs après que l'agence a décidé de geler le financement de toutes les activités économiquement "inefficaces" notamment le transport pour encourager l'émergence de sociétés dans plusieurs autres domaines (domaine de l'agriculture, de l'industrie, des technologies de l'information et de la communication et l'artisanat).

Concernant les professions libérales, celles-ci se présente avec 446 entreprises et emplois. Cette activité offre des emplois spécialisés et individualisés, qui emploie des cadres supérieurs et une main d'oeuvre ayant fait des études supérieures. Cette activité enregistre ces dernières années une augmentation remarquable par rapport aux années passées et cela à cause des aides financières accordées par l'ANADE à ce type d'investissement.

L'agriculture: L'agriculture s'est vue renforcée par la création de 1078 entreprises avec la création de 2544 emplois depuis 2008 au 31/12/2014.

Il faut souligner que l'agriculture est classée comme secteur prioritaire et de ce fait toute création de micro-entreprises dans cette activité bénéficie d'une bonification des taux d'intérêts du crédit bancaire dans le cas de financement triangulaire.

Artisanat : 588 micro-entreprises sont créées dans le cadre du secteur artisanal soit 5,07% du total des micro-entreprises.

Le nombre d'emploi créé était de 1654 soit 5,92 % du total des emplois créés.

L'investissement dans ce secteur vise surtout à promouvoir les diverses activités artisanales qui constituent le patrimoine culturel de la région à savoir : la bijouterie, la poterie, la tapisserie...

L'hydraulique : Dans ce secteur 40 micro-entreprises ont été créées soit 0,35% du total des micro-entreprises et 197 emplois représentant 0,70% du total au niveau du secteur ont été créés.

La pêche : L'agence a créé 6 entreprises avec 28 emplois depuis 2008 au 31/12/2014.

BTPH : Dans ce secteur l'agence a créé 3363 entreprises soit 28,97%, du total des projets créés avec création de 9324 poste d'emplois soit 37,41% du total des emplois.

L'industrie : On dénombre 1719 micro-entreprises créées dans ce secteur soit 14,81%. La production industrielle touche plusieurs activités, on cite à titre d'exemple la fabrication de matériaux de construction, l'agroalimentaire, fabrication des produits cosmétiques...

Le volume de l'emploi créé s'établit 9324 emplois soit 33,39% du total des emplois créés.

On pourrait dire que la répartition des micro-entreprises selon les secteurs d'activités sont une logique économique c'est-à-dire que le jeune promoteur cherche à investir dans l'activité la plus porteuse d'avenir et la plus rentable à court terme avec le moindre coût d'où sa préférence pour les services. Ainsi l'opportunité du projet, la rentabilité probable et le coût de celui-ci ainsi que la qualification et la compétence du jeune promoteur sont les raisons et les déterminants qui expliquent cette répartition des micro-entreprises.

Conclusion

Pendant longtemps, les micro-entreprises ont été considérées comme étant secondaires et sans importance. Tandis que les grandes entreprises ont été considérées comme étant une solution clé pour le développement et la création d'emploi.

C'est à partir de ce raisonnement que l'ANADE a été créée son rôle essentiel est d'apporter le Soutien nécessaire aux jeunes promoteurs pour la création des micro-entreprises dans le but d'absorber et de réduire le taux de chômage et aussi pour encourager l'initiative individuelle au niveau des jeunes chômeurs et de leur inculquer l'esprit d'entrepreneuriat.

L'ANADE a donc diffusé une lueur d'espoir dans certaines catégories de jeunes, notamment ceux ayant la qualification et disposant d'un apport personnel, mais d'exclusion des chômeurs qui n'ont pas de qualification au niveau d'instruction.

La micro-entreprise est importante sur l'emploi et les revenus que sur l'espace territoriale, elle permet de valoriser le facteur humain, un véritable facteur de développement de l'économie. Mais la micro-entreprise reste toujours confrontée à plusieurs contraintes qui empêchent son développement parce que l'environnement conditionnel et approprié à sa croissance n'est pas encore réalisé.

Dans le but d'encourager la création des micro-entreprises, les pouvoirs publics visent à créer un environnement favorable au développement de ces entreprises, pour sécuriser les jeunes promoteurs concernés par ces entités.

A Tizi-Ouzou, depuis la mise en place du dispositif ANSEJ (du 2008 jusqu'à la fin de l'année 2014), l'agence a permis la création de 27923 emplois à travers la réalisation de 11610 projets.

Chapitre 3

*Les modalités et démarches de
création d'une micro-entreprise dans le
cadre de l'ANADE*

Introduction

Pour faire face au phénomène du chômage les pouvoirs publics algériens ont entrepris une série de mesures dont le programme de l'emploi de jeune (PEG) en 1988 et le dispositif d'insertion des jeunes (DIPG) en 1990.

Les résultats de l'évolution de ces dispositifs menés par les pouvoirs publics en 1996 ont poussé ces derniers à recevoir un nouveau programme de lutte contre le chômage à savoir L'Agence National de Soutien à L'Emploi des Jeunes (ANADE).l'évolution de mise en place de l'ANADE est relative aux décrets suivants :

- Décret présidentiel N°96-234 du 02 Juillet 1996 relatif au soutien à l'emploi de jeunes a pour objet de fixer le cadre général et les formes d'aides à l'emploi de jeune.
- Décret exécutif N°96-295 du 08 Septembre 1996 fixant les conditions et les niveaux d'aides apportés aux jeunes promoteurs, ainsi que les statuts de l'ANADE.

La mise en place de l'ANADE a connu son début au deuxième semestre de l'année 1997.

Ce dernier chapitre s'articule autour des étapes de création de la micro-entreprise et la contribution de l'Agence national à l'emploi des jeunes au financement de cette dernière, au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Section 1 : Aperçu général de l'ANADE

ANADE est la structure la plus active que l'État Algérien a créée pour soutenir les jeunes porteurs de projets et leur fournir le capital et l'accompagnement pour la création de leurs propres entreprises.

1. Présentation générale de l'ANADE

Il s'agit d'un organisme national doté d'une personnalité morale et d'une autonomie financière. L'ANADE vise à encourager toutes les formules menant à la reprise de l'emploi des jeunes à travers la création de micro-entreprises. Elle a été créée en 1996 et représentée à l'échelle régionale à travers des antennes. Elle est sous l'autorité du premier ministre et elle a pour plusieurs missions.

1.1. Définition de l'ANADE

L'ANADE est un organisme placé sous la tutelle du ministère du travail et de l'emploi, il est doté d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, il a été créé sous le décret exécutif N°96/292 du 08 Septembre 1996 dans le but de soutenir toute action d'activité et de production par des jeunes promoteurs sous forme de micro-entreprise. Le décret en question fixe les mêmes statuts de l'ANADE et il est complété par le décret exécutif N° 98.231 du 12 Juillet 1998. Son siège est localisé à Alger et possède des antennes régionales et locales dans toutes les wilayas, dans on trouve une antenne dans la wilaya de Tizi-Ouzou qui a été créée le 16 Mai 1998.

Le dispositif de soutien à l'emploi de jeune constitue une des solutions au traitement de la question de chômage durant cette phase de transition vers l'économie de marché. Ce dispositif qui s'inscrit en rupture avec les approches antérieures et qui traite le chômage par l'économie, s'est fixé deux objectifs principaux :

- Favoriser la création d'activité de biens et de service par jeunes promoteurs.
- Encourager toute forme d'action et de mesure tendant à promouvoir l'emploi des jeunes.

L'ANADE est avant tout une banque de données, qui met à la disposition des jeunes promoteurs toutes les informations de nature économique, législative et réglementaires relatives à l'exercice de leurs activités. Au sein de l'agence, les jeunes promoteurs peuvent trouver une assistance dans le processus du montage et de mobilisation de crédit.

L'agence est placée é sous la tutelle de ministère de travail, de l'emploi et de la sécurité sociale. Le suivi opérationnel de l'ensemble de l'ANADE des activités est exercé par le ministre chargé de l'emploi.

L'objectif étant la relance de l'investissement productif, seul garant de l'emploi. Pour cela, il est nécessaire de développer les micros-entreprise pour prendre en charge les besoins nés des mutations économiques et sociales.

L'ANADE intervient dans le soutien à la création et le financement de la micro-entreprise par des jeunes de 19 à 35 ans (il peut aller jusqu'à 40 ans à condition que le projet génère trois emplois permanents), pour des montants d'investissements pouvant atteindre 10 millions DA.

1.2. Mission de l'ANADE

L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANADE) a pour mission de : Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en oeuvre de leurs projets :

- Notifier aux jeunes promoteurs dont les projets sont éligibles au crédit des banques les établissements financiers et les différentes aides du fond national de soutien à l'emploi des jeunes(FNSEJ) et autres avantages ;
- Gérer conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du fond national de soutien à l'emploi des jeunes(FNSEJ) notamment les aides et la bonification des taux d'intérêts, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le ministre chargé de l'emploi ;
- Assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers de charges qui les lient à l'agence et en assistant en cas de besoin auprès des institutions et organismes par la réalisation des investissements ;

- Passer des conventions avec tout organisme, entreprise ou institution administrative publique ayant pour objet de faire réaliser, pour le compte de l'agence des programmes de formation d'emploi et près embouche de jeunes auprès d'employeurs public ou privé
- Conseiller et assister les jeunes promoteurs dans le processus de montage financier et de mobilisation de crédit ;
- Encourager toute forme d'action et de mesure tendant à promouvoir l'emploi des jeunes.

