

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI

TIZI-OUZOU

Faculté Des Sciences Economique, De Gestion

Et Commerciales

Département Des Sciences Financières et Comptabilité

Mémoire de fin d'études

**En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Financières et
Comptabilité**

Spécialité : Finance d'entreprise

Thème

LE FINANCEMENT DES PME EN ALGERIE

Cas : CNAC

Dirigé par :

ALMI Mourad

ALOUACHE Mohamed

Encadré par :

KARAOUI Ahlem

Soutenu devant le jury composé de :

Président : Dr. OUCIF FAIZA Kheireddine, MCB, UMMTO.

Examineur : Dr. DAKHANE Hassyna, MCB, UMMTO.

Encadreur : Dr. KARAOUI Ahlem, MCB, UMMTO.

Année Universitaire :

2022/2023

Remerciement

Tout travail de recherche ne peut jamais être attribué exclusivement à une seule personne. À cet égard, nous désirons exprimer nos profondes reconnaissances et nos chaleureux remerciements envers tous ceux qui ont participé de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Nous exprimons nos remerciements à Madame KARAOUI AHLEM, notre directrice de mémoire, pour avoir accepté de superviser ce mémoire, nous avoir guidé et orienté tout au long de notre travail. Sa précieuse assistance et le temps qu'elle nous a accordé ont été essentiels, et ce travail n'aurait jamais pu être achevé sans son soutien constant.

Nous souhaitons également exprimer notre gratitude envers les membres du jury qui ont gentiment accepté d'évaluer ce travail. Qu'ils trouvent ici nos sincères remerciements pour leur implication.

De plus, nos remerciements s'adressent aux membres de la CNAC de TIZI-OUZOU qui ont grandement contribué au bon déroulement de notre stage, en maintenant un lien direct avec l'organisation et en partageant avec nous les bonnes pratiques à adopter. Nous tenons également à exprimer notre gratitude envers l'ensemble des responsables de la CNAC.

Pour conclure, nos plus sincères remerciements sont adressés à nos proches, parents et amis, dont le soutien et l'encouragement ont été constants tout au long de la réalisation de ce mémoire.

Nous exprimons également notre gratitude envers Dieu pour nous avoir accordé la force et le courage nécessaires pour mener ce travail à terme.

Dédicaces

Je souhaite dédier ce travail à ceux qui sont les plus chers à mon cœur, car ils ont joué un rôle essentiel dans ma formation en tant que personne :

À ma mère et à mon père, en signe de gratitude pour m'avoir constamment offert le meilleur de leur soutien, de leur compréhension et de leur aide tout au long de ma vie, particulièrement durant mes années d'études. Je leur adresse mes remerciements pour les sacrifices consentis et leur contribution à mon succès. Je prie le Tout-Puissant de veiller sur eux, de les préserver du mal et de les récompenser pour les efforts et les sacrifices auxquels je ne saurais jamais rendre pleinement hommage. Je souhaite de tout cœur une longue vie à leurs côtés.

A toute la famille ALMI.

A toute ma famille paternelle et maternelle.

A mes chers amis Chemsedinne, Lyes, Koceila, Amine, Ghiles, Youcef, et Dounia et tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la réalisation de ce travail.

« **MOURAD** »

A toute la famille Alouache et la famille Saidoun.

A mes frères et sœurs et a tous mes chers amis Anis, Gaya, Mazigh, Ali, Walid, Aymen, Mahdi, et tous ceux qui, de loin ou de près, ont contribué à la réalisation de ce travail.

« **Mohamed** »

Abréviations

1. ANDI : Agence national de développement de l'investissement.
2. ANADE : Agence national d'appui et de développement de l'entreprenariat.
3. ANGEM : Agence nationale de gestion du micro-crédit.
4. APC : Assemblées populaires communales.
5. BFPME : Banque de financement des petites et moyennes entreprises.
6. Ca : Chiffre d'affaire.
7. CAF : Capacité d'autofinancement.
8. CATI : Centre d'appui à la technologie et l'innovation.
9. CASNOS : Caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés.
10. CNAC : Caisse national d'assurance chômage.
11. CNAS : Caisse nationale des assurances sociales des travailleurs salariés.
12. FGMCM : Fonds de garantie mutuelle des microcrédits.
13. FGAR : Fonds de garantie des crédits aux PME.
14. F.P.N : Fonds propres nets.
15. LFC : Loi de finances complémentaires.
16. PIB : Produit intérieur brut.
17. PME : Petite et moyenne entreprise.
18. PME : Petite et moyennes entreprises.
19. PMI : Petite et moyennes industries.
20. R.E.P : Risques encourus pondérés.
21. SGCPME : Société de gestion et conseil des petites et moyennes entreprises.
22. TVA : Taxe sur la valeur ajoutée.
23. VA : Valeur ajoutée.
24. V.A.P : Validation des acquis professionnels.

Sommaire

Sommaire

Introduction générale.....	1
Chapitre N° 01 : Généralité sur les PME.....	7
Section 01 : Définition des PME	9
Section 02 : Typologies, Caractéristique des PME	12
Section 03 : Les différentes sources de financement des PME.....	24
Chapitre N° 02 : Les organismes de financement des pme, contraintes et perspective	47
Section 01 : Les organismes et institutions spécialisée dans le soutien et la promotion des PME en Algérie.....	49
Section 02 : Les contraintes de financement des PME en Algérie	67
Section 03 : Les perspectives de développement des PME en Algérie	87
Chapitre N° 03 : Modalité de financement des PME	92
Section 01 : Présentation l'institution (CNAC)	94
Section 02 : Implication de la société dans le financement des PME	103
Section 03 : Etude de cas d'un dossier de crédit d'investissement	105
Conclusion générale	129
Bibliographique.....	132
Annexe.....	138

Introduction générale

Introduction Générale :

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle crucial dans l'économie mondiale. Elles sont souvent considérées comme le moteur de la croissance économique, de l'innovation et de la création d'emplois. Les PME sont des entreprises de taille modeste, avec un nombre limité d'employés et des revenus généralement inférieurs à ceux des grandes entreprises.

Les PME sont présentes dans une variété de secteurs, tels que l'industrie, le commerce de détail, les services, la technologie et l'artisanat. Elles peuvent être des entreprises familiales, des startups innovantes ou des entreprises qui se développent progressivement.

Une des caractéristiques distinctives des PME est leur capacité à s'adapter rapidement aux changements du marché en raison de leur taille et de leur structure organisationnelle flexible. Elles sont souvent en mesure de prendre des décisions rapides et d'apporter des ajustements plus agiles que les grandes entreprises. Cette agilité peut être un avantage concurrentiel, en particulier dans un environnement économique en évolution constante.

Les PME contribuent également à l'innovation et à la création d'emplois. Elles sont souvent à l'avant-garde de l'adoption de nouvelles technologies et de l'introduction de nouveaux produits ou services sur le marché. Leur flexibilité et leur capacité d'adaptation leur permettent de saisir les opportunités offertes par l'évolution des tendances économiques et des demandes des consommateurs.

Cependant, les PME peuvent également être confrontées à des défis uniques. Elles peuvent avoir des ressources financières limitées, ce qui peut entraver leur croissance et leur développement. L'accès au financement, à l'expertise et aux marchés peut être plus difficile pour les PME que pour les grandes entreprises bien établies. C'est pourquoi de nombreux gouvernements et organisations mettent en place des programmes de soutien spécifiques pour les PME, tels que des subventions, des prêts à faible taux d'intérêt et des initiatives de formation.

Dans l'ensemble, les PME sont un pilier essentiel de l'économie mondiale, contribuant à la croissance économique, à l'innovation et à la création d'emplois. Leur agilité, leur capacité d'adaptation et leur rôle dans la promotion de l'entrepreneuriat en font des acteurs clés du tissu économique.

La problématique que nous examinons se concentre sur le financement des PME en Algérie. Nous cherchons à comprendre les sources de financement disponibles pour ces entreprises, en identifiant les organismes et institutions dédiés à leur soutien. En outre, nous nous penchons sur les contraintes financières auxquelles les PME algériennes font face, et analysons leur impact potentiel sur leur croissance, leur capacité d'innovation et leur

Introduction Générale

contribution à l'économie nationale. Enfin, nous explorons les perspectives d'avenir en matière de financement pour ces PME.

La problématique principale que nous proposons tourne autour du questionnement fondamental suivant :

- Quelles sont les sources de financement des PME Algérienne ?
- Quelles sont les organismes et institutions spécialisée dans le soutien et la promotion des PME en Algérie ?
- Quelles sont les contraintes de financement auxquelles les PME algériennes sont confrontées, et comment ces contraintes pourraient-elles influencer leur croissance, leur innovation et leur contribution à l'économie nationale ?
- Quelles sont les perspectives de financement des PME ?

Hypothèses :

Afin de répondre à la question soulevée précédemment, nous formulons les hypothèses suivantes et définissons l'objectif spécifique de cette étude :

Hypothèse 1 : Les PME jouent un rôle significatif en tant que moteur de développement local, contribuant ainsi au progrès économique et social.

Hypothèse 2 : La mise en place d'une structure de gestion et d'organisation telle que la CNAC vise à faciliter la diffusion de l'information et à fournir une orientation et un accompagnement aux PME.

Objectif Spécifique :

L'objectif de notre recherche consiste à évaluer l'efficacité du financement par la CNAC et à mesurer la performance des PME créées et soutenues par ce dispositif, cette recherche vise à :

- 1- **Analyser le processus de financement par la CNAC :** Examiner en détail les mécanismes et les procédures de financement de la CNAC, y compris les critères d'éligibilité, les modalités de financement, et les délais de traitement des demandes.
- 2- **Mesurer la performance des PME soutenues par la CNAC :** Évaluer les performances économiques des PME ayant bénéficié du financement CNAC en termes de chiffre d'affaires, de rentabilité, de création d'emplois, d'innovation, et d'exportation.
- 3- **Analyser les retombées sociales et économiques :** Examiner les effets sociaux et économiques plus larges de ces PME sur la société, notamment en termes de création d'emplois locaux, de développement régional, et de réduction du chômage.
- 4- **Identifier les défis et les opportunités :** Explorer les obstacles potentiels rencontrés par les PME lorsqu'elles reçoivent un financement de la CNAC et identifier les opportunités qui peuvent être exploitées pour optimiser l'efficacité de ce dispositif.

Introduction Générale

- 5- **Fournir des recommandations pour l'amélioration du dispositif CNAC :** Sur la base des résultats obtenus, élaborer des recommandations pratiques visant à renforcer l'efficacité du financement par la CNAC et à maximiser les avantages pour les PME et l'économie nationale.

Méthodologie :

Pour répondre à ces interrogations, nous avons collaboré avec la CNAC de TIZI-OUZOU, ce qui nous a permis d'accéder à une variété de documents expliquant les procédures de création et d'expansion d'entreprises. En plus des réponses obtenues par le biais d'entretiens et d'études de cas avec des responsables, qui ont enrichi notre travail et ont surtout permis à notre étude de s'ancrer dans la réalité du terrain, ces efforts ont abouti à la création d'une recherche riche et objective.

- 1- Une analyse théorique effectuée en se référant à diverses sources documentaires dans le but de saisir les concepts et les logiques associés à notre sujet.
- 2- Une étude pratique réalisée dans le cadre d'un stage au CNAC du 28 Mai 2023 au 13 Juillet 2023 à Tizi-Ouzou Algérie.

Notre plan de travail se décline en plusieurs étapes :

- Dans le premier chapitre, nous procéderons à l'exposition de la définition des PME. De plus, nous mettrons en lumière leurs caractéristiques distinctives, tout en examinant de près les différentes sources qui alimentent les PME.
- Le deuxième chapitre se concentrera sur les entités qui octroient des financements aux PME en Algérie. Nous passerons en revue les organismes qui jouent un rôle crucial dans le soutien financier de ces entreprises, en mettant en évidence leur rôle et leur impact sur le développement des PME dans le pays.
- Le troisième chapitre abordera en détail la modalité de financement spécifique qui bénéficient aux PME.

Motifs du Choix du Sujet :

- Notre formation universitaire approfondie en finance d'entreprise a influencé notre choix de sujet.
- La pertinence des PME dans la reprise économique, grâce à leurs caractéristiques telles que la créativité, la réactivité, la compétitivité et la performance.
- En tant qu'étudiants intéressés par la finance, comprendre les défis financiers auxquels les PME font face, à la fois au niveau mondial et dans notre pays, suscite notre intérêt.
- La finance des PME étant d'actualité, ce domaine offre une opportunité de moderniser et de mettre à jour nos connaissances financières existantes.

Introduction Générale

Les avantages éclairés dans ce mémoire :

Dans le cadre d'un mémoire de master, une analyse approfondie du financement des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie a été entreprise. Notre objectif était de contribuer de manière significative à la compréhension de ce domaine crucial en apportant de nouvelles informations et en explorant des perspectives novatrices.

Nous avons également réalisé une étude de la situation actuelle des PME en Algérie, ainsi qu'une étude de cas portant sur le dossier de financement d'une micro-entreprise à la CNAC Algérie.

Difficulté rencontrée :

On souhaite vous informer des difficultés rencontrées lors de la réalisation de notre mémoire. Notre parcours pour mener à bien ce projet académique a été marqué par deux défis majeurs qui ont impacté notre progression :

- 1- L'une des principales difficultés auxquelles nous avons été confrontés a été la recherche d'un stage adéquat pour notre mémoire. En effet, trouver un stage pertinent dans le domaine de notre sujet de recherche s'est avéré être un processus plus compliqué que nous ne l'avions initialement anticipé. Les opportunités de stages dans ce domaine étaient limitées, ce qui a retardé le début de nos travaux de recherche. Cette contrainte temporelle a eu un impact sur notre calendrier de rédaction et de collecte de données.
- 2- Nous avons éprouvé des difficultés lors de la recherche d'informations de qualité pour étayer nos travaux. Le principal obstacle était le manque d'ouvrages disponibles dans notre bibliothèque universitaire sur notre sujet de recherche spécifique. Les ressources disponibles en ligne étaient également limitées, et la plupart des ouvrages pertinents étaient payants. Les coûts associés à l'achat de ces ressources ont constitué un obstacle supplémentaire pour nous en tant qu'étudiants, limitant ainsi notre capacité à accéder à une base de connaissances plus large.

Malgré ces défis, nous avons persévéré dans nos efforts pour trouver des solutions alternatives, notamment en utilisant des articles de recherche en ligne, en sollicitant l'aide de nos enseignants pour accéder à des ressources payantes et en explorant des bases de données universitaires. Nous sommes également reconnaissants pour le soutien que nous avons reçu de votre part et de nos autres enseignants, qui nous ont orientés vers des sources pertinentes et nous ont offert des conseils précieux pour surmonter ces obstacles.

Introduction Générale

Réalisation de Mémoire :

Mon mémoire sur le financement des PME en Algérie a été élaboré en m'appuyant sur les connaissances et les analyses présentées dans les mémoires suivants : 'La création et le financement des PME dans le cadre du dispositif CNAC à Tizi Ouzou de 2004 à 2017', rédigé par CHAMEK Sonia et MEDDAR Dehia à l'UMMTO ; 'Le financement de la PME en Algérie, enjeux et perspectives', réalisé par HADJ ARAB Koceila, également à l'UMMTO ; et 'La problématique du financement bancaire des PME en Algérie : le cas des PME de la wilaya de Bejaia', rédigé par MADANI Fatiha et MAOUCHE Nassima à l'Abderhamane Mira Bejaia. En utilisant ces mémoires comme sources de référence, j'ai pu approfondir ma propre recherche et contribuer à une meilleure compréhension du financement des PME en Algérie.

Chapitre 01

Généralité sur les PME

Introduction :

Les économies développées, émergentes et en transition accordent une place de plus en plus essentielle aux petites et moyennes entreprises (PME). Ces entreprises sont désormais le principal moteur de la croissance économique et constituent un levier puissant sur lequel s'appuient les politiques publiques. En effet, les PME sont présentes dans tous les secteurs d'activité économique et opèrent sur une multitude de marchés, qu'ils soient urbains, ruraux, locaux, nationaux, régionaux ou internationaux.

Cependant, les définitions de la PME varient d'un pays à l'autre en fonction des objectifs démographiques, économiques et financiers spécifiques de chaque pays. Les spécialistes reconnaissent la complexité d'appréhender ce terme et de lui donner une définition précise et largement acceptée. Par conséquent, il est nécessaire de mener une revue littéraire pour mieux comprendre ce concept.

L'entreprise utilise différentes méthodes pour répondre à ses besoins, en utilisant ses propres ressources internes telles que le financement interne, ainsi qu'en faisant appel à des sources externes telles que l'endettement et l'ouverture du capital. Cependant, la disponibilité, la préférence et la facilité d'accès à ces différentes formes de financement diffèrent entre les PME et les grandes entreprises.

L'objectif de ce chapitre est de fournir une définition relativement précise des PME en adoptant une approche globale, tout en cherchant à mieux comprendre ce qu'implique le financement des PME, et de découvrir les différentes sources de financement des PME.

Les axes principaux de la première section sont : les différentes définitions et les critères d'identification des PME.

La deuxième section quant à elle, se concentre sur les différents types, ainsi que les caractéristiques des PME.

La troisième section, quant à elle, se focalise sur les différentes sources de financement des PME.

Section 01 : Définition des PME :

Actuellement, il n'existe pas de définition universelle de la PME dans le monde. Ces entreprises sont difficiles à définir en raison de leur diversité. Il est impossible de les caractériser de manière unique, car les perceptions varient d'un pays à l'autre, en fonction des régimes politiques et des niveaux de développement économique. La littérature propose plusieurs définitions des PME. Par conséquent, pour formuler une définition plus complète et plus conforme à la notion de PME, il est nécessaire d'examiner différentes définitions proposées par divers auteurs.

Selon BRESSY.G, C. KONKUYT ; les PME : « Sont les entreprises dont l'effectif salarié est inférieur à 50. Elles englobent les très petites entreprises (moins de 1'salariés), les petites entreprises (10 à 49 salariés) et les moyenne entreprises (50 à 449).¹

Selon P-J JULIEN et M. MARCHESNAY ; La petite entreprise « Est avant tout une entreprise juridiquement, sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou services, et dont les fonctions des responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en générale seuls propriétaires du capital² ».

Frédéric Teulon définit les PME " petites et moyennes entreprises " comme étant « des firmes dans lesquelles les chefs d'entreprises assurent personnellement les responsabilités financières, techniques et sociales. Quel que soit leur forme juridique. Selon le critère le plus usité, les petites et moyennes entreprises sont de 10 à 500. Les petites entreprises "incluent dans les PME" sont celles qui emploient de 10 à 50 salariés ³».

Et on retrouve une définition plus adéquate qui prend en compte une approche quantitative résumée par Bernard Belletante, Nadine Levrato dans leur ouvrage intitulé :

« Diversité économique et mode de financement des PME », ces derniers voient que « la PME est notamment appréhendée de manière qualitative, ce qui fait surgir une première difficulté qui est celle de la disponibilité des indicateurs permettant de les identifier statistiquement ».

En retenant donc comme critère selon cette approche les effectifs puis le chiffre d'affaire : La PME est définie par opposition à une grande entreprise comme une société employant moins

¹ BRESSY G, KONKUYT C, « économie d'entreprise », Dalloz, Paris, 2000, P78.

² Marchesnay M, Julien M P, «la petite entreprise », Vuibert gestion, Paris, 1998, P56.

³ FREDERIK T, « vocabulaire économique », collection que sais-je, Alger, 1996, P93.

de 500 salariés. Pour éliminer les effectifs liés à la taille qui seraient produit par l'utilisation d'indicateur en valeur (chiffre d'affaire, valeur ajoutée, investissement ...).

Pour définir les PME dans le contexte algérien, différents critères sont pris en compte, tels que la taille, le chiffre d'affaires, le budget, les immobilisations, les fonds propres, l'équipement de production, le nombre de travailleurs, la part de marché et le nombre de clients. Cependant, la classification la plus courante repose sur trois critères principaux : le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et le budget total, ainsi que l'indépendance de l'entreprise.

L'Algérie a adopté la définition de l'Union européenne afin d'harmoniser la définition des petites et moyennes entreprises (PME). Selon cette définition, une PME, quel que soit son statut juridique, est une entreprise qui fabrique des biens et/ou fournit des services et emploie entre 1 et 250 personnes. Son chiffre d'affaires annuel ne doit pas dépasser 2 milliards de dinars, ni son bilan total 500 millions de dinars. De plus, pour être considérée comme une PME, l'entreprise doit être indépendante, c'est-à-dire que son capital ne doit pas être détenu à hauteur de 25% ou plus par une autre institution ou un groupe d'entreprises ne répondant pas à la définition des PME.⁴

En se basant sur cette définition, on peut distinguer trois catégories de PME :

- 1- Les moyennes entreprises (ME) : elles emploient entre 50 et 250 personnes, avec un chiffre d'affaires inférieur ou égal à 2 millions de dinars, ou un bilan total compris entre 100 et 500 millions de dinars.
- 2- Les petites entreprises (PE) : elles emploient entre 10 et 49 personnes, avec un chiffre d'affaires ne dépassant pas 200 millions de dinars, ou un bilan total n'excédant pas 100 millions de dinars.
- 3- Les très petites entreprises (TPE) : elles emploient de 1 à 9 personnes, avec un chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de dinars.

⁴ Journal officiel de la république Algérienne Numéro 77, 30 Ramadhan 1422 le 15 décembre 2001, P5.

Le tableau ci- dessous résume les trois catégories des PME, telle présentées ci-dessus :

Tableau N°01 : Catégories de PME en Algérie :

Entreprise	Effectif	Chiffres d'affaires	Le total du bilan
Micro entreprise	1 à 9	Inférieur à 2 Millions DA	N'excède pas 10 Millions DA
Petit entreprise	10 à 49	N'excède pas les 20 Millions DA	Inférieur ou égale 100 Millions DA
Moyenne entreprise	50 à 250	20 Millions à 2 Milliards DA	De 100 à 500 Millions DA

Source : Ministère de l'Industrie, de Petite et Moyenne Entreprise, et de la Promotion de l'investissement, Bulletin d'information statistique N°17, premier semestre 2010, P3, Page Consultée le 10/05/2023.

Section 02 : Typologies, Caractéristique des PME :

1- Typologies des PME :

Les petites et moyennes entreprises peuvent être classées selon divers critères qui incluent leur secteur d'activité, leur chiffre d'affaires annuel, leur effectif en nombre d'employés, leur localisation géographique, leur structure juridique, leur niveau de développement technologique, leur modèle économique, leur stratégie de croissance, leur accès aux financements, leur degré d'innovation, leur position sur le marché, leur niveau d'internationalisation, leur impact environnemental et leur engagement social. Ces différents critères permettent de mieux comprendre et analyser la diversité et la variété des petites et moyennes entreprises, ainsi que leurs particularités dans le paysage économique.

1-1- Classification selon la forme juridique :

Dans ce cas, on distingue :

1-1-1- Les entreprises de secteur privé :

L'entreprise sociétaire est une entreprise exerçant son activité sous une forme juridique de société, c'est-à-dire (de personne morale indépendante) dont les capitaux techniques et financiers sont détenus à part entière par des particuliers, ce qui permet la distinction suivante:

- **Entreprise individuelle (EI) :** La création simple et rapide d'une entreprise de taille modeste, petite ou très petite, ne nécessitant pas de statut, permet au créateur de l'entreprise de posséder son propre patrimoine. Cependant, il convient de noter que le remboursement des dettes de l'entreprise peut s'étendre aux biens personnels du créateur. De plus, un capital social minimum de 100 000 DA est exigé.⁵

- **Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (EURL) :** L'entreprise individuelle, composée d'un seul associé, possède son propre patrimoine. La responsabilité de l'associé est limitée à concurrence de ses apports dans le capital social. Il est à noter que pour ce type d'entreprise, un capital social minimum de 100 000 DA est exigé.⁶

⁵ L'entreprise individuelle (EI), un statut pour créer une entreprise facilement, Bercy Infos, le 27/07/2022 - Statuts et fiscalité P1.

⁶ L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) : un statut à fort potentiel d'évolution, Bercy Infos, - Statuts et fiscalité, 2023, <https://www.economie.gouv.fr/entreprises/entreprise-unipersonnelle-responsabilite-limitee-EURL>, Page Consultée le 29/06/2023.

• **Société en Nom Collectif (SNC) :** SNC composée de plusieurs associés et souvent adaptée aux entreprises familiales, se caractérise par un capital social divisé en parts sociales. Contrairement à d'autres types d'entreprises, aucun minimum de capital social n'est exigé. En ce qui concerne la gestion de l'entreprise, tous les associés ont le pouvoir de gérance, sauf s'il est nommé un gérant, qu'il soit associé ou non, dont les décisions nécessitent l'accord de tous les associés.⁷

• **Société en Commandite Simple (SCS) :** SCS est une Société hybride (de personnes pour les commandités et de capitaux pour les commanditaires), Cette forme de société se caractérise par un capital social divisé en parts sociales et est gérée par un ou plusieurs gérants. Les commandités sont responsables indéfiniment et solidairement des dettes de l'entreprise, tandis que les commanditaires ne sont tenus responsables des dettes de l'entreprise qu'à concurrence de leurs apports ou s'ils participent à son administration. Il convient de noter que cette forme de société est peu répandue en Algérie.⁸

• **Société à Responsabilité Limitée (SARL) :** La SARL est définie par le code du commerce Algérien, comme : « une société qui a un nombre d'associés inférieur ou égal à 20 personnes, et qui tient à la fois de la société des capitaux et de la société de personnes ».

Ici, les associés sont tenus pendant cinq ans à partir de la date de création de l'entreprise d'assurer d'une façon solidaire les engagements de l'entreprise envers les tiers. Du reste, « les associés ne supportent les pertes qu'à concurrence de leur apport ».⁹

⁷ La société en nom collectif (SNC), un statut avec une responsabilité solidaire et indéfinie, Bercy Infos, le 30/07/2020 - Créer ou reprendre une entreprise Statuts et fiscalité. [⁸ LegalPlace, Société en Commandite Simple, 2023, \[⁹ La société à responsabilité limitée \\(SARL\\), un statut avec un apport minimum flexible, Bercy Infos, le 15/06/2022 - Statuts et fiscalité, \\[13\\]\\(https://www.economie.gouv.fr/entreprises/societe-responsabilite-limitee-sarl, Page Consulté le 24/05/2023.</p></div><div data-bbox=\\)\]\(https://www.bing.com/search?q=LegalPlace%2C+Société+en+Commandite+Simple&cvid=34059530172947a58b9ae1dcb68b0cd9&aqs=edge..69i57j0l7.1713j0j4&FORM=ANAB01&PC=U531, Page Consultée le 24/05/2023.</p></div><div data-bbox=\)](https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/statut-entreprise/responsabilitesnc/#:~:text=Au%20sein%20d%E2%80%99une%20SNC%2C%20la%20responsabilit%C3%A9%20est%20dite,peut%20%C3%AAtre%20poursuivi%20pour%20le%20recouvrement%20d%E2%80%99une%20cr%C3%A9anc e, Page consultée le 29/06/2023</p></div><div data-bbox=)

• **Société Par Actions (SPA)** : Cette forme de société est composée d'au moins sept (07) actionnaires et est gérée par un conseil d'administration. Le capital social minimum requis est de 5 000 000 DA en cas d'appel public à l'épargne et de 1 000 000 DA en l'absence d'appel public à l'épargne. Le capital social est divisé en actions et la responsabilité des dettes de l'entreprise est limitée aux apports des actionnaires¹⁰.

• **Les entreprises de l'économie sociale** : Ces entreprises font également partie du secteur privé de l'économie, mais leur objectif principal n'est pas de réaliser des profits. Elles sont basées sur des principes différents, axés davantage sur la solidarité envers leurs membres. Il n'y a pas de lien direct entre la contribution en capital et la prise de décision. On peut les distinguer en¹¹ :

- **Les sociétés coopératives** : Coopératives de moyens et de négoce (elles sont développées dans les domaines agricoles, de consommation, de production).
- **Les sociétés mutualistes** : Sont des organismes ne poursuivant pas de but lucratif où les membres s'assurent mutuellement contre certains risques.

1-1-2- Les entreprises secteur publiques :

On observe actuellement une diminution des entreprises dans lesquelles la totalité du capital et du pouvoir de décision est détenue par une collectivité publique, en raison de la mise en place de programmes de privatisation. On peut distinguer¹² :

• **Les régies** : Ce sont des entreprises qui ne possèdent pas de personnalité morale ni de budget autonome, mais qui sont assujetties aux règles de la comptabilité publique.

• **Les établissements publics** : Ces entreprises ont leur propre personnalité morale et disposent d'un budget autonome. Elles sont dirigées par un conseil d'administration et un directeur général. Elles peuvent être des hôpitaux, des écoles, des centres de soins, ainsi que des établissements publics à caractère industriel ou commercial.

• **Les sociétés nationales** : Il s'agit de sociétés où l'intervention des pouvoirs publics se fait par le biais de contrats et de nominations de directeurs. Elles sont soumises aux règles de la comptabilité privée et sont tenues de réaliser des bénéfices. Ces entreprises deviennent de plus en plus rares en raison des privatisations.

¹⁰ Ministère du commerce et de la promotion des exportations, SOCIÉTÉ PAR ACTIONS (SPA), 2017 Ministère du Commerce – Algérie, <https://www.commerce.gov.dz/fr>, Page Consultée le 24/05/2023.

¹¹ GILLER B, CHLISTION K, « Economie d'entreprise », Op cit, Ed DALLOZ, France, 2004, P20.

¹² Ibid, P17.

- **Les exploitants publics :** Il s'agit d'entreprises bénéficiant d'une autonomie financière et d'une liberté de gestion dans le cadre d'un cahier des charges défini, (La poste).

1-1-3- Les entreprises semi-publiques :

- **Les sociétés d'économie mixte :** Ce sont des sociétés anonymes qui regroupent à la fois des capitaux publics et privés.

- **Les concessions :** Ce sont des entreprises privées auxquelles une collectivité publique a confié l'exploitation d'un service public, sous certaines conditions spécifiques.

1-2- Classification selon la nature des produits :

En fonction de la nature des produits de l'entreprise, on peut faire une distinction entre :

- Les PME de production de biens de consommation comprennent les entreprises du textile et du cuivre, les entreprises alimentaires, ainsi que celles spécialisées dans la production de papier et d'autres produits divers.

- Les PME de production de biens intermédiaires regroupent les entreprises de transformation des métaux, les entreprises spécialisées dans les matériaux de construction, ainsi que les mines et carrières.

- Les PME de production de biens d'équipement regroupent toutes les entreprises qui réparent les véhicules et les remorques, ainsi que celles qui assemblent des pièces importées. Généralement, ces entreprises utilisent des technologies plus avancées.

1-3- Classification de la PME selon le domaine de leur activité :

Cette classification s'opère au niveau macro-économique et permet de faire une distinction entre le secteur d'activité, la branche d'activité et la filière de production.

1-3-1- Classification sectorielle :

Le secteur d'activité désigne un ensemble d'entreprises exerçant une même activité principale. Suite aux travaux de C. Clark et J. Fourastié, on distingue généralement trois secteurs d'activité :

- **Le secteur primaire :**

Ce secteur regroupe toutes les entreprises dont l'activité principale est liée à la nature, c'est-à-dire celles qui travaillent dans les domaines de l'extraction ou de l'exploitation forestière.

- **Le secteur secondaire :**

Ce secteur comprend les entreprises de transformation, c'est-à-dire l'ensemble des entreprises dont l'activité principale consiste à produire des biens économiques tels que les industries, les bâtiments et travaux publics, ainsi que la pêche.

• Le secteur tertiaire :

Ce secteur recouvre les activités de services, englobant toutes les entreprises dont la fonction principale est de fournir des services à des particuliers, tels que les banques, les compagnies d'assurance, les entreprises de transport, etc.

Certains auteurs portant maintenant d'un secteur quaternaire qui regrouperait les entreprises de communication (informatique téléphonique) activité dans les TIC.¹³

Une critique qui peut être formulée à l'encontre du concept de secteur d'activité est qu'il n'est pas suffisamment précis et qu'il se limite à la distinction de seulement trois types d'entreprises. C'est pourquoi certaines nomenclatures plus précises préfèrent distinguer les entreprises en fonction de leur branche et de leur filière d'activité.

1-4- Classification par branche d'activité :

La branche est un regroupement d'entreprises ou d'éléments d'entreprises produisant le même type de biens. Ce classement revêt une grande importance, car il permet d'observer des problématiques similaires pour les entreprises appartenant à la même branche. En effet, ces entreprises partagent souvent les mêmes technologies, utilisent les mêmes matières premières et sont donc confrontées à un même marché principal.

1-5- Classification par filière d'activité :

Le concept de filière de production est une notion de l'économie industrielle qui désigne l'ensemble des activités complémentaires liées aux raisons techniques et commerciales, et qui participent aux différentes étapes du processus de production d'une même catégorie de biens ou services. En d'autres termes, il s'agit du prolongement logique de la branche, mettant en évidence le cheminement d'un produit de la matière première jusqu'au produit final.

Ce découpage met l'accent sur les interdépendances entre les branches. Par exemple, la filière automobile regroupe non seulement les constructeurs, mais aussi les fournisseurs d'équipements (tôles, verre, composants mécaniques, électroniques) et les sous-traitants qui contribuent à la chaîne de production.

¹³ GILLER B, CHLISTION K, Economie d'entreprise, Paris 5^e, Op cit, le 01 oct 2000, P16.

2- Caractéristique des PME :

L'idée de la spécificité de la PME est aujourd'hui bien ancrée au sein de la communauté scientifique (Torrès, 1999 :19). Julien et Marchesnay (1988) soutiennent que la PME ne peut plus être considérée comme une simple version réduite ou immature d'un modèle d'entreprise standard. Tout comme les groupes industriels, elle possède sa propre réalité et existence distinctes. Les particularités de la PME se manifestent à travers cinq caractéristiques énumérées par Julien (1990 :422 ; 1994) dans sa définition de la PME :

- 1- Petite taille.
- 2- Gestion centralisée.
- 3- Faible spécialisation.
- 4- Système d'information interne simple ou peu structuré.
- 5- Stratégie intuitive ou peu formalisée.

2-1- Petite taille :

L'entreprise de petite taille est intrinsèquement spécifique (Torrès, 1997 :4). Le facteur "taille" entraîne des changements de nature pour les PME. Par conséquent, l'adoption de règles de gestion spécifiques devient une condition de compétitivité (Marchesnay, 1992).¹⁴

De nos jours, la petite taille d'une organisation est considérée comme un facteur organisationnel important (Torrès, 1999 :19), qui engendre des caractéristiques notables, telles que :

- **La flexibilité :** La flexibilité est obtenue grâce à des structures et des formes de gestion relativement simples qui facilitent la circulation de l'information (Kalika, 1988).¹⁵
- **La réactivité :** La réactivité se concrétise par le biais d'une activité de veille stratégique utilisant à la fois des réseaux sociaux et physiques. Ces réseaux constituent un moyen d'obtenir des informations riches et de permettre une réactivité adaptée à l'environnement immédiat de la PME (Caroline Debray 1998).
- **La proximité :** Ce type d'entreprise se caractérise par une forte intégration territoriale, comme le démontrent de nombreuses études empiriques (Torrès, 2003). Cette proximité assure la compétitivité de ces entreprises et constitue un facteur clé de leur flexibilité et de leur réactivité. De plus, selon la littérature, la proximité semble être le critère le plus

¹⁴ Olivier T, PME globales et réseaux transnationaux, Territoire, Paris, 1997, P4-19.

discriminant (Paradas, 2007) et une caractéristique majeure pour expliquer la spécificité des PME.¹⁵

Plus une organisation est grande, plus sa structure est établie, les tâches sont spécialisées et les services sont distincts (Torrès, 1999 :17). En revanche, plus l'entreprise est de petite taille, moins il y a de formalisation (Marchesnay, 1991 :12), de ressources financières et de personnel qualifié.

De plus, l'un des concepts théoriques les plus avancés caractérisant les entreprises de petite taille est l'effet de "grossissement" de Mahé de Boislandelle (Torrès, 1999 :20). Les problèmes ne se posent pas de la même manière que dans les grandes entreprises.

Par exemple, le départ à la retraite d'un employé dans une multinationale est un événement insignifiant, tandis qu'il représente une perte de 10% du personnel dans une PME de 10 salariés.

• **La centralisation de la gestion :**

La PME se distingue par la centralisation, voire la "personnalisation", de la gestion qui se concentre autour du dirigeant. Celui-ci assume toutes les fonctions de l'entreprise. Le mode de gestion adopté est hautement centralisé et étroitement associé à la personne du dirigeant-propriétaire. Au quotidien, la personnalité, le profil et les aspirations de celui-ci influencent directement la manière dont l'entreprise est gérée.¹⁶

Dans le contexte d'une PME, le dirigeant joue un rôle essentiel en tant que celui qui conçoit, développe et concrétise sa vision. Par conséquent, les actions entreprises par la PME sont directement liées à sa volonté, à sa vision, à sa philosophie de gestion et à ses compétences en matière de management.¹⁷

Kalika (1984 : 278) considère cette centralisation autour du chef d'entreprise comme tout à fait naturelle, tout comme Gervais (1978 : 44) qui affirme que "la centralisation dans les PME n'est pas perçue comme un fardeau, mais comme une nécessité naturelle en raison du charisme du chef et de l'intégration de ses objectifs individuels aux objectifs organisationnels". Le chef d'entreprise, en tant que créateur de l'entreprise, dirigeant et

¹⁵ Michel K, La PME : une gestion spécifique, économie rurale, Université de Montpellier, 1988, P27.

¹⁶ Olivier T, Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité, revue française de gestion, Op cit, Paris, 1999, P21.

¹⁷ Bayad M. & Nebenhaus D, Contribution à un modèle pyramidal de la gestion des ressources humaines en PME, Revue internationale P.M.E, Québec, 1998, P17.

propriétaire, détient tous les pouvoirs grâce à ses compétences et à son expérience (Torrès, 1999 : 22).¹⁸

Cependant, cette forte centralisation autour du dirigeant peut entraîner un "effet d'Egotrophie", où son ego prend le dessus, ce qui peut altérer sa clairvoyance dans la gestion de l'entreprise (Torrès, 1999 : 22). De plus, elle rend les opérations de transmission, de succession ou de reprise de la petite et moyenne entreprise difficiles.¹⁹

• **La faible spécialisation :**

Selon Torrès (2000 : 5), la PME présente une faiblesse en termes de spécialisation.²⁰ Marchesnay (1990 : 8) affirme que sur le plan fonctionnel, il est souvent difficile de différencier les tâches. Ainsi, la petite entreprise se caractérise par une faible "spécialisation" structurelle. Sur le plan décisionnel, on observe également une forte interconnexion entre les décisions stratégiques, administratives et opérationnelles. De ce fait, on peut également parler d'une faible spécialisation, car le chef d'entreprise endosse à la fois le rôle de concepteur, de chef d'orchestre et parfois d'exécutant.

Dans la PME, la division du travail est moins prononcée et il y a moins de séparation entre les fonctions de conception et d'exécution. Par conséquent, il n'est pas rare d'observer le dirigeant lui-même participer à l'exécution des tâches élémentaires au sein de son entreprise.²¹

En PME, la distinction entre les niveaux stratégiques et opérationnels n'est pas aussi clairement établie que dans les grandes entreprises. Julien (1992) souligne à cet égard que l'on peut considérer la PME comme un ensemble où toutes les fonctions sont intégrées, voire très étroitement liées, et où le dirigeant-propriétaire contrôle tous les aspects de l'entreprise. Il dirige plusieurs fonctions et participe directement à certaines d'entre elles.²²

En fin de compte, la faible spécialisation représente un trait distinctif majeur de la PME en tant que structure organisationnelle.