Pour mener à bien sa mission, l'agence peut faire réaliser par le biais des bureaux d'études spécialisés et pour le compte des jeunes promoteurs d'investissements, des études de faisabilité, ainsi organiser sur la base des programmes spécifiques établis avec les structures de l'information, des stages d'initiation, de recyclage et de formation aux techniques de gestion et de management en direction des jeunes promoteurs.

Aussi l'agence fait appel à des experts chargés de l'étude et de traitement des projets et mettre en œuvre un programme de nature à permettre la mobilisations et l'utilisation dans des délais impartis de ressources externes en faveur des jeunes conformément à la législation et à la réglementation en vigueur .

1.3. Présentation de l'organisme de l'ANADE

1.3.1. La mise en place de l'agence

L'Agence Nationale de Soutien de l'Emploi des jeunes sous l'abréviation « ANADE» ex ANSEJ a été créée par l'ordonnance N° 96-14 du 24 juin 1996; placée sous l'autorité du chef de gouvernement, c'est un organisme a caractère spécifique régi par les dispositions du décret exécutif N°96-296 du 08 Septembre 1996 ; elle est mis en œuvre en mai 1997 chargé de l'encouragement du soutien et de l'accompagnement des jeunes chômeurs âgés de 19 à 35ans porteurs de projets de création d'entreprise.

L'agence est dotée de la personnalité morale et de l'autorité financière ce qui n'empêche pas que le suivi opérationnel de l'ensemble des activités soit exercé par le ministre chargé de l'emploi,.

L'ANADE se charge de réunir toutes les conditions nécessaires à la réussite des projets notamment la viabilité, la rentabilité et les garanties susceptibles de mettre l'organisme bancaire chargé de financer en confiance ; elle offre aux jeunes promoteurs des avantages fiscaux et parafiscaux conformément à la législation et la réglementation.

1.3.2. Les Missions de L'ANADE ex l'ANSEJ

Le but de l'ANADE ex ANSEJ est de créer des entreprises qui sont économiquement viables et socialement utiles, dans ce cadre l'agence est chargée de :

- Soutenir, conseiller et accompagner des jeunes promoteurs durant le financement de leurs projets.
- Gestion de la réglementation en vigueur et les dotations des fonds national de soutien à l'emploi des jeunes par l'augmentation des taux d'intérêt dans la limite de mise à sa disposition par le ministre chargé de l'emploi.
- Annoncer aux jeunes promoteurs dont les projets sont éligibles aux crédits des banques.
- Contrôler les promoteurs pour assurer le suivi des investissements réalisés.
- Conseiller et assurer les jeunes promoteurs dans le processus de montage financière et la mobilisation des crédits.
- Elle est chargée notamment de mettre à la disposition des jeunes promoteurs pour toutes les informations de nature économique, technique législative et réglementaire relatives à l'exercice de leurs activités.
- Encourager toutes les formes d'actions et de mesure tendant à promouvoir l'emploi des jeunes à travers notamment des programmes de formation d'emploi et de pré embauche.

1.3.3. Les objectifs de L'ANADE ex l'ANSEJ

Le dispositif d'aide de soutien à l'emploi des jeunes vise des objectifs principaux :

- La réinsertion des jeunes dans la vie économique et sociale du pays.

- La réhabilitation des institutions financières dans leurs missions originales et classiques d'intermédiation financière d'évaluation des risques et de prise de décision quant au financement des projets.
- Le recentrage de l'intervention des pouvoirs publics sur les missions d'assistance et de conseil aux jeunes promoteurs, par la création d'une agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes chargée de ces missions.
- Favoriser la création d'activité des biens et services par des jeunes promoteurs.

1.4. Les intervenants du dispositif ANADE

Les intervenants de ce dispositif sont :

- Le fond national de soutien à l'emploi des jeunes
- Le fond de caution mutuelle garantie risques/crédits
- La banque.

1.4.1. Le fonds national de soutien à l'emploi de jeunes

Il est ouvert dans les écritures du trésor, un compte d'affectation spécial N°302087 intitulé « fonds national de soutien à l'emploi des jeunes »

- En ressource.
 - Les dotations du budget de l'Etat.
 - Les produits des taxes spécifiques institués par les lois de finance
 - Une partie du solde du compte d'affectation spéciale N°302-049 intitulé « fonds national pour la promotion de l'emploi » à sa clôture.
- En dépense
 - L'octroi de prêt non rémunéré consenti aux jeunes promoteurs pour la mise en œuvre de la micro-entreprise.
 - Bonification des taux d'intérêt des crédits accordés aux jeunes promoteurs.
 - L'octroi des garanties à délivré aux banques ou aux établissements financière.

1.4.2. Fonds de caution mutuelle garantie risques/crédit (FCMGR/C)

Ce fonds a été créé afin de garantir les crédits accordés par les banques au micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ.

Il constitue une garantie supplémentaire accordée aux banques en plus des autres garanties fournies par les micro-entreprises à savoir :

- Le nantissement des équipements au profit de la banque.
- L'assurance prise en demande de la banque.
- Le fonds repose sur le principe de la solidarité entre les emprunteurs (micro-entreprise), et les prêteurs (banque).

1.4.3. Les Banques

Les institutions financières ont fait part, chacune en ce qui concerne, des activités éligibles au crédit bancaire conformément à leurs politiques générales du financement :

- BADR : toutes les activités.
- BDL : toutes les activités à l'exception de l'agriculture.
- BEA : toutes les activités à l'exception d'import export.
- BNA : toutes les activités sous réserve de confirmation.
- EL BARAKA : toutes les activités.
- CPA : toutes les activités à l'exception de l'agriculture et de pêche.

Avant de créer une micro-entreprise le promoteur doit fournir des efforts et des comportements pour la réussite de son projet qui se résume comme suit :

- Adopter un comportement à la mesure des responsabilités d'un entrepreneur.
- Être à l'écoute de l'environnement en matière de produit ; clientèle ; concurrents prix... pour maximiser vos atouts.
- Cultiver le sens des responsabilités et le respect des engagements qui sont des caractéristiques entrepreneuriales fondamentales.
- Accepter les contraintes liées à un projet d'entreprise.

2. Structure et organisation de l'ANADE

L'agence est administrée par un conseil d'orientation, elle est dirigée par un directeur général est dotée d'un comité de surveillance. L'organisation de l'agence est proposée par le directeur général et adoptée par le conseil d'orientation. L'organigramme de l'agence peut se présenter comme suit :

2.1. Directeur général

Le directeur général de l'agence est nommé par le décret exécutif sur proposition du ministre chargé de l'emploi. Il possède de pouvoir réglementaire et le pouvoir d'exécution qui se résume comme suit:

2.1.1. Pouvoir réglementaire

Ce pouvoir permet au directeur :¹

- D'assurer la représentation de l'agence à l'égard des tiers et peut signer tout acte engageant l'agence.
- De passer tout marché, contrat, convention et accord dans le cadre de la réglementation en vigueur.
- D'ordonner les dépenses de l'agence.
- De présenter à la fin de chaque exercice un rapport annuel d'activités accompagné des bilans et comptes de résultats qu'il adresse au ministre chargé de l'emploi après approbation du conseil d'orientation.
- D'établir le projet de règlement intérieur de l'agence et veiller au respect de son application.

2.1.2. Pouvoir d'exécution

Ce pouvoir permet au directeur :

- Veiller à la réalisation des objectifs assignés à l'agence et assurer l'exécution des décisions du conseil d'orientation.

¹SEHIB Ferhat, Op Cit, P94.

- Assurer le fonctionnement des services et exercé l'autorité hiérarchique sur l'ensemble du personnel de l'agence et nommer le personnel dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

2.2. Conseil d'orientation

Le conseil d'orientation est composé de membres suivants :

- Du représentant du ministre chargé de l'emploi.
- Du représentant du ministre chargé de l'intérieur des collectivités locales.
- De deux (02) représentants du ministre chargé des finances.
- Du représentant du ministre chargé des affaires étrangères.
- Du représentant du ministre chargé de l'agriculture et développement rural.
- Du représentant du ministre chargé de l'agriculture et de la pêche et des ressources halieutiques.
- Du représentant du ministre chargé de la jeunesse.
- Du représentant du ministre chargé de la petite et moyenne entreprise et de la petite et moyenne industrie.
- Du représentant du ministre chargé de la prospective et de la statistique.
- Du représentant du ministre chargé de la planification.
- Du représentant du conseil supérieur de la jeunesse.
- Du président de la chambre algérienne du commerce et de l'industrie ou de son représentant.
- Du directeur général de l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) ou de son représentant.
- Du président de l'association des banques et établissements financiers.
- Le directeur général de l'agence nationale de valorisation des résultats de la recherche et du développement technologique ou de son représentant.
- De président du fonds de caution mutuelle de garantie risque/crédit jeunes promoteurs ou de son représentant.
- De président de la chambre national de l'agriculture ou de son représentant.
- Du président de l'association des banques et établissements financiers ou de son représentant

- De deux (2) représentants d'association des jeunes à caractère national dont le but s'apparente à celui de l'agence.