¹⁸ Michel K, La théorie du millefeuille et l'usage des TIC dans l'entreprise, revue Française de gestion, France, 1984, P278.

¹⁹ Olivier T, La place de l'innovation dans les stratégies concurrentielles des P.M.E. internationales, innovations, Op cit, Paris, 2000, P5.

²⁰ Michel M, La PME : une gestion spécifique, économie rurale, Montpellier, 1990, P8.

²¹ Olivier T, La place de l'innovation dans les stratégies concurrentielles des P.M.E, innovations, Op cit, Paris, 2000, P6.

²² Pierre-André J, De la spécificité des PME à la complexité de l'entrepreneuriat, Les Grands Auteurs en Entrepreneuriat et PME, Paris, 2015, P18.

• Une stratégie intuitive ou peu formalisée :

Dans le contexte des PME, la stratégie est souvent intuitive et implicite.²³ En raison du manque de temps, le dirigeant est contraint de gouverner principalement par intuition, surtout lorsqu'il s'agit de prendre des décisions stratégiques importantes. Il perçoit les évolutions de son environnement comme des opportunités ou des menaces. On parle donc d'intuition stratégique plutôt que de planification stratégique.²⁴

Chapellier affirme que « Les chefs de PME auraient, pour prendre leurs décisions, le plus souvent exclusivement recours à leurs seuls jugements, intuitions et expériences et auraient pour la plupart une propension naturelle à penser qu'ils sont capables de gérer leurs affaires seules, sans autre système d'information de gestion que celui constitué par quelques données comptables qu'ils jugent essentielles²⁵».

La stratégie de la PME est généralement peu formalisée. Contrairement aux grandes entreprises qui doivent préparer des plans d'actions relativement précis pour que l'ensemble de la direction puisse s'y référer, dans les petites entreprises, le propriétaire-dirigeant est suffisamment proche de ses employés clés pour pouvoir leur expliquer, si nécessaire, tout changement de direction. Cette proximité favorise une communication directe et informelle, évitant ainsi une formalisation excessive de la stratégie.²⁶

Les dirigeants des PME utilisent peu de techniques de gestion prévisionnelle et d'analyse financière pour établir leur action stratégique. La stratégie est élaborée en se concentrant sur ce qui est connu et à proximité de la PME et de son dirigeant, en raison d'un système d'information limité et d'un environnement proche.

La pression du temps joue également un rôle important dans la stratégie des PME. La dépendance de la PME à l'égard de son environnement et le manque de temps de son dirigeant la contraignent à agir dans l'urgence. La planification stratégique n'est pas la norme et la priorité est donnée à la gestion quotidienne. En général, l'horizon temporel est à court terme.

²³ Pierre-André J, De la spécificité des PME à la complexité de l'entrepreneuriat, Les Grands Auteurs en Entrepreneuriat et PME, Op cit, Paris, 2015, P18.

²⁴ Olivier T, Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité, Revue française de gestion, Op cit, Paris, 1999, P28.

²⁵ Philippe C, Les apports potentiels d'Internet à la mission de l'expert-comptable dans les petites entreprises, Association Francophone de Comptabilité, Paris, 1995, P405.

²⁶ Pierre-André J, De la spécificité des PME à la complexité de l'entrepreneuriat, Les Grands Auteurs en Entrepreneuriat et PME, Op cit, Paris, 1990, P422.

En effet, « La gestion quotidienne de la PME traite le plus souvent de problèmes immédiats, ce qui rend plus difficile une vision globale et à long terme pour l'entreprise. Les objectifs et résultats sont par nature plus tactiques et orientés vers le court terme », (D'Amboise, 1994).²⁷

Ainsi, la stratégie de la PME demeure intuitive et peu formalisée, reposant sur la vision du dirigeant. Celui-ci maintien des contacts directs avec une faible distance hiérarchique et des relations de travail plutôt informelles. En effet, la proximité de la PME influe sur les relations au sein de l'organisation, ainsi qu'à l'extérieur avec les clients, les fournisseurs et les autres partenaires.²⁸

3- Le rôle et importances des PME :

Le rôle et l'importance des PME dans toutes les économies sont indéniables, car elles jouent un rôle essentiel dans la croissance et le développement économique en contribuant de plusieurs manières :

3-1- La création d'emploi :

Depuis l'indépendance, l'objectif de tous les efforts de développement en Algérie a été clairement de résorber le chômage. Cette préoccupation a même été considérée comme une véritable course contre la montre, où chaque retard rendait l'atteinte de cet objectif de plus en plus difficile, voire impossible. Au cours des 20 dernières années, la stratégie adoptée a été sans équivoque : la promotion du secteur des petites et moyennes entreprises a été identifiée comme jouant un rôle décisif dans cette voie à suivre.

« Les PME réussissent incontestablement mieux que les grandes entreprises à moduler l'emploi ..., » (Bizaguet. A, 1991).²⁹

En Algérie, la transition vers une économie de marché depuis le début des années 1990 a entraîné une augmentation significative du nombre de petites et moyennes entreprises (PME). Ces entreprises ont donc contribué à la création d'un nombre significatif d'emplois. La figure ci-dessous illustre la tendance croissante de la part des PME dans l'emploi total. Cette part est passée d'un peu plus de 639 000 emplois en 2001 à plus de 1 620 000 emplois, représentant ainsi 17,42 % de l'emploi total en 2010.

²⁷ Gerald A, Quelle gestion stratégique pour la PME ? Revue international PME, France, 1994 P14.

²⁸ Olivier T, Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité, Revue française de gestion, Op cit, France, 1999, P119-138.

²⁹ Bizaguet A, Les petites et moyennes entreprises, PUF, Op cit, Paris, 1991, P127.

Cependant, il est important de noter que malgré cette amélioration, le niveau de participation des PME à l'emploi total en Algérie est encore loin de celui des pays développés. Ce phénomène peut être expliqué de différentes manières. Tout d'abord, l'État demeure le principal employeur en Algérie. De plus, le secteur privé fait face à des difficultés de transition, étant encore à un stade embryonnaire, et les investissements se concentrent principalement dans des secteurs présentant un faible taux de création d'emplois, tels que le commerce et les services, par rapport à d'autres secteurs affichant un taux de création plus élevé, comme l'industrie, le tourisme et l'agriculture. Enfin, la spécificité des PME algériennes, qui sont principalement des très petites entreprises (TPE) représentant 97 % du tissu d'entreprise, limite leur capacité à générer de nouveaux emplois.

3-2- La création de la valeur ajoutée :

En termes de mesure de la valeur ajoutée, celle-ci correspond à la différence entre les biens vendus par une entité et ce qu'elle a dû acheter pour produire ces ventes. En 1994, la valeur ajoutée du secteur public s'élevait à 617,4 milliards de dinars, ce qui représentait 53,5 % du total national. En revanche, le secteur privé a généré une valeur ajoutée de 1 178 milliards de dinars, soit 46,5 % du total national.

À partir de 1998, les proportions respectives ont été inversées, plaçant le secteur privé en tête avec une valeur ajoutée de 1 178 milliards de dinars, soit 53,6 % du total national, tandis que le secteur public a atteint 1 019,8 milliards de dinars, soit 46,4 % du total national.

Il convient également de souligner que plus de 65 % de la valeur ajoutée et de l'emploi dans les pays développés proviennent des petites et moyennes entreprises (PME) et des petites et moyennes industries (PMI). Par conséquent, une politique économique visant à encourager la création, la promotion et la restructuration des PME/PMI est indispensable pour favoriser le développement.

3-3- La distribution des revenus :

Chaque PME contribue à la création de valeur ajoutée en rémunérant les services fournis lors du processus de production et au fonctionnement des administrations. La valeur ajoutée joue plusieurs rôles :³⁰

³⁰ Amimer A, Kezzar R, Evaluation de la contribution des Petites et Moyennes Entreprises au développement économique de l'Algérie : Etude statistique sur la période 2002-2020, P780-787.

- **Rémunération des services** : Elle permet de rétribuer les différents facteurs de production tels que le travail, le capital et les moyens financiers, qui peuvent prendre la forme de salaires, de dividendes ou d'intérêts.

- **Contribution au fonctionnement des administrations** : Une partie de la valeur ajoutée est utilisée pour financer le fonctionnement des administrations, notamment par le biais du paiement des impôts.

Il est évident que les entreprises, quelle que soit leur taille, jouent un rôle essentiel dans l'économie d'un pays en créant de la valeur ajoutée et en redistribuant ce surplus sous différentes formes à d'autres acteurs. Il convient de souligner que les entreprises ne se limitent pas uniquement à des fonctions strictement économiques.

En raison de leur importance croissante dans les sociétés modernes, elles se voient également confier d'autres missions, telles que des responsabilités sociales, humaines et culturelles.

3-4- Croissance économique :

Les PME jouent un rôle clé dans la stimulation de la croissance économique. Elles favorisent l'innovation, la compétitivité et la diversification économique. En développant de nouveaux produits, services et technologies, elles contribuent à l'expansion des secteurs clés de l'économie algérienne.

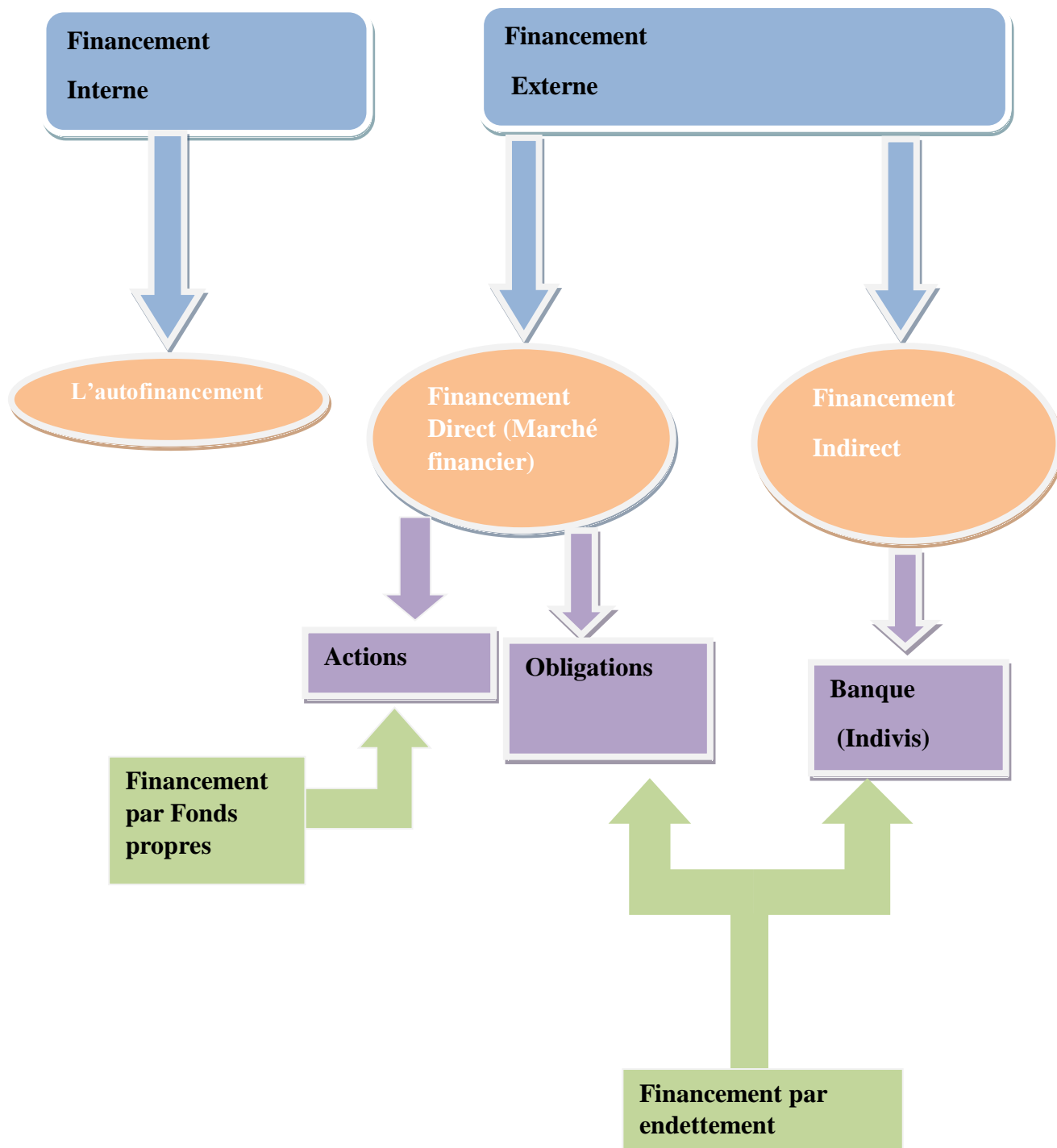
3-5- Développement régional :

Les PME sont souvent implantées dans des régions éloignées des grands centres urbains. Elles jouent un rôle essentiel dans le développement régional en créant des activités économiques et en apportant des investissements dans ces zones, ce qui contribue à réduire les disparités régionales.³¹

³¹ Amimer A, Kezzar R, Evaluation de la contribution des Petites et Moyennes Entreprises au développement économique de l'Algérie, Op cit, Etude statistique sur la période 2002-2020, P780-787.

SECTION 3 : Les sources de financement des PME.

Figure N°1 : Schéma représentant les différents modes de financement



Source : Conception personnelle à partir des informations de l'ouvrage, Pierre, Vernimmen. Finance d'entreprise. 14ème Ed, Dalloz, France, 2015, Page Consultée le 04/06/2023.

1- Les sources de financement des PME :

En partant du principe que les entreprises sont des entités économiques qui combinent des facteurs de production tels que le capital et le travail, dans le but de produire des biens et services destinés à être vendus sur un marché solvable, le financement peut être défini comme le moyen permettant à une entreprise de disposer des ressources financières nécessaires. Ce financement joue un rôle crucial dans la survie des entreprises.

Pour atteindre leurs objectifs et remplir leur rôle de manière optimale, les petites et moyennes entreprises (PME) ont besoin de ressources matérielles et humaines, ainsi que de moyens de financement, qui peuvent être internes ou externes.

Dans cette section, nous allons mettre l'accent sur les différentes sources de financement bancaire disponibles pour les PME.

1-1- Les sources internes de financement des PME :

Toutes les PME ont la possibilité de mobiliser leurs propres ressources ainsi que celles de leurs associés ou dirigeants pour financer partiellement ou totalement leurs besoins en équipements ou en fonds de roulement. Cette forme de financement est ce que l'on appelle le financement interne, qui englobe principalement les modes suivants :

1-1-1- Le capital social :

La première source de financement d'une entreprise est son capital social. Le capital social est constitué de l'ensemble des apports en nature (biens physiques) et en numéraire effectués par le promoteur ou les associés, et il n'est exigible par aucun créancier. Ces fonds sont utilisés pour l'acquisition de biens immobiliers, de terrains, de matériel, d'outillage, etc. Si l'entreprise souhaite financer sa politique d'investissement, elle peut augmenter son capital en augmentant le nombre de parts sociales.³²

Ces méthodes de financement peuvent prendre différentes formes en fonction des modalités choisies, notamment :

- Les apports extérieurs en nature ou en numéraire, où ces derniers peuvent être libérés par un versement en espèces ou par compensation avec des créances liquides et exigibles sur la société.
- L'utilisation des ressources propres de la société sous forme d'incorporation des réserves, des bénéfices ou des primes d'émission. Dans ce cas, ni la trésorerie ni la structure financière de l'entreprise ne seront affectées.

³² ABANE P, l'essentiel de la finance à l'usage des managers, Ed ORGANISATION, Paris, 2005, P24.

1-1-2- L'autofinancement :

L'autofinancement, également connu sous le nom de financement interne, correspond à l'ensemble des ressources générées par l'entreprise elle-même. Son niveau dépend de la politique de distribution des dividendes adoptée par l'entreprise.³³

1-1-2-1- La composition de l'autofinancement :

• **Les origines de l'autofinancement :** Le financement interne peut provenir en premier lieu de ressources exceptionnelles, telles que les résultats d'opérations sur le capital mené par l'entreprise. Cela peut inclure la vente d'actifs immobilisés (notamment des constructions ou des terrains) ou la cession de participations dans des filiales qui ne correspondent plus à la stratégie définie par les dirigeants de l'entreprise.³⁴

Cependant, le financement interne de l'entreprise est principalement généré par son activité courante. Il s'agit des liquidités qui restent dans l'entreprise une fois que toutes les parties prenantes ont été rémunérées.

• **Le contenu de l'autofinancement :** L'excédent brut d'exploitation généré par l'entreprise est utilisé pour rémunérer les capitaux investis (sous forme d'intérêts et de dividendes), effectuer des prélèvements en faveur de l'État (impôts) et des salariés (intéressement), ainsi que pour l'autofinancement, qui comprend les dotations aux amortissements et les bénéfices non distribués. Le niveau d'autofinancement est donc soumis à des contraintes internes liées à l'endettement et aux impôts sur les résultats, et dépend des choix effectués par l'entreprise, tels que la politique de distribution des dividendes, la politique d'amortissement et la politique d'intéressement des salariés.

• Les Avantages et inconvénients de l'autofinancement :

➤ Les avantages de l'autofinancement :

- ❖ D'un point de vue stratégique, l'autofinancement confère à l'entreprise une certaine liberté dans le choix de ses investissements.
- ❖ D'un point de vue financier, l'autofinancement représente un avantage considérable en termes d'indépendance financière, car il ne génère aucun coût financier et ne rend pas l'entreprise dépendante de tiers. Par conséquent, l'autofinancement est très avantageux pour l'entreprise, car il réduit le coût de l'investissement et a un impact positif sur sa rentabilité en diminuant le poids des charges financières.³⁵

³³ Ginglinger E, gestion financière de l'entreprise, Ed Dalloz, Paris, 1991, P79.

³⁴ Ibid, P80.

³⁵ BOLUSSET C, L'investissement, Ed Bréal, France, 2007, P 50-51.

➤ **Les inconvénients de l'autofinancement :**

- ❖ L'autofinancement ne présente aucun avantage fiscal pour l'entreprise. De plus, il peut être insatisfaisant pour l'entrepreneur ou les associés, car cela peut entraîner une diminution de leurs bénéfices et les exposer à un risque de ne pas percevoir de dividendes.³⁶
- ❖ Lorsque l'entreprise réinvestit ses bénéfices, cela l'oblige à renoncer à distribuer des dividendes, ce qui peut engendrer des conflits d'agence entre les actionnaires et les dirigeants.
- ❖ Il est préjudiciable qu'une entreprise soit coupée des marchés financiers, car cela réduit la mobilité du capital et l'oblige à investir dans des secteurs peu rentables.

L'autofinancement seul ne suffit pas à couvrir tous les besoins de financement de l'entreprise. Par conséquent, celle-ci peut être amenée à rechercher d'autres sources de financement, ce qui est alors appelé financement externe.

1-1-3- La cession d'actifs :

La cession d'actifs est une opération économique et financière qui implique la vente d'actifs (qu'ils soient immobilisés ou circulants) à une autre entreprise. Cette pratique est souvent utilisée en période de difficultés économiques, car elle permet au vendeur de répondre à un besoin de liquidités.

Lorsqu'une entreprise traverse des difficultés financières ou souhaite se recentrer sur son cœur de métier, elle peut décider de céder certains actifs. Ces actifs peuvent inclure des biens immobiliers, des équipements, des stocks de marchandises, des participations dans d'autres entreprises, etc. La cession d'actifs permet à l'entreprise de récupérer des liquidités immédiates en échange de la vente de ces actifs.

Cette opération peut aider l'entreprise à faire face à des obligations financières, à réduire son endettement, à financer des investissements prioritaires ou à ajuster sa structure d'actifs en fonction de ses besoins stratégiques.³⁷

³⁶ SERLOOTEN P, Fiscalité de financement des entreprises, Ed economica, Toulouse, 1994, P90.

³⁷ La référence des experts-comptables en ligne, <https://www.l-expert-comptable.com/a/534108-la-cession-d-actifs-par-une-entreprise.html>, Paris, 2023, Page Consultée le 09/06/2023.

1-2- Les sources externes de financement des PME :

Une fois que les ressources internes sont épuisées, l'entreprise est contrainte de se tourner vers des sources de financement externes, notamment les fournisseurs de capitaux. Ces sources de financement peuvent être classées en différentes catégories : les dettes à moyen et long terme, les capitaux propres et les quasi-capitaux propres.

Il convient de faire la distinction suivante :

1-2-1- Le financement externe indirect (bancaire) :

Le financement bancaire est une forme de financement externe qui permet de compenser les insuffisances des capitaux propres et d'assurer l'équilibre financier de l'entreprise. Selon sa durée, le crédit bancaire peut être accordé à court terme, à moyen terme ou à long terme.

Lorsque l'entreprise a besoin de liquidités à court terme pour faire face à des besoins de trésorerie immédiats, elle peut obtenir un crédit bancaire à court terme. Ce type de financement est généralement remboursé sur une période relativement courte, allant de quelques mois à un an.

Si l'entreprise a des besoins de financement sur une période plus longue, par exemple pour financer des investissements en équipements ou des projets d'expansion, elle peut opter pour un crédit bancaire à moyen terme. Le remboursement de ce type de crédit s'étend généralement sur plusieurs années, allant de deux à dix ans.

Enfin, pour les projets nécessitant un financement à plus long terme, tels que l'acquisition d'une nouvelle entreprise ou le développement d'une nouvelle filiale, l'entreprise peut solliciter un crédit bancaire à long terme. Le remboursement de ce type de crédit peut s'étaler sur une période de plusieurs années, voire décennies.

Le financement bancaire offre donc à l'entreprise la possibilité d'obtenir des ressources financières externes en fonction de ses besoins à court, moyen ou long terme.

1-2-2- Définition du crédit :

Le crédit implique une relation de confiance où l'on accorde volontairement la disponibilité immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, en échange de la promesse de restitution de ce même bien ou d'un bien équivalent dans un délai donné. Généralement, cette opération est rémunérée en fonction des services rendus et des risques encourus, notamment le risque de perte partielle ou totale inhérent à la nature même du service.³⁸

³⁸ BOUYACOUB F, L'entreprise et le financement bancaire, Ed CASBAH, Alger, P17.

Cette définition met en évidence les trois fondements du crédit : le temps, la confiance et la promesse, car ces trois éléments sont indispensables pour qu'il y ait crédit.

1-2-3- Types de crédits accordés par la banque :

1-2-3-1- Les crédits à court terme :

Les crédits à court terme désignent des prêts d'une durée inférieure à deux ans. Ils sont généralement accordés par les banques de dépôts. Les entreprises sollicitent ce type de crédit afin de financer des opérations d'exploitation qui, une fois terminées, leur permettront de rembourser leur banquier. Pour mieux préciser cette définition, il est nécessaire d'examiner la nature des opérations auxquelles le crédit est lié. Ces crédits peuvent être divisés en deux catégories :

- Les crédits d'exploitation à objet général comprennent plusieurs types de crédits, tels que la facilité de caisse, le découvert bancaire, le crédit de campagne, le crédit relais et l'avance sur facture.
- Les crédits d'exploitation à objet spécifique comprennent des types de crédits tels que l'escompte commercial, l'avance sur marchandise et l'affacturage.

1-2-3-1-1- Les crédits d'exploitation :

1. La facilité de caisse :

La facilité de caisse, connue également sous le nom de « tolérance exceptionnelle », est un service bancaire couramment utilisé. Lorsqu'une banque accorde une facilité de caisse, elle offre à son client en difficulté la possibilité de se remettre sur pied.

Essentiellement, la facilité de caisse fonctionne comme une avance financière accordée par la banque en cas de déséquilibre exceptionnel entre les dépenses et les rentrées d'argent d'un individu. Elle permet à son bénéficiaire de réorganiser ses finances pendant une période donnée, par exemple jusqu'à ce qu'il perçoive son salaire.

En général, la facilité de caisse est accordée de manière ponctuelle par la banque, ce qui signifie qu'elle n'est pas mentionnée dans la convention de compte du client. Cependant, il est important de souligner que même si l'autorisation est ponctuelle, la facilité de caisse peut être proposée comme un service temporaire ou permanent.³⁹

³⁹ Compara banques, Qu'est-ce qu'une facilité de caisse : définition, utilité et montant, <https://www.comparabanques.fr/comprendre/facilite-de-caisse>, Paris 2023, Page Consultée le 10/06/2023.

2. Le découvert bancaire :

Le découvert bancaire fait référence à une situation où les montants prélevés sur un compte bancaire excèdent le solde disponible. Ce découvert peut être accordé par la banque, mais en échange de cette facilité, des intérêts débiteurs seront exigés auprès du titulaire du compte.⁴⁰

3. Le crédit de campagne :

Le crédit de campagne est spécialement conçu pour répondre aux besoins de trésorerie des entreprises qui exercent une activité saisonnière. Son objectif est de fournir un financement adapté à ces entreprises pour faire face aux fluctuations de leur activité tout au long de l'année.

Le crédit de campagne est en réalité une forme de découvert bancaire qui est autorisé pendant une période spécifique de l'année. Son but est de couvrir les dépenses liées à l'activité saisonnière avant qu'elles ne surviennent. Ainsi, il permet aux entreprises saisonnières de disposer des fonds nécessaires pour faire face à leurs obligations financières pendant leur période d'activité principale.⁴¹

4. Le crédit relais :

Le crédit relais est une forme d'avance à court terme, d'une durée maximale de 2 ans, basée sur le produit de la vente de votre bien actuel. Généralement, le montant du crédit relais représente entre 50 et 70 % de la valeur du bien mis en vente et peut également prendre en compte le montant des prêts immobiliers en cours sur ce bien. Selon les informations fournies dans votre dossier, Banque Populaire peut vous demander une expertise immobilière afin d'évaluer la valeur de votre bien, qui permet à une entreprise d'anticiper une rentrée de fonds à provenir :⁴²

⁴⁰ Capital, Qu'est-ce qu'un découvert bancaire? <https://www.compta-online.com/le-decouvert-bancaire-solution-de-credit-court-terme>

ao3302#:~:text=Le%20d%C3%A9couvert%20bancaire%20ou%20d%C3%A9couvert%20autoris%C3%A9%20est%20une,tre%C3%A9sorerie%20subi%20d'une%20mani%C3%A8re%20r%C3%A9currente%20par%20une%20entreprise, Paris, 2021, Page Consultée le 10/06/2023.

⁴¹ Ooreka entreprise, Crédit de campagne, <https://banque.ooreka.fr/astuce/voir/531135/credit-de-campagne>, Paris, 2023, Page Consultée le 10/06/2023.

⁴² Droit finance, Qu'est-ce qu'un crédit relais? <https://www.bing.com/search?q=Droit+finance%2C+Qu%27est-ce+qu%27un+cr%C3%A9dit+relais+%3F&cvid=fc423ffb9eeb4727b019035f5bb354e7&aqs=edge..69i57.1422j0j4&FORM=ANAB01&PC=U531>, France, 2023, Page Consultée le 12/06/2023.

- Le crédit relais peut également être utilisé dans le cadre d'une opération financière telle qu'une augmentation de capital ou le déblocage d'un emprunt obligatoire.
- Il permet ainsi de disposer de fonds nécessaires pour mener à bien ces opérations et répondre aux besoins financiers immédiats en attendant la concrétisation de l'opération prévue.
- Soit d'une cession d'un bien (immeuble ou fonds de commerce).
- Soit de la TVA payée sur un investissement, ou d'émission d'emprunts.

5. L'avance sur facture :

La trésorerie reste un élément crucial pour toutes les entreprises, indépendamment de leur taille ou de leur secteur d'activité. Dans ce contexte, il est fréquent de rencontrer des écarts entre les délais de paiement accordés aux clients et les impératifs de règlement des fournisseurs, ce qui engendre des besoins de financement à court terme. Cet article examine plus en détail comment l'avance sur facture peut constituer une solution appropriée pour aborder cette problématique, en mettant en évidence à la fois ses avantages et ses limites⁴³.

1-2-3-1-2- Les crédits d'exploitation :

Les crédits d'exploitation sont des formes de financement à court terme offerts aux entreprises par des banques ou des fournisseurs, destinés à couvrir les besoins en fonds de roulement tels que les stocks, les travaux en cours, les créances clients, et autres. Ils représentent l'équivalent du crédit accordé entre entreprises. Les deux formes principales de crédit d'exploitation sont l'escompte et l'affacturage.⁴⁴

A. L'escompte commercial :

L'escompte commercial désigne une réduction de prix accordée au client en échange d'un paiement anticipé ou dans un délai court. C'est une pratique commerciale négociée entre le fournisseur et le client qui permet à ce dernier de réduire ses coûts de financement. L'escompte commercial fonctionne à l'opposé des pénalités de retard. Si le client ne respecte pas le délai convenu, il perd le bénéfice de l'escompte.⁴⁵

⁴³ Affacturage potail, L'avance sur facture : une solution de financement à court terme, <https://www.bing.com/search?q=Affacturage+potail%2C+L'avance+sur+facture+%3A+une+solution+de+financement+%3A+à+court+terme&cvid=7543db9cc18c4a609577a5bf121be58e&aqs=edge..69i57.6918j0j4&FORM=ANAB01&PC=U531>, France, 2023, Page Consultée le 12/06/2023.

⁴⁴ Ooreka entreprise, Crédit d'exploitation, <https://comptabilite.ooreka.fr/astuce/voir/660717/credit-d-exploitation>, Paris, 2023, Page Consultée le 12/06/2023.

⁴⁵ Abc liv, Comprendre le fonctionnement d'un escompte bancaire et de l'escompte commercial, <https://blog.abcliv.fr/escompte-bancaire-escompte-commercial/>, France, 2023, Page Consultée le 12/06/2023.

B. L'avance sur marchandise :

L'avance sur marchandise est une forme de crédit bancaire à court terme qui offre aux entreprises industrielles ou commerciales la possibilité de financer leurs besoins en matières premières ou en produits finis. Ce crédit permet de couvrir jusqu'à 80% du coût de revient des stocks, ce qui facilite leur gestion et leur financement.⁴⁶

C. L'affacturage :

L'affacturage est une solution de financement qui permet aux entreprises de recevoir un paiement anticipé sur leurs créances avant leur échéance. Dans ce processus, les créances sont cédées à un organisme financier appelé factor, dans le cadre d'un contrat d'affacturage. Le factor prend en charge la gestion du poste clients de l'entreprise, y compris les opérations de relance et de recouvrement des créances.

L'avantage de l'affacturage réside dans la possibilité d'obtenir des financements qui viennent en complément ou en remplacement des crédits bancaires traditionnels. Cela permet aux entreprises de disposer rapidement de liquidités en convertissant leurs créances clients en fonds disponibles.⁴⁷

2- Le financement bancaire des crédits d'investissement (les crédits à moyens et long terme) :

Les entreprises peuvent recourir au financement bancaire des crédits d'investissement afin de financer leurs projets à moyen ou long terme. Les banques ont la possibilité d'accorder des crédits à moyen et long terme pour soutenir les investissements des entreprises. Les critères d'attribution de ces crédits sont déterminés par la situation financière de l'entreprise et la nature du projet à financer. Les banques peuvent également demander des garanties pour accorder ces crédits.

La banque exige que l'entreprise dispose d'un niveau minimum de fonds propres pour accorder ces crédits. En général, l'apport initial représente environ 30 % du montant total du besoin de financement exprimé.⁴⁸

⁴⁶ Etudier, Avance sur Marchandise, <https://www.etudier.com/dissertations/Les-Produits-Bancaires/49257255.html>, France, 2023, Page Consultée le 12/06/2023.

⁴⁷ Affacturage, Définition de l'affacturage, <https://www.affacturage.fr/definition/affacturage/>, France, 2023, Page Consultée le 12/06/2023.

⁴⁸ Legal start, Qu'est-ce que le financement bancaire? <https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/financement/financement-bancaire/#:~:text=Le%20financement%20bancaire%20ou%20emprunt%20bancaire%20est%20un,1%E2%80%99%20aider%20dans%20sa%20cr%C3%A9ation%20ou%20son%20d%C3%A9veloppement>, Paris, 2023, Page Consultée le 12/06/2023.

2-1- Les crédits à moyen terme :

Un crédit à moyen terme se réfère à un financement contracté sur une période de 2 à 7 ans. En d'autres termes, il est plus étendu dans le temps qu'un emprunt à court terme (tel qu'un découvert bancaire ou un paiement échelonné), mais il est également de durée plus courte que les prêts remboursés sur le long terme. Lorsqu'on qualifie un crédit de court, moyen ou long terme, on aborde la question de sa durée. La durée de remboursement est un critère essentiel dans un financement car elle permet de calculer le montant de chaque mensualité.⁴⁹

2-2- Les crédits à long terme :

Lorsqu'une personne physique ou morale emprunte une somme importante, il est généralement difficile de la rembourser rapidement. C'est la raison pour laquelle les crédits à long terme sont conçus pour des montants considérables et ont une échéance supérieure à 7 ans jusqu'à 20 ans.⁵⁰

Les établissements spécialisés jouent un rôle essentiel dans l'octroi de crédits à long terme en utilisant les ressources de l'épargne à long terme. Les crédits à long terme sont principalement soutenus par l'État à travers des bonifications d'intérêts, bien que ces bonifications aient considérablement diminué ces dernières années.

Voici quelques exemples d'interventions dans le domaine des crédits à long terme :

- Le Crédit National offre des prêts aux entreprises de taille moyenne et grande, avec des durées de remboursement allant de 10 à 15 ans.
- Le Crédit d'Équipement des Petites et Moyennes Entreprises (CEPME) fournit un financement à long terme aux PME.
- Les sociétés de développement régional accordent des prêts à long terme principalement aux entreprises de leur région. Elles peuvent également prendre des participations dans le capital des entreprises.

Les banques distribuent également des prêts à long terme aux entreprises en utilisant les ressources du Compte de Développement Industriel (CODEVI). Ces prêts bénéficient d'un taux d'intérêt avantageux et sont réservés aux entreprises dont le chiffre d'affaires est inférieur à 500 millions de Dinars.

⁴⁹ Solutis, Crédit à moyen terme : définition et offres, <https://www.solutis.fr/lexique/credit-moyen-terme.html>, Amiens, 2023, Page Consultée le 13/06/2023.

⁵⁰ Bourse des crédits, Crédit à long terme, <https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-credit-long-terme-1311.php>, France, 2023, Page Consultée le 13/06/2023.

Depuis 1978, les entreprises ont également accès aux prêts participatifs, qui sont remboursés après toutes les autres dettes. La rémunération de ces prêts peut comporter une participation aux résultats de l'entreprise.

2-3- Le crédit- bail :

Le crédit-bail est une méthode de financement pour les entreprises qui fonctionne sur le principe de la location avec option d'achat, similaire à la location avec option d'achat pour les particuliers. Communément appelé "leasing", le crédit-bail est une opération financière impliquant un établissement de crédit, également appelé "crédit-bailleur". Ce dernier loue des biens d'équipement à un crédit-preneur. À la fin du contrat, le crédit-preneur a généralement la possibilité de devenir propriétaire des biens ou des droits couverts par le contrat de crédit-bail.⁵¹

2-2-1- La différencie un crédit d'un crédit-bail :

Le crédit-bail diffère d'un crédit classique de plusieurs façons. Dans le cas d'un crédit classique, il s'agit d'un prêt d'une somme d'argent accordé par un établissement financier à une personne physique ou morale. Ce prêt doit être remboursé sous forme de mensualités.

En revanche, dans le cadre du crédit-bail, une clause est incluse dans le contrat stipulant que le bien (qu'il soit mobilier ou immobilier) peut être racheté à la fin du contrat. Ainsi, le crédit-bail est lié à une promesse de vente. En raison de la nature locative de la transaction, le prix de vente convenu est généralement relativement faible.⁵²

2-2-2- Le fonctionnement de crédit-bail :

Le principe de fonctionnement du crédit-bail est le suivant : une société spécialisée, généralement une banque (appelée le bailleur), achète un bien (qu'il s'agisse d'un équipement ou d'un bien immobilier) selon les spécifications du client, puis le lui loue pour une durée prédéterminée. À l'issue de cette période, le client a plusieurs options : il peut restituer le bien au bailleur, renouveler la location pour une nouvelle période ou bien acheter le bien à un prix fixé dès la signature du contrat. Cette option est prévue dans le contrat.⁵³

⁵¹ Manager go, Qu'est-ce que le crédit-bail? <https://www.manager-go.com/finance/credit-bail.htm>, France, 2023, Page Consultée le 14/06/2023.

⁵² Manager go, Qu'est-ce qui différencie un crédit d'un crédit-bail? <https://www.manager-go.com/finance/credit-bail.htm>, France, 2023, Page Consultée le 14/06/2023.

⁵³ Manager go, Comment fonctionne un crédit-bail? <https://www.manager-go.com/finance/credit-bail.htm>, France, 2023, Page Consultée le 14/06/2023.

Cette opération permet ainsi d'investir dans un bien durable tout en le finançant par le biais des loyers, ce qui permet de répartir les charges sur la durée du contrat. Les analystes financiers prennent en compte ces loyers dans le calcul des charges de l'entreprise.

2-3- Le financement externe direct (via le marché financier) :

Le financement externe direct désigne le processus par lequel une entreprise se procure des fonds sur les marchés financiers en faisant directement appel aux épargnants, qu'ils soient des investisseurs privés ou des fonds d'investissement. Dans ce type de financement, la relation se fait de manière directe, sans l'intervention d'intermédiaires financiers tels que les banques ou les institutions financières traditionnelles.⁵⁴

2-3-1- Définition du marché financier :

Tout à fait, un marché financier peut être un lieu physique comme une bourse où les acteurs du marché, tels que les acheteurs et les vendeurs, se réunissent pour négocier des produits financiers tels que des actions, des obligations, des devises, des matières premières, etc. De nos jours, les marchés financiers peuvent également exister sous forme virtuelle, où les transactions se font électroniquement.

Ces marchés jouent un rôle crucial dans le financement de l'économie en permettant aux entreprises d'émettre des titres financiers pour collecter des fonds auprès des investisseurs. Cela leur permet de financer leurs activités, leurs projets d'investissement et leur croissance. Parallèlement, les investisseurs ont l'opportunité de placer leur épargne et d'investir dans des actifs financiers afin de générer des rendements. Ainsi, les marchés financiers facilitent la circulation des capitaux entre les acteurs économiques et contribuent au développement économique.⁵⁵

⁵⁴ Legal start, Financement externe direct : en quoi ça consiste, <https://www.legalstart.fr/fiches-pratiques/financement/financement-externe-direct/#:~:text=Le%20financement%20externe%20direct%20consiste%20C3%A0%20se%20financer,est%20dit%20direct%20puisque%20la%20relation%20est%20d%C3%A9sinterm%C3%A9di%C3%A9e>, France, 2023, Page Consultée le 12/06/2023.

⁵⁵ AMF, Comprendre les marchés financiers, <https://www.amf-france.org/fr/espace-epargnants/comprendre-les-marches-financiers/quest-ce-quun-marche-financier#:~:text=Un%20march%C3%A9%20financier%20est%20un%20lieu%2C%20physique%20ou,%C3%A9pargne.%20A%20quoi%20servent%20les%20march%C3%A9s%20financiers%203F>, France, 2023, Page Consultée le 12/06/2023.

2-3-2- Les fonctions du marché financier :

En effet, les marchés financiers remplissent plusieurs fonctions importantes :

Détermination des prix : Les marchés financiers permettent la rencontre entre l'offre et la demande, ce qui favorise la découverte des prix des instruments financiers tels que les actions, les obligations, les devises, etc. Les fluctuations des prix reflètent l'ensemble des informations disponibles sur le marché.