Le secrétariat du conseil d'orientation est assuré par le directeur de l'agence, le conseil a pour mission de délibérer conformément aux lois et règlements en vigueur sur :

- Le programme de l'activité de l'agence.
- Les dépenses de fonctionnement et d'équipement de l'agence
- L'organisation interne de l'agence et son organisme externe
- Le plan annuel de financement des activités de l'agence.
- La création d'antennes régionales et locales de l'agence.
- L'acquisition et la location d'immeubles, les aliénations et changes de droit mobiliers et immobiliers.
- Les bilans et comptes des résultats.
- Les questions liées aux conditions de recrutement et de formation du personnel de l'agence.
- La désignation du ou des commissaire(s) aux comptes dont il fixe la rémunération.
- Ce conseil désigne en son sein pour une durée d'une (01) année renouvelable.

2.3. Comité de surveillance

Le comité de surveillance de l'agence est composé de 03 membres désignés par le conseil d'orientation. Ce comité désigne son président parmi ses membres pour la durée de son mandat. Il est chargé de contrôler, observer et suivre l'exécution du programme de l'agence ; il présente au conseil d'orientation ces observations, quand il peut donner son avis sur le rapport périodique élaboré à l'attention du directeur général.

Le conseil d'orientation fixe dans son règlement intérieur le montant d'une indemnité trimestrielle en faveur des membres de ce comité et détermine la prise en charge ou le remboursement des frais liés à l'exercice pour le compte du conseil d'orientation. Ce comité a pour mission :

- le contrôle de la mise en œuvre de ses décisions en rassemblant avec le directeur général, toutes les observations et recommandations nécessaires pour les meilleures modalités de mise en œuvre des programmes et projets engagés.
- Il présente au conseil d'orientation ses observations et recommandations sur les états prévisionnels de recettes et de dépenses de l'agence et son programme d'activité ainsi que les sur le rapport annuel de gestion du directeur général.
- Il donne son avis sur les rapports périodiques de suivi, d'exécution et d'évaluation établis par le directeur général.

3. Ressources et les dépenses de l'ANADE

Dans le cadre de son fonctionnement et de l'exercice de son activité, l'ANADE reçoit des ressources qu'elle affecte à des différentes dépenses.

3.1. Ressources de l'ANADE

Les ressources de l'agence comprennent dans le cadre de l'article 16 de la loi de finance complémentaire pour 1996 :

- Les dotations du fonds national de soutien à l'emploi de jeunes, les dons et les legs.
- Les conditions éventuelles d'organismes nationaux et internationaux, après autorisation des autorités concernées.
- Le produit de placement éventuel des fonds et tous produits divers liés à ces activités.
- Quant aux dépenses, elles concernent le financement des actions de soutien à l'emploi des jeunes ainsi que l'octroi de prêts non rémunérés aux jeunes.

3.2. Dépenses de l'ANADE

Quant aux dépenses de ses fonds sont l'octroi des prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs, les garanties à délivrer aux banques et établissements financiers ainsi que les frais de gestion. Et qui comprennent les dépenses d'immobilisations, de fonctionnement et de d'entretien et les dépenses nécessaires liées à son objet et à la réalisation de ses missions.

4. Organismes financiers de l'agence

Il existe deux organismes à savoir : Le fonds national de soutien à l'emploi des jeunes (FNSEJ) et Le fond de caution mutuelle de garantie risque / crédit jeune promoteurs.

4.1. Fonds national de soutien à l'emploi des jeunes (FNSEJ)

En application des dispositions de l'article 16 de l'ordonnance N°96-14 du 24 juin 1996 portant la loi de finance complémentaire pour 1996, stipule ce qui suit : « ... Il est ouvert dans les écritures du trésor, un compte d'affectation spécial N°302-087 intitulé Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes » qui représente la caisse de l'ANADE ce compte retrace les recettes et les dépenses.

4.1.1. En recettes

Elles comprennent dans le cadre de l'article 16 de la loi de finance complémentaire pour 1996 :

- Les dotations du budget de l'État.
- Le produit de taxes spécifiques intitulées par les lois de finance.
- Une partie du solde du compte d'affectation spécial N°302-049 intitulé « fonds national pour la promotion de l'emploi » à sa clôture.
- Le produit du remboursement des prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs.
- Toutes autres ressources ou contribution ;

4.1.2. En dépense

Les dépenses de l'agence concernent essentiellement :

- Les rémunérations et charges patronales des jeunes primo-demandeurs d'emploi, placés auprès d'employeurs publics ou privés dans le cadre pré-emploi.
- L'octroi du prêt non rémunéré consentis aux jeunes promoteurs en vue de compléter de fonds propres, pour qu'ils soient éligibles aux prêts bancaires.

- Les dépenses de fonctionnement et d'entretien, les dépenses nécessaires liées à son objet et à la réalisation de ses missions, et la bonification des taux d'intérêt des crédits accordés aux jeunes promoteurs et les primes accordées à titre exceptionnel au projet présentant une particularité technologique .
- Des frais de gestion liés à la mise en œuvre des programmes aides et actions susvisés, notamment ceux liés au fonctionnement de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANADE).
- Les garanties à délivrer aux banques et aux établissements financiers.

4.2. Fond de caution mutuelle de garantie risque / crédit promoteurs

Créé en 1998, ce Fonds de garantie est destiné à couvrir les risques des crédits accordés par les banques aux jeunes promoteurs ayant obtenu l'agrément de l'ANADE. En plus, de la structure centrale du fond de garantie, un agent est affecté dans chacune des 53 antennes locales de l'ANADE avec pour mission de suivre avec les cadres de l'ANADE, le remboursement des échéances bancaires non honorées. Une démarche a été instaurée par le Conseil d'Administration du fonds consistant en la transmission par les agences bancaires des états de non remboursement, dès la première échéance non honorée, afin que les agents du Fonds de garantie accompagnés de agents de l'ANADE au niveau local, se déplacent vers les entreprises pour les inciter à régler leurs échéances ou le cas échéant s'informer sur les difficultés rencontrées par les promoteurs en vue de leur apporter le soutien nécessaire. Par ailleurs, en plus de la garantie offerte par le fonds, d'autres types de garanties sont mises en œuvre dans le cadre des procédures du dispositif à savoir, Le nantissement des équipements au profit de la banque et le gage, lorsqu'il s'agit de matériel roulant ainsi qu'une assurance multirisque subrogée à la banque couvrant ces mêmes matériels.

4.3. Modalité d'adhésion au fond et cotisation

L'adhésion au fonds est obligatoire pour l'ensemble des micro-entreprises du dispositif ANADE ayant bénéficiées du crédit bancaire, bien évident celle ayant opté pour la formule de financement, triangulaire et banques qui participent au financement actuellement, il y a cinq banques qui adhèrent : CPA, BNA, BADR, BDL, BEA.

Le montant des cotisations de la micro-entreprise est calculé sur la base du montant de crédit bancaire et de sa durée, le montant est de 0,35% du capital qui reste à recouvrir à chaque échéance. Le paiement de la première cotisation de la micro-entreprise au fonds se fait après l'obtention de l'accord bancaire et avant la délivrance de l'agrément par l'ANADE, les échéances de paiement des cotisations correspondent aux échéances annuelles du crédit bancaire selon le montant du crédit 4 à 5 ans, le remboursement se fait par trimestre.

5. Relations de l'ANSEJ avec les différents partenaires

5.1. ANSEJ-Trésor

Les activités d'investissements éligibles exercées par les jeunes promoteurs à l'aide du « FNSEJ », bénéficient d'une exonération totale pour une période de trois ans, à compter à partir de la date de mise en exploitation. A noter que la durée de cette exonération est de six années lorsque les activités sont exercées dans une zone à promouvoir, dont la liste est fixée par voie réglementaire. Ces exonérations sont les suivantes :

- L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS).
- la taxe sur la valeur ajoutée (TVA)
- l'impôt sur le revenu global (IRG) et la taxe foncière.

5.2. ANADE-Douane

Les droits de douanes relatifs aux équipements importés pour les entreprises ou unités nouvellement créées, exerçant les activités réalisées par les promoteurs à l'aide du fonds sont déterminés avec l'application d'un taux de 5%. Ne bénéficient de cet avantage que les équipements non fabriqués en Algérie.

5.3. ANADE-Banques

La banque est un organisme financier qui offre des services et réalise plusieurs opérations dont aura besoin le jeune promoteur tout au long de son parcours.

Elle évalue tout projet soumis en vue d'octroi d'un crédit. Les banquiers sont des membres au niveau du CSVF. La bonification de taux d'intérêt du crédit bancaire est de 100% pour tous les secteurs d'activités (taux d'intérêt 0%).

L'ANADE a signée des conventions avec cinq banques commerciales dans le cadre du financement des entreprises. Ces banques sont : la BNA (Banque Nationale D'Algérie), la BADR (Banque Algérienne de développement rural), la BDL (Banque de développement local), le CPA (Crédit populaire d'Algérie) et la BEA (Banque Extérieur d'Algérie).

Section 02 : Les étapes de création et de financement des micro-entreprises dans le cadre de l'ANADE

La création d'entreprise comporte plusieurs étapes que les porteurs de projet doivent franchir avec l'accompagnement de l'ANADE, l'éligibilité du promoteur est vérifiée par les services ANADE, quant à l'éligibilité du projet est du ressort du CSVF, le créateur doit choisir entre deux types de financement. Cet aspect sera amplement étudié dans cette section.

1. Procédures de la création de la micro-entreprise dans le cadre de dispositif ANADE

1.1. Caractéristiques de la micro entreprise dans le cadre de l'ANADE

La micro entreprise peut être créée par un ou plusieurs jeunes promoteurs, dans un environnement économique et social particulière. Seules les activités de production de biens et de services sont éligibles, les activités commerciales sont exclues. Le montant maximum de l'investissement est de dix (10) millions de dinars. Les jeunes promoteurs doivent contribuer financièrement à l'investissement de création ou d'extension, par un apport personnel qui varie selon le niveau de l'investissement.