- **Mobilisation des fonds** : Les marchés financiers offrent une plateforme permettant aux émetteurs, tels que les entreprises et les gouvernements, de lever des fonds en émettant des titres financiers. Ces fonds peuvent être utilisés pour financer des investissements, des projets d'expansion, ou pour répondre aux besoins de liquidité.
- **Transmission d'informations** : Les marchés financiers jouent un rôle crucial en fournissant diverses informations aux traders, aux investisseurs et aux participants du marché. Ces informations comprennent les prix actuels, les données financières des entreprises, les nouvelles économiques et politiques, ainsi que les rapports et les analyses des experts.
- **Partage du risque** : Les marchés financiers permettent la diversification des risques en offrant la possibilité aux investisseurs de répartir leurs investissements sur différents instruments financiers. Cela permet de réduire l'exposition à un risque spécifique et d'améliorer la gestion des risques financiers.
- **Accès facile et réduction des coûts de transaction** : Les marchés financiers fournissent un accès relativement facile aux investisseurs pour acheter et vendre des actifs financiers. Cela permet une liquidité et une efficacité accrues dans le processus de transaction, réduisant ainsi les coûts liés aux opérations financières.
- **Fourniture d'informations** : Les marchés financiers sont des sources importantes d'informations financières et économiques. Ils fournissent aux commerçants, aux investisseurs et aux participants du marché des données, des rapports, des analyses et d'autres types d'informations pertinentes pour prendre des décisions d'investissement éclairées.⁵⁶

⁵⁶ AMF, Fonctions des marchés financiers, <https://www.amf-france.org/fr/espace-epargnants/comprendre-les-marches-financiers/quest-ce-quun-marche-financier#:~:text=Un%20march%C3%A9%20financier%20est%20un%20lieu%2C%20physique%20ou,%C3%A9pargne.%20A%20quoi%20servent%20les%20march%C3%A9s%20financiers%20%3F>, France, 2023, Page Consultée le 12/06/2023.

- **Formation de capital** : Les marchés financiers jouent un rôle essentiel dans la formation de capital en facilitant la collecte de fonds nécessaires à l'investissement dans des projets économiques, favorisant ainsi la croissance et le développement économique.

L'introduction en bourse est un moyen pour les PME de se financer et de diversifier leur actionnariat en faisant appel à de nouveaux actionnaires. Cela leur permet de lever de nouveaux moyens de financement et de répondre aux problèmes de succession, assurant ainsi leur pérennité.

L'introduction en bourse est souvent considérée comme une reconnaissance du potentiel de développement de l'entreprise et une étape majeure dans son parcours. Cependant, ce processus n'est pas simple. Il implique de nombreuses transformations au sein de l'entreprise, telles que des réorganisations internes et la mise en place d'une politique de communication externe. De plus, il nécessite l'implication de conseils externes tels que des banques, des commissaires aux comptes, des conseillers juridiques et fiscaux pour assurer le bon déroulement de l'introduction en bourse.

En résumé, l'introduction en bourse offre aux PME la possibilité de lever des fonds, de diversifier leur actionnariat et de résoudre des problèmes de succession. Cependant, ce processus complexe implique des ajustements internes et nécessite l'expertise de conseillers externes pour garantir son succès.

2-3-3- Le financement bancaire direct du commerce extérieur :

Les opérations du commerce international suscitent un intérêt particulier de la part des banques en raison de leur nature moins risquée. Cela a conduit les importateurs et les exportateurs à faire appel aux services des banques pour faciliter leurs opérations.

En effet, les transactions commerciales internationales impliquent souvent des volumes importants, des distances géographiques et des différences de législation et de réglementation entre les pays. Ces facteurs accroissent les risques liés aux paiements, au transport des marchandises et aux fluctuations des taux de change. Les banques, en tant qu'intermédiaires financiers, offrent une gamme de services adaptés aux besoins des importateurs et des exportateurs pour atténuer ces risques et faciliter les échanges commerciaux.⁵⁷

⁵⁷ Banque européenne d'investissement, Les opérations de financement du commerce extérieur, <https://www.tresor.economie.gouv.fr/tresor-international/les-banques-europeenne-de-developpement/la-banque-europeenne-d-investissement-bei>, France, 2018, Page Consultée le 12/06/2023.

Les services bancaires liés au commerce international comprennent, par exemple, les lettres de crédit, les garanties bancaires, le financement du commerce, la gestion des devises et les services de change. Les banques agissent en tant que tiers de confiance pour sécuriser les paiements entre les parties, faciliter les transactions internationales et fournir des conseils et une expertise dans le domaine du commerce international.

En effet, le financement du commerce international peut être abordé selon deux volets :

2-3-1- Le financement des importations :

Le financement des importations englobe différentes stratégies et mécanismes utilisés pour faciliter le commerce international à la fois pour les importateurs et les exportateurs. Voici quelques-unes de ces stratégies :⁵⁸

- **Le crédit documentaire :**

Le crédit documentaire, également connu sous le nom de lettre de crédit, est une méthode de paiement qui facilite et sécurise les transactions internationales. En pratique, une banque s'engage, au nom de son client (l'importateur), à effectuer un paiement à un bénéficiaire (l'exportateur) dans un délai spécifié, en échange de la remise de documents prédéfinis et conformes prouvant la valeur et l'expédition des marchandises ou des services.⁵⁹

- **La remise documentaire :**

La remise documentaire est une méthode de paiement dans laquelle le vendeur (l'exportateur) autorise sa banque à remettre les documents nécessaires à l'acheteur (l'importateur) en échange du paiement de la marchandise.

Contrairement au crédit documentaire, où une banque s'engage à payer l'exportateur si les documents présentés sont conformes, la remise documentaire fonctionne différemment. Elle peut prendre deux formes :⁶⁰

- Remise contre paiement : les documents ne sont remis à l'acheteur qu'après réception du paiement immédiat.
- Remise contre acceptation d'un effet de commerce (lettre de change, etc.) émis par l'exportateur et payable à une date convenue. Dans ce cas, le vendeur accorde un délai de paiement à l'acheteur et assume le risque de non-paiement.

⁵⁸ Spiegato, Qu'est-ce que le financement des importations? <https://spiegato.com/fr/quest-ce-que-le-financement-des-importations>, France, 2023, Page Consultée le 14/06/2023.

⁵⁹ Agicap, Crédit documentaire (lettre de crédit), <https://agicap.com/fr/article/credit-documentaire-transactions-internationales/>, France, 2021, Page Consulté le 14/06/2023.

⁶⁰ Ooreka entreprise, remise documentaire, <https://banque.ooreka.fr/comprendre/remise-documentaire>, France, 2023, Page Consultée le 14/06/2023.

- Les banques agissent en tant que mandataires de leurs clients dans le processus de remise documentaire. Elles s'engagent à exécuter les instructions de leurs clients sans fournir de garantie de paiement.

- **Le transfert libre :**

Le transfert libre est considéré comme le moyen le plus rapide et le moins coûteux de régler les opérations de commerce extérieur. Il repose sur une confiance totale entre l'acheteur et le vendeur, et il est largement utilisé par les maisons mères et leurs filiales pour les transactions et les règlements courants.

L'importateur algérien qui utilise ce mode de paiement bénéficie de l'avantage de pouvoir régler son fournisseur à sa convenance, sans que la banque ne soit engagée ou ne porte de responsabilité particulière.⁶¹

2-3-2- Le financement des exportations :

Nous conservons :

- **Les crédits fournisseurs :**

Le crédit fournisseur est un prêt professionnel à moyen ou long terme accordé par une banque à un exportateur fournisseur, permettant à ce dernier d'offrir des délais de paiement à l'importateur acheteur.

En pratique, il est possible de recevoir anticipativement le montant des ventes grâce au crédit fournisseur négocié avec la banque. Les fonds obtenus peuvent être utilisés pour couvrir les dépenses liées à la production et à l'exportation du produit.⁶²

- **Les crédits fournisseur à long terme :** Ces crédits financent l'exportation de gros équipements, d'usines complètes et de grands chantiers à l'étranger.
- **Les crédits fournisseur à moyen terme :** Ces crédits sont spécifiques et adaptés à un contrat donné. Un plan de financement du marché est établi en fonction des perspectives de dépenses et de rentrées liées au contrat commercial, ce qui détermine le besoin de crédit, notamment pour le préfinancement.

⁶¹ SGA, LE TRANSFERT LIBRE À L'INTERNATIONAL, [https://entreprises.societegenerale.dz/fr/operations-internationales/#:~:text=Le%20transfert%20libre%20international%20est%20une%20solution%20simple,contre%20remise%20de%20documents%20pour%20l%E2%80%99acquisition%20d%E2%80%99une%20marchandise,Algérie,2023,PageConsultée le 16/06/2023.](https://entreprises.societegenerale.dz/fr/operations-internationales/#:~:text=Le%20transfert%20libre%20international%20est%20une%20solution%20simple,contre%20remise%20de%20documents%20pour%20l%E2%80%99acquisition%20d%E2%80%99une%20marchandise,Algérie,2023,PageConsultée%20le%2016/06/2023.)

⁶² Ruby payeur, Qu'est-ce que le crédit fournisseur? [https://rubypayeur.com/blog/credit-fournisseur/#:~:text=Le%20cr%C3%A9dit%20fournisseur%20est%20un%20pr%C3%AAt%20professionnel%20C3%A0,octroyer%20des%20diff%C3%A9r%C3%A9s%20de%20paiement%20C3%A0%20l%E2%80%99importateur%20acheteur,France,2022,PageConsultée le 16/06/2023.](https://rubypayeur.com/blog/credit-fournisseur/#:~:text=Le%20cr%C3%A9dit%20fournisseur%20est%20un%20pr%C3%AAt%20professionnel%20C3%A0,octroyer%20des%20diff%C3%A9r%C3%A9s%20de%20paiement%20C3%A0%20l%E2%80%99importateur%20acheteur,France,2022,PageConsultée%20le%2016/06/2023.)

- **Les crédits acheteurs :**

Le crédit-acheteur est octroyé par une banque au client afin de lui permettre de régler immédiatement les biens d'équipement ou services fournis par l'entreprise. Il est accordé à l'acheteur par la banque du fournisseur dans le but de financer l'exportation.

Le crédit acheteur désigne un prêt accordé directement à un acheteur établi dans un pays "A" par une banque située dans un pays "B". Dans ce contexte, la banque du pays "B" effectue un paiement immédiat au fournisseur local lorsque l'acheteur du pays "A" reçoit les équipements ou les matériels commandés.

Les crédits acheteur peuvent avoir une durée qui s'étend de 18 mois à 10 ans. De plus, ces crédits bénéficient également d'une garantie de la part d'organismes spécialisés dans l'assurance.⁶³

3- Les facteurs de réussite et cause de défaillance des jeunes entreprises en création :

La voie de l'entrepreneuriat est parsemée de défis et d'obstacles qui mettent à l'épreuve la détermination et les compétences des créateurs d'entreprises. De nombreux entrepreneurs font face à des problèmes financiers, des difficultés à trouver des clients, des concurrents acharnés ou même des changements imprévus dans l'environnement commercial. Ces défis peuvent être si redoutables qu'ils peuvent parfois conduire à la défaillance de leur entreprise naissante. Mais en faisant référence à un certain facteur clés, le créateur réussisse son projet d'entreprendre.

3-1- Facteurs de réussite des projets de création d'entreprise :

3-1-1- Une bonne dose de motivation :

La création d'une entreprise ne se fait généralement pas sans raison précise. Les entrepreneurs sont souvent motivés par divers facteurs qui les incitent à se lancer dans cette aventure. Parmi les motivations courantes, on retrouve le désir de relever des défis, d'atteindre le succès, ou encore de rechercher la fortune financière. Cependant, il existe toute une gamme d'autres objectifs et motivations qui conduisent à poser la question fondamentale : "Pourquoi est-ce que je souhaite créer mon entreprise ?"⁶⁴

⁶³ L'internaute, crédit acheteur, <https://www.linternaute.fr/dictionnaire/fr/definition/credit-acheteur/>, France, 2023, Page Consultée le 16/06/2023.

⁶⁴ Réussir sur ses projets, 15 facteurs clés de réussite d'un projet, <https://www.reussirsesprojets.com/facteurs-cles-reussite-projet/>, France, 2023, Page Consultée le 17/06/2023.

Soit :

- **Résoudre un problème personnel** : Lorsque la création d'une entreprise est motivée par la volonté de résoudre un problème personnel, cela peut apporter une forte détermination pour trouver des solutions efficaces.
- **Vivre un partenariat** : Lorsque plusieurs personnes partagent une vision commune et décident de créer une entreprise ensemble, cela peut apporter une synergie et une complémentarité qui favorisent le succès.
- **Mettre en pratique une idée obsédante** : Si l'idée de créer une entreprise est ancrée depuis longtemps dans l'esprit de l'entrepreneur, cela peut signifier une grande détermination à la concrétiser.
- **Acquérir une indépendance** : Le désir d'être son propre patron et de jouir d'une plus grande autonomie peut être une motivation puissante pour entreprendre.
- **Atteindre une certaine position sociale** : La volonté de réussir socialement en créant une entreprise peut stimuler l'entrepreneur à aller de l'avant.
- **Exploiter un savoir-faire** : Lorsque l'entrepreneur possède des compétences ou un savoir-faire spécifique, la création d'une entreprise peut être une voie naturelle pour exploiter ces talents.
- **Exploiter une opportunité de marché** : La détection d'une opportunité commerciale peut être un moteur majeur pour la création d'une entreprise, surtout si l'entrepreneur estime qu'il peut répondre à une demande non satisfaite.

Certaines raisons garantissent le succès, car ce sont des motivations essentielles pour lesquelles on est prêt à faire tous les sacrifices nécessaires, telles que le besoin d'accomplissement, la quête d'indépendance et le désir de développer ses propres idées. En revanche, d'autres motivations peuvent s'avérer néfastes pour une bonne préparation, car elles inciteront à créer une entreprise coûte que coûte, sans tenir compte de la réalité.

3-1-2- Une proximité entre le profil du créateur et l'entreprise créée :

Les moyens disponibles, les relations d'affaires et la formation de l'entrepreneur jouent un rôle crucial dans le profil du créateur d'entreprise et peuvent être des facteurs déterminants de réussite. Pour que l'entrepreneur puisse prospérer dans son parcours entrepreneurial, il est essentiel qu'il trouve un projet qui soit en adéquation avec son profil et ses capacités d'évolution.⁶⁵

- **Moyens disponibles :** Les ressources financières, matérielles et humaines dont dispose l'entrepreneur auront un impact direct sur la mise en œuvre et le développement de son entreprise. Un accès suffisant aux financements, aux infrastructures nécessaires et à une équipe compétente contribuera à augmenter les chances de réussite.
- **Relations d'affaires :** Le réseau professionnel de l'entrepreneur peut être un atout majeur. Les partenariats, les alliances stratégiques et les contacts établis peuvent faciliter l'accès aux ressources, aux clients potentiels, aux fournisseurs et aux opportunités d'affaires.
- **Formation de l'entrepreneur :** Les compétences, l'éducation et l'expérience de l'entrepreneur jouent un rôle essentiel dans sa capacité à gérer efficacement une entreprise. Une formation pertinente dans le domaine d'activité choisi et des compétences en gestion, en leadership et en entrepreneuriat contribueront à prendre des décisions éclairées et à surmonter les défis.

3-1-3- Une localisation proche :

Le territoire de l'entrepreneur joue un rôle crucial qu'il ne faut pas sous-estimer. En effet, un territoire peut constituer un aimant pour l'entrepreneuriat. Il est considéré comme un facteur déterminant en raison de la disponibilité d'atouts naturels et d'infrastructures de base tels que les réseaux routiers, les aéroports, les télécommunications, les réseaux d'énergie, ainsi que d'un tissu économique solide. De plus, il offre des ressources humaines, financières et technologiques. Pour maintenir des contacts permanents avec ses réseaux locaux, l'entrepreneur doit éviter de s'éloigner de ses bases.

⁶⁵ Studyrama, Les principales caractéristiques des créateurs d'entreprise, <https://www.studyrama.com/formations/specialites/entrepreneuriat-creation-d-entreprise/le-profil-des-createurs-d-entreprise-44003>, France, 2023, Page Consultée le 17/06/2023.

3-1-4- L'accompagnement :

L'accompagnement d'entreprise est un service proposé par un conseiller ou une société spécialisée dans le but d'aider les entreprises, surtout celles qui viennent d'être créées, à développer leur activité et à assurer un démarrage sécurisé en mettant en place certaines démarches essentielles.

Pour un créateur d'entreprise, les réseaux personnels et professionnels sont des éléments fondamentaux qui permettent une bonne préparation et le lancement réussi de son projet. Ces réseaux jouent un rôle crucial en offrant un soutien, des conseils, et des opportunités, permettant ainsi au créateur de s'épanouir dans les meilleures conditions.⁶⁶

3-1-5- L'expérience professionnelle :

Les expériences professionnelles passées jouent un rôle crucial dans la fondation, le développement et le succès d'une entreprise. La maîtrise d'une technique et d'un secteur d'activité exerce une influence significative sur l'esprit entrepreneurial. En effet, ces expériences antérieures permettent à l'entrepreneur d'obtenir des informations essentielles sur le marché dans lequel il opère et de repérer certaines opportunités liées à ces connaissances acquises. En d'autres termes, la connaissance approfondie du métier facilite la progression avec assurance.

Ainsi, le parcours de l'entrepreneur est plus risqué que celui du repreneur. Il est préférable de commettre des erreurs chez les autres afin d'éviter de les reproduire lorsqu'on est à son compte.

Selon Alain Fayolle, un projet de création réussi est le résultat d'une préparation minutieuse. Si le créateur prend le temps d'étudier tous les aspects du projet, de rassembler et d'analyser des informations pertinentes, il peut identifier les zones d'incertitudes et agir en conséquence. L'évaluation du degré de préparation d'un projet de création d'entreprise se fait en considérant le nombre et la qualité des experts consultés. Ces experts possèdent des connaissances sur le projet lui-même (produit, marché ou technologie) et/ou sur les processus de création d'entreprises. Ils travaillent dans différents organismes tels que les chambres de commerce, l'industrie, les chambres de métier, ainsi que dans des structures spécialisées de conseil et de formation. Les experts peuvent également être des acteurs du marché ciblé (clients, fournisseurs, concurrents établis...) ou appartenir à des organisations professionnelles

⁶⁶ MESSEGHEM K, Sylvie S, L'entrepreneuriat, Ed EMS, France, 2011, P109.

comme des centres techniques industriels. Leur expertise joue un rôle essentiel dans la préparation et la réussite du projet de création.⁶⁷

3-2- Principales causes de défaillance des jeunes entreprises en création :

Il est essentiel de faire une distinction entre les causes d'avortement des projets de création d'entreprises et celles qui peuvent entraîner la défaillance des jeunes entreprises.

3-2-1- Les causes principales d'avortement des projets de création d'entreprise :

Les défis rencontrés par les jeunes entrepreneurs ainsi que les raisons variées des échecs dans les projets de création d'entreprises peuvent être résumés comme suit :

- Il est difficile pour quiconque d'anticiper tous les événements imprévus qui pourraient survenir lors du lancement d'une entreprise. Ces événements pourraient impacter l'individu (accidents, décès, etc.) et remettre en question ses motivations et ses ressources (retrait d'un équipier ou d'un partenaire, hostilité de l'environnement).
- Le projet peut également être abandonné si son initiateur découvre une opportunité qui lui semble meilleure, ou s'il éprouve des difficultés à trouver une idée rentable ainsi que les ressources techniques, financières et commerciales nécessaires. L'abandon peut être causé par le découragement et la lassitude.

3-2-2- Les causes principales de défaillance des entreprises nouvellement créées :

Les principales raisons des échecs sont généralement liées à une mauvaise connaissance ou une mauvaise appréciation du marché, ainsi qu'à l'inexpérience de l'entrepreneur. Ces causes peuvent être regroupées en deux catégories distinctes :

Dans la première catégorie, on retrouve :⁶⁸

- La surestimation du potentiel du marché.
- L'inexistence du marché ou un démarrage plus lent que prévu.
- Les difficultés liées aux circuits de distribution.
- Une clientèle peu diversifiée entraînant un risque élevé de dépendance.

⁶⁷ FAYOLLE A, *Entreprenariat*, Op cit, Ed Dunod, France, 2017, P125.

⁶⁸ Ibid P127-128.

Quant à la deuxième catégorie de causes, elle comprend :

- Le manque d'efforts commerciaux.
- Les fonds propres insuffisants.
- Le manque d'aptitudes ou de compétences chez le nouvel entrepreneur.

Ainsi, il est primordial pour tout futur créateur d'entreprise de prendre le temps de bien comprendre les implications de son projet, car acquérir cette connaissance permet déjà d'en exercer un certain contrôle.⁶⁹

⁶⁹ FAYOLLE A, *Entreprenariat*, Ed Dunod, Op cit, France, 2017, P125.

Conclusion :

À la fin de ce chapitre, nous pouvons observer que les analyses mises en place ont permis de prendre du recul sur les petites et moyennes entreprises (PME) et de dresser un constat de leur réalité. Certains points méritent d'être soulignés :

Les différentes approches de la PME mettent en évidence la diversité des définitions existantes, ce qui révèle la multiplicité des définitions et des critères contingents qui rendent cette population hétérogène. En conséquence, nous prenons conscience de l'ambiguïté des terminologies utilisées, ce qui explique la complexité de trouver une méthode précise pour appréhender ce phénomène.

La PME ne peut être considérée comme une simple réplique réduite de la grande entreprise, car elle se distingue non seulement par sa taille, mais aussi par d'autres caractéristiques. Sa définition varie selon les périodes et les pays.

Il est évident que les gouvernements placent la PME au cœur de leurs stratégies de développement économique en mettant en place des programmes d'aide spécifiquement conçus pour elles. L'Algérie, par exemple, a mis en place de nombreuses mesures visant à favoriser l'épanouissement des PME. Les raisons de cet intérêt marqué résident dans leur capacité à créer des emplois, à générer de la richesse, à stimuler l'esprit d'entreprise, l'innovation et la créativité locale, ainsi que leur aptitude à s'adapter aux évolutions technologiques. Grâce à leurs caractéristiques spécifiques, les PME constituent un facteur essentiel de transition d'une économie à une autre.

Après avoir étudié ce chapitre, nous pouvons conclure que le choix d'une méthode de financement spécifique pour une PME dépend du besoin à financer. Ce besoin peut être immédiat et lié à l'exploitation courante de l'entreprise, ou il peut s'agir d'une dépense d'investissement à long terme. Il peut également être lié à des initiatives créatives et innovantes de l'entreprise.

Chapitre 02

Les organismes de financement des pme, contraintes et perspective

Introduction :

Le chapitre suivant examine les différents aspects liés au soutien et à la promotion des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie. Il met en lumière les organismes et institutions spécialisés qui jouent un rôle clé dans le développement et l'accompagnement des PME. La Section 01 se concentre sur ces acteurs clés, en soulignant leurs missions et leurs initiatives visant à soutenir la croissance et l'innovation au sein du secteur des PME en Algérie.

La Section 02 aborde ensuite les défis et contraintes auxquels sont confrontées les PME en matière de financement en Algérie. Elle met en évidence les obstacles qui limitent l'accès des PME aux ressources financières nécessaires pour leur développement, tout en proposant des solutions potentielles pour surmonter ces contraintes.

Enfin, la Section 03 explore les perspectives de développement des PME en Algérie. Elle examine les opportunités et les défis qui se présentent à ces entreprises, en mettant l'accent sur les stratégies et les politiques envisagées pour favoriser leur croissance future. Cette section propose également des recommandations pour soutenir et renforcer le rôle des PME dans l'économie algérienne.

En résumé, ce chapitre offre un aperçu complet des organismes et institutions spécialisés dans le soutien des PME, des contraintes de financement auxquelles elles font face et des perspectives de développement qui s'ouvrent à elles en Algérie. Il constitue une ressource essentielle pour les acteurs intéressés par la promotion et la croissance du secteur des PME en Algérie.

Section 1 : Les organismes et institutions spécialisée dans le soutien et la promotion des PME.

En Algérie, il existe des organismes qui jouent un rôle d'appui en faveur du développement des PME. Ces organismes se présentent sous la forme d'agences nationales chargées de mettre en œuvre les politiques publiques d'assistance et de soutien à la création d'entreprises (Boutaleb, K, 2006). Ils ont été mis en place dans les années 2000, dans le cadre d'une nouvelle approche économique visant à développer les PME privées, suite à l'échec du système dirigiste des grandes sociétés nationales des années 70 et 80. Les dispositifs les plus importants mis en place par l'État pour promouvoir les PME sont les suivants : l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI), l'Agence Nationale D'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE), la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) et l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM).

1- La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC) :

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) a assumé la responsabilité du programme visant à lutter contre le chômage et la précarité. En 2004, elle a pris en charge le dispositif de soutien à la création d'activités. Toutefois, à la fin du mois de juin 2010, suite à une évaluation de son fonctionnement, les autorités publiques ont pris de nouvelles mesures afin de mieux répondre aux attentes et aspirations de la population concernée.⁷⁰

Visant sans cesse le développement et la transmission « de la culture entrepreneuriale », les aménagements de ce dispositif ont porté sur :

- La réduction d'inscription à l'ANEM, un (01) mois au lieu de six (06) mois.
- Le relèvement du niveau d'investissement de 5 MDA à 10 MDA.
- L'accès au dispositif de 30 ans (au lieu de 35 ans) à 55 ans.
- Et outre la création, l'extension des capacités de production des biens et services.

Grâce à son expérience dans le domaine de l'accompagnement et à son réseau de Centres d'Appui au Travail Indépendant (CATI), établi dans tout le pays depuis 1998, la Caisse Nationale d'Assurance Chômage se mobilise et se prépare activement. Son objectif est

⁷⁰ DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS. (CNAC),

https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_PresentationCNAC.aspx#:~:text=D%C3%A9s%202010%20de%20nouvelles%20dispositions%20ont%20permis%20%C3%A0,sur%20les%20int%C3%A9r%C3%AAs%20du%20cr%C3%A9dit%20bancaire%20%C3%A0%20100%25, Algérie, 2022, Page Consultée le 20/06/2023.

de fournir à tous les porteurs de projet un environnement propice à la réalisation de leurs aspirations professionnelles et sociales, en accord avec le nouveau cadre juridique régissant le soutien à la création et à l'extension d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 50 ans :⁷¹

- Un décret présidentiel n°03-514 du 30 Décembre 2003 modifié et complété par le décret présidentiel n°10-156 du 20 Juin 2010 relatif au soutien à la création et à l'extension d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de trente (30) à cinquante-cinq (55) ans.
- Un décret exécutif n°04-02 du 03 Janvier 2004 modifié et complété par le Décret exécutif n°10-158 du 20 Juin 2010 fixant les conditions et les niveaux d'aides accordées aux chômeurs promoteurs, âgés de trente (30) à cinquante-cinq (55) ans.

Grâce à cette base juridique solide, la CNAC a pu se mettre rapidement au travail pour mettre en place tous les mécanismes internes nécessaires. Parallèlement, elle a établi des partenariats avec plusieurs ministères et institutions afin d'optimiser la concrétisation de ses nouvelles responsabilités. Cette collaboration vise à assurer une mise en œuvre efficace et efficiente du dispositif.

Les centres spécialisés offrent aux promoteurs une gamme complète de services, comprenant un accompagnement personnalisé tout au long des différentes étapes, la validation des compétences professionnelles acquises et une assistance lors de l'examen des projets par les comités de sélection et de validation. Ces services visent à soutenir les promoteurs dans la réalisation de leurs projets en leur fournissant un encadrement adapté et en les aidants à présenter leurs initiatives de manière efficace devant les instances compétentes.

Les investissements réalisés dans ce cadre reposent exclusivement sur un mode de financement triangulaire, impliquant le promoteur, la banque et la CNAC. Le seuil maximal des coûts d'investissement est fixé à 10 millions de dinars. Cela signifie que le promoteur peut obtenir un financement en combinant ses propres ressources, un prêt bancaire et une contribution de la CNAC. Ce mécanisme vise à faciliter l'accès aux fonds nécessaires pour la

⁷¹ DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS. (CNAC),

https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_PresentationCNAC.aspx#:~:text=D%C3%A9s%202010%20de%20nouvelles%20dispositions%20ont%20permis%20C3%A0,sur%20les%20int%C3%A9r%C3%AAts%20du%20cr%C3%A9dit%20bancaire%20C3%A0%20100%25, Algérie, 2022, Page Consultée le 20/06/2023.

réalisation des projets, tout en établissant une responsabilité partagée entre les différentes parties prenantes.

Des mesures d'aide et des avantages financiers et fiscaux sont prévus pour toute personne qui répond aux critères d'éligibilité du dispositif, notamment en termes d'âge, de situation de chômage, de qualification ou de savoir-faire lié à l'activité envisagée, ainsi que la capacité de participer financièrement à la réalisation de son projet (accompagnement). Ces mesures comprennent une gamme d'incitations et de soutiens pour faciliter le démarrage et le développement des activités des bénéficiaires. L'objectif est de favoriser l'entrepreneuriat et de donner les moyens aux personnes éligibles de concrétiser leurs projets professionnels en leur offrant un environnement favorable et des opportunités financières et fiscales avantageuses.⁷²

La Validation des Acquis Professionnels (V.A.P) est une mesure mise en place en partenariat avec le Ministère de la Formation et de l'Enseignement Professionnel ainsi que d'autres secteurs. Son objectif est de valoriser l'expérience professionnelle des futurs promoteurs dans l'élaboration de leurs projets d'investissement. La V.A.P permet de reconnaître et de valoriser les compétences et les connaissances acquises par les individus au cours de leur expérience professionnelle. Elle offre ainsi aux promoteurs la possibilité de capitaliser sur leur expertise et leur savoir-faire dans le cadre de leurs projets d'investissement, renforçant ainsi leur potentiel de réussite.

La CNAC assure la prise en charge financière de l'opération de Validation des Acquis Professionnels (V.A.P). Cela signifie que les frais liés à la mise en œuvre de la V.A.P sont pris en charge par la CNAC, permettant ainsi aux futurs promoteurs de bénéficier de cette démarche de valorisation de leur expérience professionnelle sans avoir à supporter de frais supplémentaires. Cette mesure vise à faciliter l'accès à la V.A.P et à encourager les promoteurs à capitaliser sur leurs compétences professionnelles pour le succès de leurs projets d'investissement.

⁷² DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS. (CNAC),

https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_PresentationCNAC.aspx#:~:text=D%C3%A9s%202010%20de%20nouvelles%20dispositions%20ont%20permis%20C3%A0,sur%20les%20int%C3%A9r%C3%AAts%20du%20cr%C3%A9dit%20bancaire%20C3%A0%20100%25, Algérie, 2022, Page Consultée le 20/06/2023.

Afin de garantir la pérennité des micros entreprises nouvellement créées et d'éviter une fermeture prématurée, des sessions de formation sur la gestion d'entreprise sont périodiquement organisées à l'intention des chômeurs promoteurs. Ces formations sont dispensées par leurs conseillers-animateurs, et visent à fournir aux participants les compétences et les connaissances nécessaires pour gérer efficacement leur entreprise. L'objectif est d'accompagner les entrepreneurs dans le développement de leurs compétences en matière de gestion, afin d'améliorer leurs chances de réussite et de durabilité sur le marché.

En plus de l'accompagnement mentionné précédemment, plusieurs avantages sont prévus pour les promoteurs éligibles, notamment :

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

En ce qui concerne les risques de crédit liés aux investissements, un fonds de garantie est mis en place pour accompagner les banques partenaires. Ce fonds de garantie couvre les créances restant dues en principal et les intérêts à hauteur de 70%. Cela signifie que si un promoteur bénéficiaire rencontre des difficultés à rembourser son prêt, le fonds de garantie intervient pour couvrir une partie importante de ces créances, ce qui réduit le risque pour la banque et facilite l'accès au financement pour les promoteurs éligibles. Cette mesure constitue un avantage financier significatif pour les promoteurs, en leur offrant une plus grande sécurité et en encourageant les banques à accorder des prêts pour les projets d'investissement.⁷³

⁷³ DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS. (CNAC),

https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_PresentationCNAC.aspx#:~:text=D%C3%A9s%202010%20de%20nouvelles%20dispositions%20ont%20permis%20%C3%A0,sur%20les%20int%C3%A9r%C3%AAts%20du%20cr%C3%A9dit%20bancaire%20%C3%A0%20100%25, Algérie, 2022, Page Consultée le 20/06/2023.

Tableau N°02 : Répartition des projets par secteur d'activités année 2017 par bilan CNAC :

Types d'activités	Nombres d'entreprises créées	Nombres d'entreprises créées en pourcentage/total
Agriculture.	626	6,76
Artisanat.	665	7,19
TPH	15	0,6
Bâtiment.	1085	11,72
Industrie.	1201	12,98
Services.	5663	61,19
TOTAL.	9255	100

Source : CNAC statistique.

Il est important de noter que les secteurs où la création d'entreprises a été la plus forte sont principalement ceux des services, avec un total de 5663 projets. Ces projets ont contribué à la création de plus 6000 emplois salariés. Le secteur d'industrie se classe ensuite avec 2101 projets. Ces chiffres témoignent de l'importance de ces secteurs dans le contexte de la création d'entreprises et de la génération d'emplois.

2- Agence national d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) :

• Population ciblée :

Les prêts attribués via le programme ANADE sont destinés aux individus âgés de 19 à 35 ans. Toutefois, si l'investissement permet la création d'au moins 3 emplois permanents, l'âge du gérant pourra être étendu jusqu'à 40 ans.⁷⁴

1. Montant de l'investissement.

2. Le montant de l'investissement doit être Inférieur à 10 000 000 DA.

⁷⁴ Dispositif Ansej : Vers une cartographie des besoins, <https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/grands-dossiers/115-dispositif-ansej>, Algérie, 2020, Page Consultée le 20/06/2023.

3. Le seuil minimum des fonds propres dépend du montant de l'investissement, il est fixé comme suit :

Niveau 1 : 1% lorsque le montant de l'investissement \leq 5 millions DA

Niveau 2 : 2% lorsque le montant de l'investissement est supérieur à 5 millions DA et inférieur ou égal à 10 millions DA.

• **Avantages accordés par le dispositif :**

• **Un prêt non rémunéré :**

• 28% du coût global de l'investissement lorsque celui-ci est \leq 5 000 000 DA.

• 29% du coût global de l'investissement lorsque celui-ci est supérieur à 5 000 000 DA et égal ou inférieur à 10 000 000 DA.

• Une augmentation des taux d'intérêt pour les crédits bancaires obtenus, Correspondant à 60%, 80% et 95% du taux débiteur appliqué par les banques en fonction de la nature et de l'emplacement du projet...

Les bonifications sont financées à partir du Fonds National de d'appui et de développement de l'entrepreneuriat.

L'ANADE sera responsable de la gestion des aides, dans la mesure des fonds alloués par le Ministre chargé de l'Emploi.

Autres avantages : (nouvelles mesures) :

• Les jeunes diplômés du système de formation professionnelle pourront bénéficier d'un Programme National de Restructuration (PNR) d'une valeur de 500 000 DA pour l'acquisition de véhicules-ateliers.

• Les jeunes diplômés de l'enseignement supérieur pourront bénéficier d'un Programme National de Restructuration (PNR) d'une valeur de 1 000 000 DA pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création de cabinets groupés.

• Lorsque le projet est réalisé dans le cadre des cabinets groupés, le seuil d'investissement fixé à 10 millions DA est cumulé en fonction du nombre de promoteurs impliqués.

• Les jeunes promoteurs pourront bénéficier d'un Programme National de Restructuration (PNR) d'une valeur de 500 000 DA pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activités de production de biens et de services.⁷⁵

⁷⁵ Dispositif Ansej : Vers une cartographie des besoins, <https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/grands-dossiers/115-dispositif-ansej>, Algérie, 2020, Page Consultée le 21/06/2023.

- Un différé de remboursement du principal du crédit bancaire de 3 années a été accordé, ainsi qu'un différé d'une année pour le paiement des intérêts.
- Les intervenants.

L'Agence Nationale de l'appui et de développement de l'entrepreneuriat :

- La gestion des dotations du Fonds National, y compris les aides à la bonification des taux d'intérêt, sera effectuée.
- Un soutien, un conseil et un accompagnement seront fournis aux bénéficiaires pour les aider à mettre en œuvre leurs activités.
- Un suivi des investissements réalisés sera effectué pour s'assurer de leur progression et de leur impact.
- Des comités locaux seront mis en place pour assurer la sélection, la validation et le financement des projets.

Au niveau des antennes locales de l'ANADE, des comités de sélection, de validation et de financement des projets seront créés. Ces comités seront présidés par les directeurs des antennes locales de l'ANADE.

Commission nationales de recours :

Au sein de la Direction Générale de l'ANADE, une Commission Nationale de Recours est établie. Cette commission a pour mission de traiter les recours déposés par les jeunes promoteurs dont les projets ont été rejetés par les comités de sélection, de validation et de financement au niveau des wilayas.

En ce qui concerne le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie/Risques Crédit pour les jeunes promoteurs, veuillez préciser votre demande afin que je puisse vous fournir des informations plus précises.⁷⁶

Objet du fonds :

Le fonds a pour objectif de fournir une garantie pour les crédits de toutes sortes accordés aux jeunes promoteurs qui ont obtenu l'agrément de l'Agence Nationale de l'appui et de développement de l'entrepreneuriat.

⁷⁶ Dispositif Ansej : Vers une cartographie des besoins, <https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/grands-dossiers/115-dispositif-ansej>, Algérie, 2020, Page Consultée le 22/06/2023.

Ressources du fonds : Dotation initiale en fonds propres :

- L'Agence Nationale de l'appui et de développement de l'entrepreneuriat fournit un apport en capital.
- L'apport du trésor public.
- L'apport en capital des banques adhérentes.
- Une partie du reliquat non utilisé du fonds de garantie des activités industrielles et commerciales.
- Cotisations versées par les bénéficiaires et par les banques :
 - Produits de placements financiers des fonds propres et des cotisations.
 - Dons, legs et subventions.
 - Dotations complémentaires en fonds propres.

Capital du fonds :

Dans le cadre de la loi de finances complémentaire pour l'année 2009, la dotation du fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits pour les jeunes promoteurs a été augmentée à 40 milliards de DA, soit le double de son montant précédent qui était de 20 milliards de DA.

- Les banques et établissements financiers.
- Intervention financière de l'Etat.

Dans le cadre du dispositif ANADE, l'intervention financière de l'Etat se résume comme suit:⁷⁷

- Un prêt non rémunéré est accordé, représentant entre 28% et 29% du coût global de l'investissement, en fonction du coût spécifique du projet.
- Selon l'article 102 de la LFC 2009, les jeunes promoteurs bénéficient d'une augmentation du taux d'intérêt des crédits grâce au compte d'affectation spéciale n° 302.087. Cette bonification varie en fonction de la nature et de la zone géographique du projet, étant fixée à 60%, 80% et 95%.
- Le Trésor public assure l'apport initial en fonds propres du fonds de garantie.

⁷⁷ Dispositif Ansej : Vers une cartographie des besoins, <https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/grands-dossiers/115-dispositif-ansej>, Algérie, 2020, Page Consultée le 26/06/2023.

Tableau N°03 : Répartition des projets financés par secteur d'activité année 2020.