1.2. Procédures de création de la micro entreprise

Le dispositif de création des micros entreprises ANADE, concerne deux types d'investissement: l'investissement de création et l'investissement d'extension.

1.2.1. Investissement de création

Il porte sur la création de nouvelle micro entreprise dans toutes les activités, l'exception de l'activité commerciale à par un ou plusieurs jeunes promoteurs éligibles au dispositif ANADE.

1.2.1.1. Conditions d'éligibilité

Le promoteur doit être chômeur et âgé entre 19 et 35 ans. Pour le gérant, l'âge peut aller jusqu'à 40 ans avec engagement de créer trois(03) emplois permanents (y compris les associés).

Il doit avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée et mobiliser un apport personnel pour le financement du projet.

1.2.1.2. Les modes de financement

Deux formules de financement prévu dans le cadre du dispositif ANADE (Le cout de l'investissement ne peut dépasser 10millions de DA pour les deux formules).

- **Le financement triangulaire**

C'est une formule dont apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ (PNR) et par un crédit bancaire dont les intérêts bonifiés à 100% et qui est garanti par le Fonds de Mutuel Caution de Garantie Risque /Crédit Jeunes promoteurs.

Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

Niveau 1(le montant d'investissement jusqu'à 5000.000 DA).

Niveau 2, (le montant d'investissement de 5000.001 DA à 10.000.000DA).

On remarque différents taux d'apport que doit effectuer l'ANADE, la banque et les jeunes promoteurs pour créer une micro entreprise le prêt non rémunère accorde par l'ANADE aux jeunes promoteurs est de 29% du cout global du projet réalisé par le jeune promoteur.

Lorsque le cout de projet est inférieur à 5000000DA il est de 28% si le montant global est supérieur à 5000000DA et inferieur à 10000000DA l'apport personnel est estimer à 1% du montant global de l'investissement si celui-ci est inférieur ou égal à 5000000DA et de 2% de montant global de l'investissement si celui si inférieur ou égal à 10000000DA.

- **Le financement mixte**

Dans ce type de financement l'apport personnel financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE. La structure financière de ce type de financement est répartie aussi en deux niveaux :

Niveau 1, (le montant de l'investissement jusqu'à 5000.000 DA).

Niveau 2, (le montant de l'investissement de 5000.001 DA à 10.000.000 DA).

Dans le financement mixte l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété. Les jeunes promoteurs par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE qui est 29% du global de projet réalisé par le jeune promoteur lorsque le coût total de l'investissement est inférieur à 5000000 DA il est de 28% si le montant global est supérieur à 5000000 DA et inférieur à 10000000 DA personnel est estimé à 71% du montant global de l'investissement si celui-ci est inférieur ou égal à 5000000DA et de 72% s'il est inférieur ou égal à 10000000DA.

1.2.1.3. Aides financières et avantages fiscaux

Les aides financières et les avantages fiscaux sont accordés aux micro-entreprises créées dans le cadre du financement triangulaire, sur deux phases. Il s'agit de :

- **Aides financières en phases de réalisation**

En sus de prêt non rémunéré (PNR-classique), d'autres prêts non rémunérés, sont accordés aux jeunes promoteurs, sous formes d'aide à savoir :

- **Un prêt non rémunéré de 500.000DA** pour les diplômés de la formation professionnelle, pour l'acquisition de véhicule-ateliers en vue de l'exercice des activités de plombier, électricité, chauffage, climatisation, vitrerie, peinture-bâtiment et mécanique automobile .
- **Un prêt non rémunéré de 500.000DA**, remboursable, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activités secondaires de production de biens et des services.

- **Un prêt non rémunéré pouvant aller jusqu'à 1000.000 DA** au profit des diplômés de l'enseignement supérieur, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création de cabinet en vue de l'exercice d'activités relevant des domaines médical, auxiliaire de justice (avocats, notaire, huissier), expertise comptable, commissariat aux comptes, comptable agréés, bureaux d'études et de suivi des secteurs du bâtiments publics et de l'hydraulique.

Ces derniers ne sont pas cumulatifs et sont accordés exclusivement pour les promoteurs sollicitant un financement triangulaire en phase de création de l'activité.

- **La bonification de taux d'intérêt du crédit bancaire**

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

- **Avantages fiscaux en phase de réalisation**

La micro-entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants :

- La franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement et de services entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- L'application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- L'exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières.
- L'exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro - entreprises.

- **Avantages fiscaux en Phase exploitation**

Des avantages fiscaux sont accordés à la micro-entreprise à partir du démarrage de l'activité pour une période de trois(3) ans ou de six(6) ans pour les hauts plateaux et les zones spécifiques, et dix(10) ans pour le sud. Ces avantages sont :

- Cette période d'exonération est prorogée de deux (02) années, lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.
- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et addition de constructions.

- Exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et micro-entreprises lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels.
- Exonération totale de l'impôt forfaitaire (IFU), à compter de la date de sa mise en exploitation.
- A la fin de la période d'exonération de l'impôt forfaitaire unique (IFU), la micro entreprise bénéficie d'un abattement fiscal (70% durant la première année, d'imposition, 50% durant la deuxième année d'imposition et 25% durant la troisième année d'imposition).

1.2.1.4. Remboursement

Pour la banque, le remboursement se fait sur huit(8) ans dont trois(3) ans de déferé du crédit bancaire. Quant à l'ANADE le remboursement du crédit (ANADE) commencera après avoir terminé le remboursement de crédit bancaire, le remboursement se fait sur cinq(05) ans²¹.

1.2.2. Investissement d'extension

L'investissement d'extension concerne les micro-entreprises réalisées dans le cadre du dispositif ANADE et qui ont la propension à l'extension des capacités de production dans la même activité ou une activité connexe.

1.2.2.1. Conditions d'éligibilité

La micro-entreprise doit répondre aux conditions suivantes :

- Cumul de trois (3) années d'activités en zones normales ou (6) six années zones spécifiques.
- Remboursement du crédit bancaire à hauteur de 70% en cas de financement triangulaire, ou remboursement intégrale du crédit bancaire en cas de changement de banque ou de type de financement du triangulaire vers le mixte.
- Remboursement du crédit bancaire à hauteur de 70% du PNR en cas de financement mixte.
- Remboursement régulier des échéances du PNR.
- Avoir des bilans fiscaux retraçant l'évolution positive de la micro-entreprise.

1.2.2.2. Modes de financement proposent

Deux formules de financements sont prévues dans le cadre du dispositif l'ANADE, pour les investissements d'extension, qui sont identique à l'investissement de création.

- **Aides financières et avantages fiscaux pour l'extension**

Les même aides financières et avantages fiscaux accordés à l'investissement de création sont appliqués à l'investissement d'extension, hormis les prêts non rémunérés supplémentaires (PNR location, PNR véhicules et PNR création groupés), la fiscalisation progressive durant la période d'imposition (70% durant la première année d'imposition, 50% durant la deuxième année d'imposition, 25% durant la troisième année d'imposition) .

2. Étapes franchir pour la création d'entreprise

La création des entreprises dans le cadre du dispositif ANADE comporte plusieurs étapes à franchir, à savoir :

2.1. Naissance de l'idée et la recherche de l'information

Dans cette étape, on confrontera ce qui suit :

2.1.1. La naissance de l'idée

Avant d'aborder les étapes de création d'une entreprise dans le cadre du dispositif ANADE, le ou les jeunes promoteurs doivent d'abord avoir l'idée dans quelle veulent investir et ils doivent également mieux se connaître pour mesurer leurs capacités à entreprendre, tout en faisant un bilan de leur capacités.

2.1.2. La recherche de l'information

Une fois le ou les jeunes promoteurs sont convaincus de leur motivation de créateurs d'entreprises, ils procèdent à la collecte de l'information. Cette dernière permet aux jeunes promoteurs d'avoir les informations nécessaires sur leur activité ainsi que sur le dispositif pour qu'ils puissent entamer leurs démarches de création d'entreprise.

Ces informations peuvent être procurées à partir de divers supports de communications, à savoir :

- Les séances d'information collectives organisées au niveau de l'antenne de l'annexe.
- Les journées d'information animées au niveau des universités et des grandes écoles, des collectivités locales, des centres et instituts de formations professionnelles et de tissu associatif.
- Le site web de l'Agence et de l'antenne et etc.

2.2. Dépôt de dossier

Le ou les promoteurs de micro entreprise doivent déposer un dossier au sein de l'agence contre un accusé de réception. Ce dossier permet à l'accompagnateur de vérifier le respect des conditions d'éligibilité par le(s) promoteur(s). Il est constitué de : dépôt de formulaire d'inscription, dossier administratif, dossier financier, et un dossier pour la CNAS et CASNOS.

2.3. Étude de projet

Après le dépôt du dossier par le promoteur et la vérification de sa conformité par l'accompagnateur, ce dernier procédera à l'élaboration d'un plan d'affaire sur la base des informations relatives à l'activité fournies par le promoteur. Cette étude tient compte de plusieurs volets : économique, juridique, techniques et humain et le volet financier.

Le contenu de l'étude consiste dans les différentes étapes données dans le tableau ci-dessous:

Tableau n°20: Étude de projet

Étapes	Études	Étapes	Études
Présentation du projet	<ul style="list-style-type: none"> -Présentation de promoteurs. -Présentation du projet. -Nature du projet. -Localisation du projet. -Le nombre d'emploi à créer. 	Étude de Marché	<ul style="list-style-type: none"> -Étude de l'offre -Étude demande marché potentiel. -Étude de la concurrence. -Canaux de distribution. -Politiques des prix. -Politiques de promotion. -Marché de projet.
Étude Technique	<ul style="list-style-type: none"> -Analyse du processus de fabrication. -Évaluation désinvestissements. -Détermination du fonds de roulement 	Étude financière	<ul style="list-style-type: none"> -Les structures de financement -Structure d'investissement -Structure d'amortissement du crédit bancaire -Bilan d'ouverture -Bilan prévisionnel -TCR prévisionnel

Source : documents fournis par l'ANADE

Lors de cette étape, l'accompagnateur est tenu de préparer le promoteur pour mieux présenter son projet au niveau du comité de sélection, de validation et de financement des projets « CSVF ».

2.4. Présentation du projet au niveau du CSVF

Au cours de cette étape, le promoteur est appelé à présenter son projet devant les membres du comité. Ce dernier est composé des membres suivant :

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

A l'issue de cette présentation, les membres du comité vont prononcer leurs décisions concernant l'éligibilité du projet. Cette décision peut être la validation, le l'ajournement ou le rejet.

- En cas de rejet le promoteur peut introduire un recours auprès de secrétariat du comité local, ce dernier va présenter le recours pour réexamen.
- le promoteur ayant fait l'objet d'un rejet après recours au niveau du comité local, peut introduire un recours au niveau de la commission national des recours.

2.5. Établissement de l'attestation d'éligibilité

A l'issue de la validation du projet par le comité, une attestation d'éligibilité signée par le Directeur de l'antenne va être délivrée (remplissant les conditions d'éligibilité relatives à l'âge, la qualification et statut chômeur ainsi l'éligibilité du projet prononcer par l'avis d>CSCF), valable pour une durée de deux ans à partir de la date de son établissement. En cas d pertes de cette attestation, une attestation portera la mention duplicata peut être délivré sur l présentation d'une déclaration de perte établie par les services habilités.

2.6. Création juridique

Au cours de cette étape, le jeune promoteur doit fournir toute la documentation réglementaire relative à la création de sa micro entreprise, à savoir :

- Le statut juridique de l'entreprise en cas de personne morale.
- Le bail de location d'une durée de deux années renouvelables, du titre de propriété du local ou une décision d'affectation devant abriter l'activité s'il y a lieu.
- Le registre de commerce et/ou tout autre document d'immatriculation.
- L'agrément ou l'autorisation d'exercer pour les activités réglementées.
- Le certificat d'existence et/ou de la carte fiscale.
- Les factures pro forma actualisées.
- L'attestation de conformité du bâtiment d'élevage.

2.7. Accord bancaire (pour le financement triangulaire)

Un dossier de crédit doit être introduit auprès de la banque désignée pour le financement du projet, par l'accompagnateur (en la présence du promoteur bien sûr) qui est tenu d'assurer le suivi de l'évolution du financement du projet par la banque. Ce dossier est constitué de :

- Une demande manuscrite.
- L'attestation d'éligibilité ou attestation de conformité en extension de capacité de production.
- Le dossier administratif du promoteur accompagné des attestations de non affiliations CNAS/CASNOS.
- Le plan d'affaires, complété par le dossier financier.
- Une copie du bail de location d'une durée de deux années renouvelables, du titre de propriété du local ou une décision d'affectation devant abriter l'activité.
- Une copie de registre de commerce et/ou tout autre document d'immatriculation.
- Une copie du statut juridique de l'entreprise en cas de personne morale.
- Une copie de la carte fiscale ou du certificat d'existence.
- Un procès-verbal de visite du local devant abriter l'activité établi par l'ANADE.
- Une attestation d'adhésion du promoteur au Fonds de Garantie pour toute la durée du crédit bancaire.

2.8. Réalisation du projet

Cette étape se matérialise dans les points suivants :

- Dépôt de l'accord bancaire.
- Actualisation des factures pro forma.
- Ouverture d'un compte commercial et versement intégral de l'apport personnel.
- Notification des avantages liés à la phase réalisation ;
- Signature de la DOAR, des cahiers des charges par le Directeur ;
- Signature de la DOAR, des cahiers des charges et billets à l'ordre par promoteur
- Virement du prêt non rémunéré.

- Remis d'un original de la DOAR (Décision d'Octroi d'Avantages au titre de Réalisation), des cahiers des charges et la structure de financement au promoteur.
- Établissement des ordres d'enlèvement des chèques.
- Acquisition des équipements et matériels.

2.9. Exploitation (démarrage de l'activité)

La phase de démarrage de l'activité se concrétise avec la réalisation de ces éléments :

- Dépôt du dossier à fournir lié à la phase exploitation.
- Factures définitives d'achat.
- Assurances tous risque/multi risque professionnel et subrogations d'assurance.
- Nantissement des équipements et matériels au 2ème rang au profit de l'ANSEJ.
- Gage du moyen roulant.
- Constat de démarrage d'activité.
- Notification des avantages liés à la phase exploitation.
- Signature de la DOAE (Décision d'Octroi d'Avantages au titre d'Exploitation) par le directeur de l'antenne ainsi que sa remise au promoteur.

Section 03: Analyse et étude d'une micro-entreprise (Atelier de confection) créée dans le cadre ANADE.

Pour mieux concrétiser notre travail, nous avons choisi l'étude d'un cas d'une micro entreprise individuelle fondée par Mme O.H dans le cadre de dispositif ANADE, au niveau de la commune Draa Ben Khedda (Tizi-Ouzou).

C'est une entreprise de très petite dimension spécialisée dans la Confection Industrielle des Vêtements. Elle a entamé son activité en 2013 avec un coût d'investissement qui s'élève à 2315154,35 DA.

1. Présentation de la région

La commune de Draa Ben Khedda fait partie de la wilaya de Tizi-Ouzou, elle se délimite de la manière suivante :

- Au Nord : commune de SIDI NAMANE.
- Au Sud : commune de TIRMITINE.
- A L'est : wilaya de TIZI-OUZOU.
- A L'ouest : commune de TADMAIT.

Son territoire communal est d'une superficie de 33,41Km², pour une population de 31382 habitants.

La jeune promotrice a choisi ce lieu pour la mise en place de son projet car c'est une zone commerciale qui attire l'intention des clients.

2. Généralité sur le projet

Suite à la présentation d'une demande par Mme O.Hakima (diplôme CPP EN COUTURE) d'octroi d'avantage n°-0028376 datée de 17/01/2011. En vue de réaliser son objectif (la création de sa propre entreprise), qui constitue en création d'une Atelier de confection.

Elle a reçu l'attestation d'éligibilité le 27/11/2011. Après le conformement à la décision de la commission du Comité de Sélection, de Validation et Financement des projets(CSVF) leur de session. Cette décision a permis à cette promotrice de mettre en place son projet a l'aide du Fond National de Soutien à l'Emploi des Jeunes (FNSJ) et la contribution de la bancaire, bénéficieraient à compter de la date d'établissement de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et d'aides financiers au titre de la réalisation de ce qui suit, sous réserve de remplir les obligations suivantes:

- Mobiliser un apport personnel.
- Adhérer et cotiser au fonds de caution mutuelle de garantie risques / crédits jeunes promoteurs.
- Subir une formation obligatoire dispensée par l'ANADE.

2.1. Données financières

2.1.1. Montant de l'investissement

La promotrice a choisi le financement triangulaire qui se présente comme suit :

Rubrique	Montant	Taux de participation
Apport personnel	23151,54	1%
Apport ANADE	67151,54	29%
Apport bancaire	1620608,05	70%
Total d'investissement	2315154, 35	100%

Source : documents fournis par l'ANADE

2.1.2. Effectifs employés

Cette micro-entreprise emploie trois femmes dont la promotrice est la gérante de cette entreprise.

2.2. Gamme de produits

2.2.1. Nature des produits

Cette micro-entreprise produit en principal, des robes kabyles traditionnelles et modernes, ainsi dès fois sur commandes de ces clients, elle fait des robes de maison et des robes de soirées.

2.2.2. Equipment de production

Les principaux équipements rentrent dans la production de cette micro-entreprise sont :

- Machine à coudre industrielle.
- Surjeteuse a 5 Fils.
- Coupeuse a lame verticale de 25cm.
- Machine à Boutonniere.

2.3. Réseau de distribution

Le réseau de distribution de cette micro-entreprise est régional et national.

- Régional : wilaya de Tizi-Ouzou, Alger, Bejaia.
- National : Oran, Boumerdas.

2.4. Fournisseurs

Les fournisseurs de cette micro-entreprise se situent essentiellement à 2 niveaux :

- Grossistes de tissus à Draa Ben Khedda (T.O), Alger et Blida.
- Et les grossistes des Merceries de à Draa Ben Khedda.