Secteur d'activité.	Projets financés.
Service.	28%
Artisanat.	11%
Agriculture.	15%
Pêche.	0,3%
Industrie.	7%
BTPH.	9%
Professions libérales.	3%
Transport des voyageurs.	5%
L'irrigation.	0,1%
Transport de marchandises.	15%

Source : ENADE.

386.280 projets financés par cet organisme depuis le lancement du dispositif, en 1997, et jusqu'au 31 mars 2020, sont des entreprises de services.

Le Service : un secteur en pleine croissance :

Le secteur du service est en constante évolution et représente une part importante de l'économie nationale. Selon les derniers chiffres disponibles, il compte près de 57942 projets enregistrés, générant plus de 70 000 emplois salariés. Ces chiffres témoignent de l'importance de ce secteur dans la création d'emplois et la croissance économique du pays.

3- Agence national de développement des investissements (ANDI) :

Fondée en 2001, cette entité a pour mission de promouvoir et de soutenir le développement des investissements en Algérie. Elle se charge de superviser et d'orienter les investissements tant nationaux qu'internationaux, en mettant l'accent sur la facilitation des démarches de création d'entreprises.⁷⁸

3-1- Cadre législatif :

- **Petite entreprise :** Elle est identifiée en tant qu'institution employant entre 10 et 49 personnes, avec un chiffre d'affaires limité à 200 millions de DA et des budgets annuels ne dépassant pas 100 millions de DA.
- **Moyenne entreprise :** Elle est reconnue en tant qu'institution employant de 50 à 250 personnes, avec un chiffre d'affaires se situant entre 200 millions et 2 milliards de DA, et des budgets annuels oscillant entre 100 millions et 500 millions de DA.

3-2- Dispositif de soutien :

Les pouvoirs publics considèrent le secteur des petites et moyennes entreprises (PME) comme l'un des principaux moteurs du développement économique en raison de ses nombreux avantages et compétences. Il est reconnu pour sa capacité à favoriser la diversification économique, à générer de la richesse, à créer des emplois, à réduire les importations et à promouvoir les exportations.

Afin d'atteindre ces objectifs, les pouvoirs publics ont mis en place plusieurs programmes et dispositifs de soutien et d'accompagnement. D'une part, ces initiatives visent à renforcer le tissu des petites et moyennes entreprises en favorisant leur développement. D'autre part, elles s'efforcent d'améliorer la compétitivité des entreprises en stimulant leur performance.

⁷⁸ Dispositif ANDI, <https://www.industrie.gov.dz/fr/andi/>, Algérie, 2023, Page Consultée le 26/06/2023.

Tableau N°04 : Bilan répartition des projets financés par secteur d'activité du dispositif ANDI pour l'année 2015.

Secteur d'activité.	NBR de projets.	Montant en Milliard de dinars.	NBR d'emplois.
Agriculture.	11	608	109
BTPH.	68	3218	940
Industrie.	85	12789	1760
Santé.	03	74	08
Transport.	246	4927	709
Tourisme.	14	9684	817
Santé.	94	3223	312
TOTAL.	521	34532	4655

Source : ANDI.

En 2015, cet organisme de soutien a contribué à la création de 4 655 emplois. Au cours de cette année, le secteur des transports a été responsable de la majorité des projets déclarés à l'ANDI, représentant plus de 47,22 % du nombre total de projets. Ce secteur a généré 709 emplois, soit 15,23 % de l'emploi global. En revanche, le secteur de l'industrie représente 16,31 % des projets et concentre 37,81 % des emplois déclarés.

4- Agence national de gestion du micro crédit (ANGEM) :

L'agence qui a été créée en 2004 et qui représente un autre moyen de lutter contre le chômage et la fragilité sociale est l'ANGEM. Son objectif est de soutenir le développement des capacités individuelles des citoyens. Cette agence a signé des conventions avec les banques publiques.⁷⁹

- **Les services financiers :**

Le dispositif offre deux (02) options de financement, dont l'une en collaboration avec l'une des cinq (05) banques publiques partenaires.

⁷⁹ Dispositif ANGEM, <https://angem.dz/home.php>, Algérie, 2023, Page Consultée le 27/06/2023.

- **1ère Formule** : Prêts pour Achat de Matières Premières (ANGEM – Promoteur) :

Il s'agit de microcrédits non rémunérés accordés directement par l'ANGEM pour l'achat de matières premières. Leur montant ne dépasse pas 100 000 DA, et ils sont destinés à soutenir financièrement ceux qui possèdent un petit équipement et des outils mais qui n'ont pas les ressources financières nécessaires pour acheter des matières premières afin de démarrer ou de relancer une activité. Dans dix wilayas du Sud, ce montant est augmenté à 250 000 DA. La période de remboursement ne peut pas dépasser 36 mois.

- **2ème Formule** : Financement Triangulaire (ANGEM – Banque – Promoteur) :

Il s'agit de crédits accordés conjointement par la banque et l'ANGEM pour la création d'une activité par l'acquisition de petits matériels et de matières premières nécessaires au démarrage, ainsi que pour couvrir les frais liés au lancement de l'activité. Le montant du projet est plafonné à 1 000 000 DA. Le financement est réparti de la manière suivante :

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

Les délais de remboursement peuvent s'étendre jusqu'à 8 ans, avec une période de différé de trois (3) ans pour le remboursement du crédit bancaire.

Il convient de préciser que le taux d'intérêt bancaire est bonifié à 100% du taux fixé par les banques et les établissements financiers.

Le dispositif comprend un fonds de garantie des crédits accordés par les banques, appelé "Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits - FGMMC".

Les montants des financements, qui étaient de 30 000 DA pour les crédits destinés à l'achat de matières premières et de 400 000 DA pour ceux destinés à la création d'activités (financements triangulaires), ont été augmentés suite à la promulgation du Décret Présidentiel n° 11-133 du 22 mars 2011 concernant le dispositif du Microcrédit. Les nouveaux montants sont respectivement de 100 000 DA (250 000 DA pour les wilayas du Sud et des hauts plateaux) et de 1 000 000 DA.

Le 31 mars 2023, l'Agence a marqué ses statistiques :

- Le nombre de prêts accordés s'élève à 915 051.
- Le nombre d'emplois créés s'élève à 1 420 109.
- Le nombre total de bénéficiaires des services non financiers est de 406 545.
- Le nombre total de promoteurs formés est de 262 356.

En complément de ces quatre organismes, on trouve également de nombreuses autres structures et instruments visant tous à créer un environnement propice à la création et au développement des PME. Parmi ceux-ci, on peut citer :

Le Fonds de Garantie des Crédits aux PME : L'un de ces organismes est le Fonds de Garantie des Crédits aux PME (FGAR). Créé en 2004, sa principale mission est de faciliter l'accès au financement bancaire à moyen terme et de soutenir les débuts et les expansions des PME. Il accorde des garanties de crédit aux banques commerciales, plafonnées à hauteur de 80 % du montant du crédit, pour des projets d'une valeur de 5 à 50 millions de dinars algériens. Son objectif est de compléter le montage financier des projets d'investissements viables, axés sur la création et/ou le développement d'entreprises.⁸⁰

L'Agence Nationale de Développement de la PME : Une autre structure importante est la Direction Générale de la PME (DGPM). Créée à l'initiative des pouvoirs publics en 2005, elle a pour mission de mettre en œuvre la stratégie sectorielle visant à promouvoir et développer les PME. Elle est également chargée de mettre en place et de suivre le programme national de mise à niveau des PME. La DGPM joue un rôle clé dans la promotion de l'expertise et du conseil pour les dirigeants des PME. Elle assure également le suivi de la démographie des PME, en termes de création, de cessation et de changement d'activité. En outre, elle réalise des études de filières et diffuse des informations économiques et financières pertinentes.⁸¹

La Caisse de Garantie des crédits à l'investissement des PME : Fondée en 2004, la Société de Garantie des Crédits aux PME (SGCPME) est une autre structure d'importance. Son objectif est de soutenir la création et le développement des PME en facilitant leur accès au financement. Sa principale mission consiste à assurer la couverture des risques associés aux crédits d'investissement accordés aux PME. En d'autres termes, elle prend la responsabilité de protéger les banques contre les risques d'insolvabilité lorsqu'elles octroient des prêts aux petites et moyennes entreprises.⁸²

⁸⁰ SI LEKHAL K, Le financement des PME en Algérie : difficultés et perspectives N12, Algérie, Décembre 2012, P46.

⁸¹ Ibid, P46.

⁸² Ibid, P46.

- **La situation actuelle des PME en Algérie :**

- **La situation actuelle des PME en Algérie :**

Après la pandémie de Covid-19, la situation actuelle des PME en Algérie face au financement reste complexe. Les entreprises de petite et moyenne taille continuent de faire face à des défis importants pour accéder aux ressources financières nécessaires à leur développement.

La crise sanitaire a entraîné une contraction de l'économie algérienne, ce qui a affecté la solvabilité des entreprises et a conduit à une augmentation des risques perçus par les institutions financières. En conséquence, les banques sont devenues plus prudentes dans l'octroi de prêts, ce qui a rendu plus difficile pour les PME d'obtenir du financement.

De plus, le secteur informel occupe une place importante dans l'économie algérienne et constitue une concurrence déloyale pour les PME formelles. Les entreprises informelles ont souvent accès à des sources de financement informelles et échappent aux réglementations et aux contraintes fiscales qui s'appliquent aux PME formelles.

Le gouvernement algérien a mis en place divers mécanismes de soutien aux PME, tels que des programmes de garantie de prêts et des subventions. Cependant, leur mise en œuvre et leur efficacité peuvent être limitées en raison de problèmes de bureaucratie et de manque de transparence.

Parallèlement, certaines initiatives privées ont vu le jour pour soutenir les PME en matière de financement. Des plateformes de financement participatif et des fonds d'investissement dédiés aux PME ont été créés, offrant ainsi de nouvelles opportunités de financement.

Cependant, malgré ces efforts, il peut encore y avoir des défis persistants en matière de financement des PME en Algérie. Par exemple, certaines entreprises peuvent avoir du mal à fournir les garanties nécessaires pour obtenir des prêts bancaires, et le secteur bancaire peut être réticent à prêter aux PME en raison des risques associés.

Malgré ces défis, certaines PME en Algérie ont réussi à trouver des solutions de financement alternatives, telles que le financement par les fonds propres, les partenariats stratégiques et l'accès aux marchés internationaux.⁸³

⁸³ Journal El Watan – qui présente les discours de Haraz M, directeur de la PME/PMI, Algérie, Mardi 7 mars 2023, P4, Page Consultée le 28/06/2023.

Dans l'ensemble, la situation actuelle des PME en Algérie face au financement reste complexe après la pandémie de Covid-19. Il est essentiel que le gouvernement continue de mettre en place des mesures efficaces pour faciliter l'accès des PME au financement, afin de favoriser leur croissance et leur contribution à l'économie nationale.

Il est également important de noter que la situation économique générale de l'Algérie peut influencer l'accès au financement des PME. Les fluctuations économiques, les politiques fiscales et monétaires, ainsi que d'autres facteurs externes peuvent avoir un impact sur l'environnement de financement des PME.

Ce texte ci-dessous est un extrait de l'article du journal El Watan – Mardi 7 mars 2023 qui présente les discours de M.Haraz directeur de la PME/PMI :

Grâce à des réformes et à des mesures d'aide, plus de 775 premiers projets de petites et moyennes entreprises (PME/PMI) privées ont été réalisés au cours des deux plans quinquennaux (1980-1984 et 1985-1989) dans les domaines des services et du commerce, entre autres. Ces réalisations ont également renforcé les entreprises publiques dans d'autres secteurs. À partir de 1988, la levée du plafond d'investissement et l'ouverture à de nouveaux domaines d'investissement, combinées à la transition vers une économie de marché et à la promulgation du code de promotion de l'investissement en 1993, ont contribué à doubler le nombre de PME et à quadrupler leur densité. En 2003, plus de 200 000 entreprises privées étaient enregistrées, soutenues par la création en 2002 d'un Fonds de garantie des prêts pour les PME.

En décembre 2022, le nombre de PME, qu'elles soient privées ou publiques, s'élevait à 1 287 600, créant ainsi 3 134 968 emplois et générant une valeur ajoutée dépassant les 9 milliards de dinars. Ces PME se concentrent sur l'innovation et la sous-traitance, afin de proposer des solutions appropriées aux enjeux économiques nationaux, tout en ayant l'objectif clair de réduire les importations.⁸⁴

La sous-traitance : « Le développement de la sous-traitance est le mode privilégié pour la densification et le développement des PME dans les multiples créneaux. Il constitue un signe

⁸⁴ Journal El Watan – qui présente les discours de Haraz M directeur de la PME/PMI, Op cit, Algérie, Mardi 7 mars 2023, P4, Page Consultée le 28/06/2023.

de bonne santé d'une activité et un puissant vecteur d'industrialisation et d'intégration. Cela s'inscrit en droite ligne avec les objectifs du ministère de l'Industrie ».

Il a, à ce titre, mis en avant le rôle des bourses régionales de sous-traitance dans la promotion de cette activité et la création d'un tissu de PME qui consolide le développement des filières des activités industrielles et contribue à la réalisation de l'intégration locale.

Pour ce responsable, le ficelage d'un tissu de sous-traitants parmi les PME des filières de l'agroalimentaire, des matériaux de construction, de l'électronique et de l'électrique, créneaux d'activité par excellence des PME privées, métamorphosera profondément la cartographie économique nationale et contribuera à créer de la richesse et à faire progresser la croissance Économique.

Une opération d'élaboration d'un système d'information sur les entreprises industrielles a été lancée, en début de l'année en cours, pour se mettre au diapason de la dynamique engagée dans le secteur industriel, des PME notamment. « La mise en place d'un système d'information offre une vision globale sur le secteur et permet de réunir des bases de données centrales pour obtenir les informations sur le secteur industriel, notamment en ce qui concerne les investisseurs, tout en aidant les autorités supérieures à prendre la décision au moment opportun ». ⁸⁵

Innovation et entrepreneuriat : L'innovation et l'entrepreneuriat occupent une place importante dans la stratégie nationale de promotion des PME. Dans ce contexte, un concours national a été créé pour encourager l'émergence de PME innovantes. La dernière édition de ce concours, qui s'est déroulée fin 2022, a récompensé des entreprises ayant contribué au développement économique durable et à l'économie verte.

En 2022, plus de 250 PME ont bénéficié d'un programme de formation axé sur l'innovation, l'exportation et la gestion des PME. Ce programme a été initié par le ministère de l'Industrie en collaboration avec l'Agence allemande de coopération internationale (GIZ).

Par ailleurs, un réseau de 92 centres de soutien technologique et d'innovation a été mis en place afin de fournir une expertise de qualité et des informations technologiques à forte valeur ajoutée aux porteurs de projets. Des centres technologiques dédiés à l'accompagnement et au développement des filières industrielles dans les domaines de la recherche et de l'innovation ont également été créés.

⁸⁵ Journal El Watan – qui présente les discours de Haraz M, directeur de la PME/PMI, Op cit, Algérie, Mardi 7 mars 2023, P4, Page Consultée le 28/06/2023.

En parallèle, un réseau national d'incubateurs d'entreprises a été établi dans le but d'encadrer et d'accompagner les porteurs de projets innovants.

➤ **Situation désirée face au financement :**

L'accès limité au financement formel est l'une des principales préoccupations auxquelles sont confrontées les PME en Algérie. Les entrepreneurs se heurtent souvent à des exigences strictes, à des garanties élevées et à des procédures bureaucratiques complexes lorsqu'ils cherchent à obtenir des prêts bancaires. Cette situation entrave leur capacité à investir, à développer de nouveaux produits, à moderniser leurs installations et à saisir les opportunités de croissance.

Pour remédier à ces problèmes, le gouvernement algérien a entrepris des initiatives visant à faciliter l'accès au financement des PME. Des fonds de garantie ont été créés pour réduire les risques perçus par les institutions financières et encourager ainsi les prêts aux petites entreprises. De plus, des programmes de soutien financier spécifiques ont été mis en place pour offrir des solutions adaptées aux besoins des PME en matière de financement.

Néanmoins, le secteur informel reste un défi persistant. Une part significative de l'économie algérienne opère en dehors du système financier formel, rendant l'accès au financement encore plus difficile pour les PME informelles. Cette réalité souligne la nécessité de développer des solutions financières alternatives et de promouvoir l'inclusion financière pour soutenir l'ensemble du tissu économique, y compris les PME informelles.

L'objectif est de mieux comprendre les défis auxquels sont confrontées les PME en matière de financement en Algérie et d'explorer les opportunités et les voies à suivre pour parvenir à une situation désirée où les petites entreprises bénéficient d'un accès plus facile et plus équitable au financement, favorisant ainsi leur croissance et leur contribution à l'économie nationale.

Voici quelques points généraux à prendre en compte :

Accès au financement : L'accès au financement constitue souvent un défi majeur pour les PME en Algérie. Les entrepreneurs peuvent rencontrer des difficultés pour obtenir des prêts bancaires en raison de critères stricts, d'exigences de garanties élevées ou de procédures bureaucratiques complexes.

Politiques gouvernementales : Le gouvernement algérien a mis en place des mesures visant à améliorer l'accès au financement des PME. Ces mesures comprennent la création de fonds de garantie et de programmes de soutien financier spécifiques aux petites entreprises.

Secteur informel : Une partie significative de l'économie algérienne opère dans le secteur informel, où l'accès au financement formel est limité. Cela peut rendre difficile pour les PME informelles d'obtenir des prêts bancaires traditionnels, les obligeant souvent à se tourner vers des sources alternatives de financement.

Investissement privé : Encourager l'investissement privé dans les PME est essentiel pour stimuler leur croissance et leur développement. En Algérie, il existe des incitations fiscales et des mesures visant à promouvoir l'investissement dans les petites entreprises.

Financement participatif : Le financement participatif, ou crowdfunding (Le crowdfunding (ou financement participatif) est un mécanisme qui a pour objectif de collecter les apports financiers d'un grand nombre de particuliers au moyen d'une plateforme Internet. L'objectif de cette collecte est le financement d'un projet. Ces projets peuvent concerner aussi bien l'immobilier, que l'art, ou encore l'agriculture), est une alternative émergente au financement traditionnel des PME. Bien que cette méthode soit encore relativement nouvelle en Algérie, elle peut offrir de nouvelles opportunités de financement pour les entrepreneurs.

Section 02 : Les contraintes de financement des PME en Algérie.**1- Les contraintes de développement des PME en Algérie :**

Les recherches récentes indiquent toutes que les petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie font face à diverses contraintes d'intensité variable qui entravent leur développement. Ces obstacles, rencontrés par les dirigeants des PME, incluent des contraintes liées à l'économie informelle, aux aspects financiers, au marché du travail, au foncier industriel, à la bureaucratie administrative et judiciaire, ainsi qu'aux contraintes d'accès à l'information.

1- La compétition de l'informel ; 2- L'accès aux crédits ; 3- Coût du crédit ; 4- Les taux d'impôts ; 5- Les incertitudes sur la politique économique ; 6- Les délais bancaires ; 7- La corruption ; 8- L'administration fiscale ; 9- L'accès au foncier ; 10- L'accès aux devises ; 11- Les douanes / réglementations ; 12- L'enregistrement de l'entreprise ; 13- La pénurie de main d'œuvre qualifiée ; 14- Les services portuaires ; 15- L'accès au téléphone ; 16- La législation du travail ; 17- L'accès à l'énergie.

1-1- Les contraintes découlant des activités informelles dites souterraines :

Les activités informelles sont communément considérées comme étant un phénomène essentiellement urbain, né de la rencontre entre réalité anciennes et nouvelles, et comme l'expression de la dynamique des sociétés sous-développées.

L'économie informelle regroupe des activités qui ne sont pas ou peu observées ou encore qui échappent à l'observation. C'est à ce titre qu'elle serait caractérisée par la manière dont elle « échappe » aux institutions tant d'un point de vue légal que social, un aveu d'ignorance en quelque sorte, aveu assortie de prescription sécuritaire. Ce serait donc une sorte de phénomène anormal.