3. Démarches suivis pour la création de cette micro-entreprise

- Naissance de l'idée : Qui constitue la création d'une Atelier de confection suite au diplôme obtenue par la promotrice dans ce domaine d'activité.
- Dépôt de dossier : Par la promotrice au niveau de l'antenne de Tizi-Ouzou.
- L'étude de projet par l'accompagnateur de l'agence : Vérification de la conformité de dossier, élaboration de plan d'affaire et préparation de Mme GACEM pour présenter son projet au niveau de CSVF.
- Présentation du projet au niveau CSVF : A l'issue de cette présentation, les membres du comité ont prononcés la décision concernant l'éligibilité du projet et qui est la validation de projet, et qui est sanctionné par l'attestation d'éligibilité, valable 2 ans à partir de 27 /11/2011. Et la remise d'une fiche de suivi pour le dossier concernant la création juridique (voir l'annexe n°11).
- Dépôt du dossier par l'accompagnateur : Au niveau de la Banque BDL :(Agence 163DBK),
- Délivré accord : Pour financer le projet (accord bancaire voir l'Annexe n°13).
- Retour à l'ANADE : Muni du Numéro de l'attestation d'éligibilité, Accord bancaire,
- Reçu de versement de l'apport personnel, Facture pro forma récentes des équipements, Facture pro forma récente assurances tous risques, Registre de commerce /Cartes d'artisan /Carte fellah /Autorisation d'exploitation, Contrat de location /Acte de propriété, Statut juridique s'il y a lieu.

- En suite la notification des avantages liée à la phase de réalisation : Signature du cahier des charges et de billets à ordre, établissement et Délivrance de la décision d'Octroi d'Avantage pour la phase de Réalisation(DOAR), ainsi la signature de la convention du PNR.
- Financement du projet : Etablissement de l'ordre de virement et virement du prêt non rémunérer par l'ANADE.
- Achat des équipements : Par chèque bancaire.
- L'ANADE à fait le constat de démarrage.
- Et enfin, l'exploitation de l'activité : Dépôt de dossier lié a la phase de exploitation à délivré la Décision d'Octroi d'Avantage à la phase d'Exploitation (DOAE), (Voir l'Annexe N°16).

4. Analyse financiers de la micro entreprise

4.1. Cout et financement du projet

Structure de l'investissement : la création d'une Atelier de Confection de vêtements et lingue nécessite des coûts qui sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau n°21 : Structure d'investissement (en DA).

Rubrique	Cout	Cout total
Frais préliminaires	137435,35	137435,35
Cotisation fond de garantie	34656,7	-
Assurance	82778,65	-
Frais de location	0	-
Autres frais	20000	-
Équipements de production	832219	832219
Équipement locaux	832219	-
Équipements importés	0	0
Cheptel	0	0
Matériels roulants	1170500	1170500
Aménagements	0	0
Outillages	0	0

Mobilier de bureau	0	0
Matériels informatiques	0	0
Droit de douanes et taxes	0	0
Autres impôts et taxes	0	0
Frais d'installation	0	0
Frais de transports	0	0
Montage et essais	0	0
Fonds de roulement	175000	175000
Autres1	0	0
Autres2	0	0
Total	2315154,35	2315154,35

Source : documents fournis par l'ANADE

Le financement de projet de confection nécessite un coût total de 2315154,35 DA qui est composé de frais préliminaires, d'équipement de production, et des frais d'installations.

Structure de financement de projet Atelier de confection :

Tableau n°22 : Structure de financement.

Rubrique	Taux de participation	Taux de participation Montant
Apport personnel	1%	23151.54
Numéraires	0	23151.54
Nature	0	0,00
PNR classique	29	671394.76
Crédit bancaire	70	1620608.05
Total	100	231515.35

Source : documents fournis par l'ANADE

Dans ce projet, le montant de l'investissement est inférieure à 5000000 DA (231515.35 < 5000000) donc ce financement est structuré comme suit :

- Apport personnel : 1% du montant d'investissement soit 23151.54 DA.
- Prêt ANADE : 29% du montant de l'investissement soit 671394.76 DA.
- Crédit bancaire : 70% du montant de l'investissement soit 1620608.05 DA.

4.2. Analyse du compte de résultat prévisionnel (TCR)

4.2.1. Production de l'exercice

Tableau N°23 : Evolution de la production vendue par Kilo/DA

Année	1	2	3	4	5	6	7	8
production vendue par Kilo/DA	1800	2000	2200	2450	2510	2900	3100	3500

Source : documents fournis par l'ANADE

La production vendue est un solde important pour toute entreprise industrielle. Pendant les 08 ans nous constatons l'existence d'une évolution positive.

Cela signifie que la micro-entreprise de confection repose essentiellement sur la vente de sa production pour assurer sa survie.

4.2.2. Valeur ajoutée

Tableau n°24: Evolution de la valeur ajoutée par kilo/DA

Année	1	2	3	4	5	6	7	8
La valeur ajoutée par kilo/DA	1200	1400	1500	1520	1900	2100	2450	2600

Source : documents fournis par l'ANADE

La valeur ajoutée est le solde majeur de TCR. Il indique le volume de la richesse créée par l'entreprise.

Nous constatons que la micro-entreprise a réalisé une valeur ajoutée positive durant les 8ans, et cela grâce à la production de l'exercice et progression des ventes importantes. Donc la valeur ajoutée provient essentiellement de la production de l'exercice qui est positive.

4.2.3. Résultat brut d'exploitation (RBE)

Tableau n°25: Evolution de L'excédent brut d'exploitation par Kilo/DA

Année	1	2	3	4	5	6	7	8
L'excédent brut d'exploitation par Kilo/DA	200	350	450	490	610	1000	1200	1400

Source : documents fournis par l'ANADE

Cette micro-entreprise a dégagé un RBE durant les 08 ans cela signifie que la valeur ajoutée est suffisante pour couvrir ces charges.

On remarque que cette entreprise a réalisé pendant cette période un résultat (RBE) qui est en progression. Et cela est dû à la progression de la valeur ajoutée.

4.2.4. Résultat net d'exploitation

Tableau n°26 : Evolution de Résultat net d'exploitation par Kilo/DA

Année	1	1	3	4	5	6	7	8
Résultat net d'exploitation par Kilo/DA	200	350	450	470	640	1000	1200	1400

Source : documents fournis par l'ANADE

Le résultat net est celui qui est dégagé après le paiement de l'impôt (bénéfice net), et nous remarquons que le résultat de cette la micro- entreprise est en progression durant les 08 ans d'exercices, et il est toujours positif, car le bénéfice est dû à la forte hausse des produits vendus donc la micro-entreprise couvrent ces charges d'exploitation.

4.3. Analyse des bilans prévisionnels (Calcul des Ratios)

Il existe plusieurs ratios qui sont utilisés pour l'analyse financière, mais on va calculer les ratios qui reflètent l'objet de notre travail ainsi que ceux qui sont possible dans notre cas. (Bilan prévisionnel sur 8ans).

4.3.1. Indépendance financière ou Autonomie financière.

$$\text{Autonomie Financier} = (\text{Capitaux Propre} / \text{Passif Exigible}) * 100$$

Tableau n°27: L'indépendance financière

Année	1	2	3	4	5	6	7	8
Ratio	0,073	0,118	0,169	0,174	0,246	0,379	0,476	0,586
%	7,3	11,8	16,9	17,4	24,6	37,9	47,6	85,6

Source : documents fournis par l'ANADE

Après avoir calculé le ratio de l'autonomie financière, nous constatons que les capitaux propres ne couvrent pas largement le niveau des dettes de l'entreprise, en conséquence elle est très dépendante créanciers qui sont la Banque et l'ANADE.

4.3.2. Rentabilité économique

L'entreprise a besoin de l'ensemble de ses actifs pour générer ses bénéfices. Il est donc important de mesurer la rentabilité qu'elle génère sur ses investissements.

Ratio de rentabilité économique = Résultat Net / Total Actif

Tableau n°28 : Rentabilité économique

Année	1	2	3	4	5	6	7	8
Ratio	0,01	0,009	0,009	0,009	0,011	0,013	0,017	0,023
%	0,01	0,9	0,9	0,9	1,1	1,13	1,17	2,3

Source : documents fournis par l'ANADE

Nous constatons que ces résultats prouvent que la micro-entreprise est très rentable durant les 08 ans, Donc cette entreprise a utilisé tous ces actifs pour générer ses bénéfices.

4.3.3. Rentabilité commerciale

La rentabilité commerciale peut être définie comme étant le rapport qui « mesure la capacité de la société à générer du chiffre d'affaire en fonction des volumes de ventes qu'elle réalise. Elle se mesure par le rapport entre le résultat net réalisé et le chiffre d'affaire.

Ratio de rentabilité commerciale = Résultat Net / Chiffre d'Affaire

Tableau n°29 : La rentabilité commerciale

Année	1	2	3	4	5	6	7	8
Ratio	0,102	0,159	0,22	0,207	0,25	0,356	0,387	0,415
%	10,2	15,9	22	20,7	25	35,6	38,7	41,5

Source : documents fournis par l'ANADE

Nous constatons que la micro-entreprise est très rentable d'une année à une autre est due que l'entreprise réalise sur ses ventes un le taux de marge importants.

4.3.4. Rentabilité financière

La rentabilité financière peut être définie comme étant « le rendement des capitaux investis par les bailleurs de fonds de l'entreprise (actionnaires, prêteurs)»

Ratio de rentabilité financière = Résultat Net/ Capitaux Propre

Tableau n°30 : Rentabilité financière

Année	1	2	3	4	5	6	7	8
Ratio	7,97	13,656	20,73	21,451	28,594	44,665	53,36	62,968
%	797	1365,6	2073	2145,1	2859,4	4466,5	5336	62968

Source : documents fournis par l'ANADE

Dans cette entreprise le ratio de rentabilité financière est croissant ce qui signifie que sa rentabilité est en nette progression.

En raison de son caractère d'entreprise unipersonnel, toutes les compétences commerciales, comptables, techniques, juridiques et informatiques sont rassemblées autour d'une seule personne. La micro-entreprise fonctionne à 50% de ces capacités pour répondre au besoin de la clientèle, et pour le moment, aucun contrat de grande valeur a été signer avec, soit l'administration ou des usines.

La gérante est satisfaite de son activité pour ces premières années ce qui lui donne l'espoir de continuer son travail et réaliser des bénéfices et cela malgré les contraintes qui a reconnue durant sa phase de réalisation notamment des contraintes administratifs ainsi durant sa phase d'exploitation tels que la concurrence des unités déjà existantes dans secteur de confection même si se sont de grandes entreprises.



Conclusion Générale



Conclusion Générale

La petite et moyenne entreprise est considérée comme étant le moteur du processus de développement ; elle forme l'essentiel du tissu économique, fournissant une part appréciable d'emploi et participent dans la création de la valeur ajoutée et grâce à leurs contributions elle participe aussi dans la lutte contre la pauvreté et réduit les inégalités sociale et économiques et dynamise la compétitivité des entreprises.

L'Algérie a connu une évolution des PME surtout les dernières années après la création des organismes de soutien (après 1997 à 2013) ; le gouvernement Algérien élaborées des lois en faveur des PME particulièrement la micro entreprise qui a connu une croissance considérable. Dans le cadre d'une économie qui adopte les principes de la mondialisation ; les nouveaux défis auxquels se trouvent confrontés appelle à un engagement plus grand de l'Etat en matière d'accompagnement et de financement des PME afin d'améliorer la compétitivité et la qualité de production.

Nous rappelons l'objet de notre travail qui est de constater la contribution de financement bancaire à la création micros entreprises dans les cadres des organismes de soutien ANADE, ANGEM, CNAC tout au long de notre étude nous avons procédé à des rappels théoriques sur les PME et en particulier la micro entreprise. Ensuite la présentation des organismes d'aides à la création des entreprises (ANADE, ANGEM, CNAC) enfin une analyse des données récoltées auprès de ces organismes et de la banque sur la situation de financement bancaire des micros entreprises au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Après l'étude de la répartition hétérogène entre les daïras de la wilaya et les secteurs d'activités, et les difficultés qui handicapent le développement nous avons mis le point sur le rôle de l'Etat et son intervention afin d'aider les entreprises et l'esprit entrepreneurial Algérien ; sur le plan pratique nous avons étudié le processus de financement des micros entreprises ; dès le dépôt des dossiers jusqu'à l'obtention de l'attestation d'éligibilité et les accords bancaires. Et nous sommes arrêtés sur ces résultats :

- Les organismes ANADE, ANGEM, CNAC suivent les mêmes modes de financement ;
- La population des PME de la wilaya de Bejaia est plus importantes par rapport aux années précédentes grâce de création d'emploi ;
- Les organismes de soutien offrent aux jeunes (chômeurs) des chances pour faire des projets et créer leur propre entreprise.

Conclusion Générale

Enfin, nous pouvons émettre les recommandations suivantes :

- Alléger la procédure administrative ;
- Promouvoir l'esprit entrepreneurial et enseigner les pratiques liées aux activités des entreprises ;
- Encourager les femmes à créer des entreprises ;
- Réaliser des statistiques sur les entreprises qui disparaissent après la création ;

Dans le but d'assurer une survie à l'entreprise créée et une meilleure gestion ; l'ANADE, ANGEM et CNAC doivent assurer un meilleur accompagnement aux promoteurs pendant la création d'entreprise et un suivi post création.



Bibliographie



Bibliographie

- ARZEKI.D, ABBA.S, AMI.K, « la création de la micro-entreprise au niveau de l'ANSEJ », mémoire de fin d'étude, option : Economie et gestion d'entreprise, UMMTO, 2012-2013.
- AZOUANLI.W et AIT MOULOUD.Y, « Création des PME », UMMTO, FSEG, 2001
- Brochure distribuée par l'ANSEJ, création d'entreprise avec le financement triangulaire et mixte, 2015.
- CHERIFI .L ; RAIHAH .M « La création et le financement des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou » mémoire de master en sciences économiques Université Mouloud MAMMERRI Tizi-Ouzou ; Alger ; 2015
- Document ANSEJ, Guide de création de la micro-entreprise.2.2. Organisation, gestion et fonctionnement de l'ANGEM
- HADJLOUM (H.), HAMIDANI (H.), DRIOUECHE(S.), « la création et le financement de la micro-entreprise dans le cadre Du dispositif CNAC, promotion 2006/2007.
- ¹IDIR.S, et LARBI .S, « la création et le financement des PME/PMI », UMMTO,
- JULIEN P-A et MARCHHESNAY M « L'entrepreneuriat », Edition ECONOMICA, Paris.
- JULIEN P-A et MARCHHESNAY.M, « L'entrepreneuriat », Ed ECONOMICA, Paris
- LATROUS.S, et OUHINIOUNE.J, « financement de la création des micro-entreprises dans le cadre de dispositif.
- LERAGE, « économie d'entreprise », édition Dunod, 2000
- MALOUM.Y et MEFIAH.N, « la fiscalité des entreprises créées dans le cadre de l'ANSEJ », option EGE, UMMTO, 2013-2013.
- MALOUM.Y et MEFIAH.N, « la fiscalité des entreprises créées dans le cadre de l'ANSEJ », option EGE, UMMTO,2013-2013
- OCDE, « Stimuler l'esprit d'entreprise », Paris, 1998,
- Thi Hong Van Pham ; Thèse doctorat “ financement bancaire des PME”, université de Laval 2010



Annexes





Table des matières



Table des matières

Remerciements	
Dédicace	
Liste des tableaux	
Sommaire	
Introduction générale	01
Chapitre 1 : Généralités sur les micro-entreprises	
Introduction	05
Section 01 : Aperçu sur les micro- entreprises	06
1. Définition de la micro-entreprise	06
2. Principes de la micro-entrepris	07
3. Les caractéristiques de micro-entreprise	07
4. Les difficultés des ME5.	08
5. L'importance et le rôle de micro-entreprise	09
5.1. Sur le plan politique	09
5.2. Sur le plan économique	09
5.3. Sur le plan social	10
6. Les objectifs des micro-entreprises	10
7. Les typologies de la micro-entreprise	10
7.1. Selon la forme juridique	10
7.1.1. Les entreprises à risque illimité	11
7.1.2. Les entreprises à risque limité	12
7.2. Selon la taille	13
7.2.1. La moyenne entreprise	13
7.2.2. La petite entreprise	13
7.2.3. La très petite entreprise (TPE) ou micro entreprise	13
7.3. Selon le secteur d'activité	14
7.3.1. Le secteur primaire	14
7.3.2. Le secteur secondaire	14
7.3.3. Le secteur tertiaire	14
8. La contribution des PME au développement économique	14
Section 02 :L'évolution historique des micro- entreprises en Algérie	16
1. La PME dans l'économie dirigiste	16
1.1. La PME et la stratégie de l'économie algérienne durant (1963-1982)	16
1.2. La période 1982-1988	17
1.3. La PME à l'ère de l'économie de marché	18
1.3.1. La période de 1988 à 2000	18
1.3.2. La période de 2000 à 2010	19
2. La place et le rôle de la PME dans l'économie nationale	20
2.1. L'évolution démographique de la PME en Algérie	20
2.2. L'évolution sectorielle de la PME en Algérie	21
2.3. L'évolution géographique de la PME en Algérie	21
2.4. Rôle des PME dans le développement économique algérien	21
2.4.1. La création d'emploi	22
2.4.2. La création de la valeur ajoutée	22

Table des matières

2.4.3. La participation à la distribution des revenus.....	23
2.4.4. Entraves aux PME/PMI en Algérie	23
Conclusion	24
Chapitre II : le financement des micros-entreprises par les dispositifs d'aide a la création des micro-entreprises	
Introduction.....	25
Section 01 : Etapes de création d'une Micro-Entreprise	26
1. Idée de projet et sa maturation	26
1.1. Période de gestation.....	26
1.2. Pré-étude de faisabilité.....	26
2. Étude technico-économique	27
2.1. Etude de marché	27
2.1.1. Connaissance de marché	27
2.1.2. Définition de la nature et des caractéristiques du bien à produire.....	28
2.2. Étude technique	28
2.2.1. Processus de production.....	28
2.2.2. Caractéristiques des moyens de production	29
2.2.3. Besoin de la micro-entreprise.....	29
2.2.4. Localisation de l'unité de production	30
2.3. Etude organisationnelle.....	30
2.4. Estimation des coûts	31
2.4.1. Principales sources d'information sur les coûts d'investissement.....	31
2.4.2. Principales sources d'information sur les coûts d'exploitation.....	32
2.4.3. Méthodes d'évaluation des coûts de projets.....	32
2.4.4. Coûts fixes et coûts variables	32
2.4.4.1. Coûts fixes ou charges de structure	32
2.4.4.2. Coûts variables ou charges opérationnelles.....	33
2.4.5. Coûts total et coût unitaire	33
2.4.6. Coûts fixes unitaires et les coûts variables unitaires.....	33
2.4.7. Coûts de production, les coûts de distribution et les prix de ventes	33
2.4.8. Problèmes posés par l'évolution des prix.....	34
2.5. Etude commerciale	34
2.5.1. Actions relatives au produit / service.....	35
2.5.2. Actions relatives au prix.....	35
2.5.3. Actions relatives à la distribution	35
2.5.4. Actions relatives à la communication	36
2.6. Etude financière.....	37
2.6.1. Construction du plan de financement	37
2.6.2. Compte de résultat prévisionnel	39
2.7. Etude juridique de la micro-entreprise.....	42
2.7.1. Structure et l'activité de la micro-entreprise	43
2.7.2. Choix de la structure.....	43
3. Démarrage de l'activité.....	44
3.1. Mettre en place une comptabilité et les outils de gestion (tableaux de bord)	44

Table des matières

Section 02: Modes de financement des micro-entreprises	45
1. Besoins de financement	45
1.1. Besoin de financement pour la phase démarrage	45
1.2. Besoin de financement pour la phase d'exploitation	46
1.3. Besoin de financement pour la phase d'extension de l'activité (à moyen terme)	46
2. Sources de financement de la micro- entreprise	46
2.1. Financement à partir des capitaux propres	46
2.1.1. Augmentation du capital en numéraire	47
2.1.2. Mise en réserve du résultat de l'exercice	47
2.1.2.1. Situations où il est préconise a l'entreprise de ne pas distribuer	47
2.1.2.2. Situations ou l'entreprise peut distribuer son résultat	47
2.2. Financement à partir des marchés de capitaux	48
2.2.1. Marché monétaire	48
2.2.2. Marché financière	48
2.3. Financement à partir des capitaux d'emprunts	48
2.3.1. Financement à partir des crédits bancaires	48
2.3.2. Financement par le crédit extérieur	49
2.3.2.1. Les crédits lies à l'extérieur	49
2.3.2.2. Le crédit fournisseur	50
2.3.2.3. Le refinancement bancaire	50
2.3. Aides de l'État	50
Section 03 : Structures de financement et d'accompagnement de la Micro-Entreprise en Algérie	51
3.1. Agence National de Gestion du Micro crédit(ANGEM)	51
3.1.1. Présentation de l'ANGEM	51
3.1.2. Mission de l'ANGEM	52
3.1.3. Les objectifs de l'ANGEM	52
3.1.4. Conditions d'éligibilité du dispositif ANGEM	53
3.2. Démarche administratives du dispositif d'ANGEM	53
3.2.1. Constitution du dossier de crédit	53
3.2.2. Mise en place du crédit bancaire:	54
3.2.3. Aides et avantages accordés aux bénéficiaires du micro-crédit	54
3.2.4. La Garantie des Crédits Bancaires	55
3.2.5. Le mode de financement de l'ANGEM	55
3.2.6. Le financement de l'acquisition de matière première	56
3.2.7. Le financement triangulaire	56
3.3. Agence Nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat	56
3.3.1 Les modalités et démarches de création d'une micro-entreprise dans le cadre de l'ANADE	57
3.3.1.1. Les efforts fournis par le promoteur pour la création d'une micro-entreprise	57
3.3.1.2. Démarche de la création d'une micro-entreprise	57
3.3.1.3. La recherche d'idée	58
3.3.1.4. L'élaboration de projet	58
3.3.1.5. Le montage de l'entreprise	59

Table des matières

3.3.1.6. Le démarrage de l'activité	59
3.4. Les conditions d'éligibilité au programme	60
3.4.1. Constitution de dossier	60
3.4.2. Démarche à effectuer auprès de l'ANADE	60
3.4.3. Démarche à effectuer auprès de la banque	61
3.5. Le mode de financement de l'entreprise	62
3.5.1. Les types d'investissements de l'entreprise	62
3.5.1.1. L'investissement de la création	62
3.5.1.2 L'investissent d'extension	64
3.6. Le montage financier	64
3.6.1. Le financement triangulaire.....	65
3.6.2. Le financement mixte	65
Section 04 : La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)	66
3.1. Présentation de la CNAC	66
3.1.1. L'objectif de la CNAC	66
3.1.2. Les missions de la CNAC	67
3.1.3 .Les conditions d'éligibilités du chômeur promoteur	67
3.2. Accompagnement personnalisé de la CNAC	68
3.2.1. La CNAC propose un accompagnement personnalisé.....	68
3.2.2. Les phases de l'accompagnement de processus de création :	68
3.3. Constitution de dossier.....	69
3.4. Pour bénéficiaire de prêt non rémunère (PNR).....	70
3.5. Libération du crédit bancaire.....	71
3.6. Le mode de financement de la CNAC	72
3.6.1. Les avantages octroyer aux promoteurs éligibles, sont plusieurs :.....	72
3.6.1.1. La bonification des taux d'intérêts sur les crédits d'investissements	72
3.6.1.2. Les avantages fiscaux.....	73
3.7. Analyse des résultats de création de la micro-entreprise dans la wilaya de Tizi-Ouzou.....	74
3.7.1. Dossiers déposés	74
3.7.2. Projets éligibles.....	75
3.7.3. Accords bancaires.....	76
3.7.4. Projet créés	77
Conclusion	80
Chapitre 3 : Les modalités et démarches de création d'une micro-entreprise dans le cadre de l'ANADE	
Introduction.....	81
Section 1 : Aperçu général de l'ANADE	82
1. Présentation générale de l'ANADE.....	82
1.1. Définition de l'ANADE	82
1.2. Mission de l'ANADE	83
1.3. Présentation de l'organisme de l'ANADE.....	84
1.3.1. La mise en place de l'agence.....	84
1.3.2. Les Missions de L'ANADE ex l'ANSEJ	85
1.3.3. Les objectifs de L'ANADE ex l'ANSEJ	85

Table des matières

1.4. Les intervenants du dispositif ANADE	86
1.4.1. Le fonds national de soutien à l'emploi de jeunes.....	86
1.4.2. Fonds de caution mutuelle garantie risques/crédit (FCMGR/C).....	87
1.4.3. Les Banques	87
2. Structure et organisation de l'ANADE.....	88
2.1. Directeur général	88
2.1.1. Pouvoir réglementaire.....	88
2.1.2. Pouvoir d'exécution.....	88
2.2. Conseil d'orientation.....	89
2.3. Comité de surveillance.....	90
3. Ressources et les dépenses de l'ANADE.....	91
3.1. Ressources de l'ANADE	91
3.2. Dépenses de l'ANADE	91
4. Organismes financiers de l'agence.....	92
4.1. Fonds national de soutien à l'emploi des jeunes (FNSEJ).....	92
4.1.1. En recettes	92
4.1.2. En dépense.....	92
4.2. Fond de caution mutuelle de garantie risque / crédit promoteurs	93
4.3. Modalité d'adhésion au fond et cotisation	93
5. Relations de l'ANSEJ avec les différents partenaires	94
5.1. ANSEJ-Trésor	94
5.2. ANADE-Douane	94
5.3. ANADE-Banques	94
Section 02 : Les étapes de création et de financement des micro-entreprises dans le cadre de l'ANADE.....	95
1. Procédures de la création de la micro-entreprise dans le cadre de dispositif ANADE	95
1.1. Caractéristiques de la micro entreprise dans le cadre de l'ANADE.....	95
1.2. Procédures de création de la micro entreprise.....	95
1.2.1. Investissement de création	95
1.2.1.1. Conditions d'éligibilité	96
1.2.1.2. Les modes de financement	96
1.2.1.3. Aides financières et avantages fiscaux.....	97
1.2.1.4. Remboursement	99
1.2.2. Investissement d'extension	99
1.2.2.1. Conditions d'éligibilité.....	99
1.2.2.2. Modes de financement proposent	100
2. Étapes franchir pour la création d'entreprise	100
2.1. Naissance de l'idée et la recherche de l'information.....	100
2.1.1. La naissance de l'idée	100
2.1.2. La recherche de l'information	100
2.2. Dépôt de dossier	101
2.3. Étude de projet.....	101
2.4. Présentation du projet au niveau du CSVF	102
2.5. Établissement de l'attestation d'éligibilité	103

Table des matières

2.6. Création juridique	103
2.7. Accord bancaire (pour le financement triangulaire)	104
2.8. Réalisation du projet	104
2.9. Exploitation (démarrage de l'activité)	105
Section 03: Analyse et étude d'une micro-entreprise (Atelier de confection) crée dans le cadre ANADE.	105
1. Présentation de la région	106
2. Généralité sur le projet	106
2.1. Données financières	107
2.1.1. Montant de l'investissement	107
2.1.2. Effectifs employés	107
2.2. Gamme de produits	107
2.2.1. Nature des produits	107
2.2.2. Equipement de production	107
2.3. Réseau de distribution	108
2.4. Fournisseurs	108
3. Démarches suivies pour la création de cette micro-entreprise	108
4. Analyse financière de la micro-entreprise	109
4.1. Coût et financement du projet	109
4.2. Analyse du compte de résultat prévisionnel (TCR)	111
4.2.1. Production de l'exercice	111
4.2.2. Valeur ajoutée	111
4.2.3. Résultat brut d'exploitation (RBE)	112
4.2.4. Résultat net d'exploitation	112
4.3. Analyse des bilans prévisionnels (Calcul des Ratios)	112
4.3.1. Indépendance financière ou Autonomie financière	112
4.3.2. Rentabilité économique	113
4.3.3. Rentabilité commerciale	113
4.3.4. Rentabilité financière	114
Conclusion générale	115
Bibliographie	117
Annexes	
Table des matières	