L'ampleur et la complexité croissantes des activités informelles dans la vie économique, sociale et politique des pays en développement sont indéniables. Le secteur informel, également connu sous les noms d'économie souterraine ou d'économie parallèle, fait référence à cette sphère de l'économie où les unités de production opèrent en dehors des circuits économiques et financiers formels.⁸⁶

⁸⁶ Maldonado M, International Labour Organization, Revue tiers monde, Uruguay, 1999, P367.

Elles exercent dans la clandestinité, sans se conformer aux procédures légales de création (par exemple, le registre de commerce) ainsi que de fonctionnement et d'exploitation (comme la déclaration des impôts).

En Algérie, en l'absence d'une définition précise, il convient de préciser que l'on qualifie de "formel non déclaré" l'ensemble des entreprises non agricoles qui sont enregistrées administrativement, mais qui ne déclarent pas leur existence aux services fiscaux, à la CNAS (Caisse nationale d'assurance sociale) ou à la CASNOS (Caisse nationale de sécurité sociale). Ces entreprises ne s'acquittent pas de leurs obligations fiscales, c'est-à-dire qu'elles ne paient pas leurs impôts.

Sur l'échantillon de 482 micro-entrepreneurs algériens étudiés, il s'est avéré que 335 d'entre eux étaient considérés comme informels selon trois critères : l'absence de tenue de comptabilité, le non-paiement des impôts et l'absence d'enregistrement. Cela représente une proportion de 69,5 % des petites entreprises qui sont impliquées dans des activités souterraines. Ces micro-entrepreneurs exercent principalement une activité mixte, se répartissant en quatre catégories : les formels, les formels non enregistrés, les formels-informels et les informels purs.⁸⁷

Bien que l'on ne dispose pas d'estimations fiables sur la taille et le poids de l'économie cachée en Algérie, l'enquête nationale auprès des ménages réalisés par l'Office National des Statistiques en 2007 indique que les deux tiers des micro-entrepreneurs sont considérés comme "informels" dans l'ensemble de l'activité économique. Ce chiffre confirme l'absence d'une frontière claire distinguant le secteur formel du secteur informel, où l'activité spéculative dépasse largement l'activité productive. Ces microentreprises qui opèrent dans la clandestinité, en dehors de toute réglementation, causent un préjudice important aux unités économiques légalement établies. En échappant complètement à l'impôt et en évitant toute charge sociale, elles créent une concurrence déloyale qui pénalise l'ensemble de l'économie algérienne et ses acteurs. En ne payant pas d'impôts, elles entraînent une perte de chiffre d'affaires pour les entreprises légales et affectent ainsi les recettes fiscales de l'État.

⁸⁷ ADAIR P & HAMED Y, « Le microcrédit : une solution au financement de la micro entreprise au Maghreb, communication présentée aux 6ème journées scientifiques du réseau Analyse économique et développement' », 4 – 5 Mars 2004, Marrakech.16 L'enquête nationale auprès des ménages de l'Office Nationale des Statistiques de 2007, P7.

De nos jours, l'environnement socio-économique des PME algériennes reste largement dominé par le secteur informel. Ses manifestations sont diverses et touchent plusieurs domaines, notamment :

- La non-déclaration ou la sous-déclaration des ressources humaines, financières, techniques et/ou technologiques.
- La fraude fiscale.
- La pratique de la non-facturation, de la sous-facturation et de la surfacturation.
- La concurrence déloyale des importateurs qui parviennent à contourner les barrières tarifaires.

L'une des principales motivations qui pousse les micro-entrepreneurs algériens à opérer dans la clandestinité est la complexité des procédures administratives pour créer leur entreprise. Malgré les efforts déployés ces dernières années pour faciliter la création d'entreprises, le parcours de l'entrepreneur reste loin d'être simplifié. Les aspects administratifs, financiers et fiscaux continuent d'être appréhendés par les chefs d'entreprise. Cette situation persiste même après la création de l'entreprise, la condamnant ainsi à rester de très petite taille. De plus, un nouveau défi se présente : assurer sa survie et son fonctionnement dans un environnement économique et social marqué par la corruption.

Une des raisons principales de cette fuite vers le marché illégal est liée aux prélèvements obligatoires excessifs imposés aux entreprises déclarées, tels que les impôts, les taxes et les cotisations, pouvant dépasser 50 % du chiffre d'affaires en cas de déclaration de bénéfices. Les entreprises non déclarées échappent à ces charges, encouragées par une certaine tolérance des autorités, notamment en sachant qu'elles peuvent bénéficier de la protection d'un haut fonctionnaire en cas de problèmes avec l'administration fiscale. Cette approche laxiste des autorités vise à protéger ce secteur parallèle qui offre une solution temporaire face au chômage croissant, dans le but de maintenir la paix sociale. Cependant, les politiques économiques des États devraient mettre en place des mécanismes de protection de l'économie formelle et adopter des mesures incitatives et judicieuses visant à intégrer cette activité occulte dans le secteur officiel et légal.⁸⁸

⁸⁸ GRIM N : « L'économie algérienne otage de la politique », Ed Casbah, Alger, 2004, P67.

1-2- Les contraintes financières :

Même dans des économies puissantes, les petites et moyennes entreprises estiment que l'accès au financement, en particulier à moyen et long terme, constitue l'un des principaux obstacles à leur développement et à leurs investissements. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui manquent de garanties suffisantes, qui n'ont pas d'historique de crédit établi ni de références. Cela est également vrai pour les entreprises algériennes. Le rapport des actes des assises nationales de la PME du ministère de la PME et de l'artisanat (janvier 2004) a résumé les difficultés financières auxquelles sont confrontées les PME algériennes, notamment :

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du marché libre).
- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longs.
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services.
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement.
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement ni une parafiscalité qui encourage l'emploi.

En raison de cette réalité, les dirigeants des PME se voient souvent contraints, par nécessité, de se tourner vers des ressources de financement familiales (autofinancement) et des réseaux de financement informel pour assurer leur survie, en attendant une amélioration du réseau formel et une flexibilité des conditions jugées jusqu'à présent insurmontables par les investisseurs privés.⁸⁹

⁸⁹ Koricha Y, Gaboussa A, Silekhal K, « PME en Algérie, état, des lieux, contraintes et perspectives », Paris, 2011, P16.

1-3- Les contraintes relatives au marché de travail :

En Algérie, le marché du travail reste précaire et exposé à de nombreux problèmes. Il est confronté à plusieurs contraintes majeures, notamment :

- Une pénurie croissante d'experts en gestion, de gestionnaires et de techniciens qualifiés.
- Des défis importants dans la gestion des ressources humaines, tels que la gestion des contrats, des procédures et des coûts de licenciement.
- L'absence d'instituts de formation spécialisés et la faible qualité des programmes proposés.
- Le manque d'adaptation des formations dispensées par les universités aux besoins réels des entreprises, en particulier en ce qui concerne les techniques modernes de gestion, de marketing et de management.
- Des difficultés pour de nombreux nouveaux diplômés à pratiquer des langues étrangères.⁹⁰

1-4- Les contraintes liées au foncier industriel :

La question du foncier reste un sujet d'actualité dans le climat des affaires en Algérie, malgré la création des Comités d'Assistance pour la Localisation et la Promotion des Investissements (CALPI) au niveau des Wilayas en 1994. La contrainte liée au foncier industriel est l'une des principales causes du recul de nombreux projets et intentions d'investissement, en particulier étrangers. Le manque de transparence dans le traitement des dossiers constitue un obstacle majeur à la promotion des investissements. Les procédures d'accès au foncier sont complexes et très longues, avec un délai moyen d'acquisition allant de 1 à 5 ans. Cette situation est particulièrement critique pour les petites entreprises, qui doivent mobiliser des ressources financières importantes pour l'acquisition de terrains industriels, au détriment de l'acquisition des équipements nécessaires à leurs activités et à leurs investissements.⁹¹ En d'autres termes, l'accès au foncier industriel est très difficile en raison de sa disponibilité limitée, des démarches administratives complexes, des prix et des modalités de paiement, ainsi que de la réglementation.

⁹⁰ Koricha Y, Gaboussa A, Silekhal K, « PME en Algérie, état, des lieux, contraintes et perspectives », Op cit, Paris, 2011, P42.

⁹¹ Ibid P42.

En plus de l'inaccessibilité des terrains, il convient d'ajouter l'ambiguïté du statut juridique des parcelles de terrain, car la plupart des investisseurs installés ne disposent pas d'actes légaux de propriété authentiques.

Malgré les efforts des autorités publiques, notamment avec la création du guichet unique CALPI, la problématique de la multiplicité des intervenants n'a pas été résolue, et son rôle s'est principalement limité à des aspects administratifs entre les différentes institutions telles que le CALPI, l'ANDI, l'administration des domaines, les Assemblées Populaires Communales, les agences foncières et autres organismes.

1-5- Les contraintes d'ordre administratif et judiciaire :

L'un des problèmes les plus fréquemment rencontrés par les PME algériennes à chaque étape de leur développement (création, expansion, etc.) est la complexité des démarches administratives. En raison de l'absence de mise à niveau, l'administration publique algérienne constitue un obstacle majeur à l'émergence d'une économie de marché fondée sur la libre concurrence et la promotion de l'investissement privé. Cette situation découle du manque de transparence dans le traitement des dossiers, de la lourdeur des procédures administratives, de l'absence d'engagement des institutions concernées, du manque de coordination et de connexion entre les différents organismes impliqués, ainsi que de l'absence de structures d'accueil et d'encadrement. La difficulté à identifier l'entité compétente pour délivrer une autorisation d'exploitation à une PME expose les dirigeants de ces entreprises à un véritable parcours du combattant, les faisant passer d'un service à un autre. Selon la Banque mondiale (2009), la création d'une entreprise et la concrétisation d'un projet en Algérie nécessitent de suivre pas moins de 14 procédures incontournables, dont bon nombre sont considérées comme encombrantes et inutiles.⁹²

Dans de telles circonstances, il semble que la véritable tâche de l'administration publique algérienne consiste davantage à entraver la vitalité des promoteurs plutôt qu'à les encourager, ne serait-ce qu'en les aidants à accomplir les formalités nécessaires. Ainsi, de nombreux projets d'investissement qui ont été approuvés par les agences nationales de promotion de l'investissement (ANADE, ANDI, CALPI, etc.) tardent à se concrétiser en

⁹² La banque mondiale, Algérie : rapport de suivi de la situation économique, <https://www.banquemondiale.org/fr/country/algeria/publication/algeria-economic-update-fall-2021>, Algérie, 2022, Page Consultée le 12/07/2023.

raison des résistances bureaucratiques, pour lesquelles le respect des procédures prime, même si les attentes du pays, confronté à une tension économique et sociale, sont axées sur la relance économique, la création d'emplois et la génération de richesse.

En ce qui concerne le système judiciaire algérien, qui comprend des juridictions civiles, pénales, commerciales et administratives, il dispose en général de codes et de règles de procédure adaptés. Cependant, la question de leur application sur le terrain demeure lente et complexe.

Il incombe donc à la justice et aux juges de faire valoir leurs fonctions afin que l'institution dont ils sont garants puisse assumer au mieux son rôle et contribuer, avec les autres autorités, au renforcement de l'État de droit, qui constitue l'essence de toute démocratie et le socle de toute économie moderne.

Aujourd'hui, les pratiques bureaucratiques et la corruption caractérisent encore l'administration publique. Ses faibles performances sont principalement dues au fait qu'elle n'a jamais fait l'objet d'une mise à niveau, tant en termes de ressources que de méthodes de travail. Il est impératif, pour la réussite de la promotion des PME et du secteur privé, d'entreprendre une véritable mise à niveau de l'ensemble des institutions intervenant dans l'environnement macroéconomique des entreprises, qu'elles soient privées ou publiques.

1-6- Les contraintes d'informations :

Selon les experts, le manque d'information est l'un des principaux obstacles auxquels sont confrontés les dirigeants des PME qui souhaitent se lancer sur les marchés étrangers. Cependant, la réalité de l'économie algérienne se caractérise par un déficit évident en termes de disponibilité de l'information. On constate notamment :⁹³

- L'absence de banques de données statistiques et d'un système d'informations national.
- Le manque de données et d'études de marché (au niveau national, régional et local).
- Les difficultés d'accès aux sources d'informations spécialisées et à Internet, qui est encore peu utilisé dans le monde des affaires en Algérie (80 % des PME algériennes n'ont pas accès à Internet).
- L'indisponibilité de données et d'orientations sur les opportunités d'investissement.
- Le manque d'informations sur la concurrence et les pratiques des acteurs économiques.

⁹³ MADOU I M, BOUKRIF M, « De l'économie administrée à l'économie de marché. Les PME à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie, communication au Colloque International, INRPME-AUF-AIREPME, Canada, 27 au 29 mai 2009, P43.

Face à ces lacunes, il est impératif, pour favoriser l'émergence du secteur privé et le développement des PME, de mettre en place un système efficace de collecte, d'analyse et de diffusion des informations économiques.

La création d'un organisme d'observation dédié aux PME permettrait d'acquérir une meilleure connaissance et visibilité sur ce secteur composé de petites entités, qui nécessitent un suivi et un soutien spécifiques à chaque étape de leur développement.

2- Les risques de crédit et les moyens de prévention :

2-1- Définition du risque de crédit :

Le risque de crédit désigne la possibilité de subir une perte financière suite au défaut de remboursement d'un emprunteur. Il peut être subdivisé en trois catégories : le risque de défaut, le risque lié au taux de recouvrement et le risque associé à la dégradation de la qualité du crédit. Pour évaluer ce risque, diverses méthodes sont utilisées, telles que l'analyse des ratios financiers, l'évaluation de la notation de crédit et l'analyse des flux de trésorerie.⁹⁴

2-2- Les types de risque de crédit :

Lorsqu'une banque accorde un crédit à un client, notamment à une PME, elle peut être confrontée à différentes formes de risques. On identifie généralement le risque de non-remboursement, le risque d'immobilisation, le risque de taux et le risque de change.

A- Le risque de non remboursement ou d'insolvabilité :

En matière de prêt, le risque encouru est l'incapacité de l'emprunteur à honorer les termes financiers de son contrat. Il s'agit concrètement du paiement des flux d'intérêts et de remboursement de capital. La défaillance est le constat de l'insolvabilité.⁹⁵

Effectivement, l'origine du risque de non-remboursement provient de plusieurs facteurs liés à la qualité de la clientèle de l'emprunteur, la conjoncture du marché et à l'entreprise elle-même. Parmi ces facteurs, on peut identifier les trois risques suivants :

⁹⁴ IG, Qu'est-ce que le risque de crédit ? [⁹⁵ Pimido, Le risque d'insolvabilité, \[74\]\(https://www.pimido.com/business-comptabilite-gestion-management/finance/cours-de-professeur/risque-insolvabilite-592646.html, France, 2023, Page consulté le 13/07/2023.</p></div><div data-bbox=\)](https://www.ig.com/fr/glossaire-trading/risque-de-credit-definition#:~:text=Risque%20de%20cr%C3%A9dit%20-%20d%C3%A9finition%20Le%20risque%20de,octroy%C3%A9e%20par%20une%20institution%20financi%C3%A8re%20aux%20C3%A9ch%C3%A9ances%20pr%C3%A9vues, France, 2023, Page consultée le 13/07/2023</p></div><div data-bbox=)

- **Le risque particulier :**

Le choix inadéquat des dirigeants peut entraîner des conséquences coûteuses pour l'entreprise, car l'octroi de crédit repose sur la confiance. Ce risque est également lié aux compétences techniques de l'entreprise, à l'intégrité et à la compétence de sa clientèle.⁹⁶

- **Le risque sectoriel :**

Effectivement, ce risque est également lié au processus de production employé, ainsi qu'aux services offerts par l'entreprise. Il est également influencé par les conditions générales de l'industrie dans laquelle l'entreprise emprunteuse opère. De plus, la situation du marché joue un rôle crucial, étant donné que nous évoluons dans une économie de marché ouverte, notamment face à la concurrence des produits étrangers, ce qui peut affecter les ventes de l'entreprise nationale.⁹⁷

- **Le risque global :**

Effectivement, ce risque est également lié au processus de production employé, ainsi qu'aux services offerts par l'entreprise. Il est également influencé par les conditions générales de l'industrie dans laquelle l'entreprise emprunteuse opère. De plus, la situation du marché joue un rôle crucial, étant donné que nous évoluons dans une économie de marché ouverte, notamment face à la concurrence des produits étrangers, ce qui peut affecter les ventes de l'entreprise nationale.⁹⁸

⁹⁶ Open lefebvre dalloz, Sécurité au travail et prévention des risques professionnels, https://open.lefebvre-dalloz.fr/droit-social/sante-securite-travail/sante-securite-travail_ff8861548-7a47-4353-af1a-d2ec4cca4271, France, 2023, Page consultée le 13/07/2023.

⁹⁷ Bdc ca, Perspectives économiques, Canada 2023, Perspectives économiques, <https://autosphere.ca/fr/concessionnaires/2022/11/29/la-bdc-rassure-sur-les-perspectives-economiques-de-2023/#:~:text=Pas%20de%20panique%20%C3%A9conomique%20pr%C3%A9dit%20la%20BDC.%20Photo,%C3%A9conomique%20et%20un%20ajustement%20des%20habitudes%20des%20consommateurs>, Page Consulté le 13/07/2023.

⁹⁸ Cout global risque, Risque global, <https://coutglobal-risque.fr/>, France 2023, Page Consultée le 13/07/2023.

B- Le risque de liquidité ou risque de retard :

La liquidité est la capacité d'une entreprise, d'une institution ou même d'un individu à payer ses dettes sans subir de pertes catastrophiques. À l'inverse, le risque de liquidité découle du manque de négociabilité d'un investissement qui ne peut être acheté ou vendu assez rapidement pour éviter ou minimiser une perte.⁹⁹

Ce risque survient lorsque le débiteur se retrouve incapable de respecter ses obligations à la date convenue. Afin de se protéger, le banquier doit faire face à ses propres échéances et dépendre des entrées de fonds pour équilibrer sa trésorerie. Ce risque peut être causé par :

- Le banquier adopte une politique risquée de transformation en utilisant des ressources à court terme pour des investissements à plus long terme.
- En raison de la détérioration de la situation financière de l'entreprise emprunteuse, la banque a pris la décision de refuser sa demande de mobilisation de fonds.
- Le banquier néglige les coûts de ses ressources, ce qui le met dans une situation difficile lorsqu'il est confronté à des problèmes de réescompte auprès d'une autre banque.

C- Le risque de marché :

Le risque de marché se réfère à la possibilité de subir des pertes financières en raison des fluctuations des prix des instruments financiers. Ce type de risque peut toucher divers produits tels que les actions, les taux d'intérêt, les devises ou les matières premières. Il résulte d'événements imprévus qui ont un impact sur l'ensemble du marché financier. Ce risque est influencé par plusieurs facteurs qui peuvent se combiner et varier en fonction du portefeuille d'investissement.¹⁰⁰

⁹⁹ Zakweli, Qu'est-ce que le risque de liquidité? <https://www.zakweli.com/risque-de-liquidite/#:~:text=La%20liquidit%C3%A9%20est%20la%20capacit%C3%A9%20d%E2%80%99une%20entreprise%2C%20d%E2%80%99une,assez%20rapidement%20pour%20%C3%A9viter%20ou%20minimiser%20une%20perte>, France, 2023, Page Consultée le 17/07/2023.

¹⁰⁰ Wemag, Définir les risques financiers d'une entreprise, <https://www.wemag.fr/definir-les-risques-financiers-dune-entreprise/#:~:text=la%20difficult%C3%A9%20des%20entreprises%20%C3%A0%20trouver%20du%20financement%2C,m enaces%20qui%20se%20suivent%20la%20stabilit%C3%A9%20financi%C3%A8re%20de%20l%E2%80%99entreprise>, France, 2023, Page Consultée le 17/07/2023.

- **Le risque de taux de d'intérêt :**

« Le risque de taux d'intérêt se définit comme le risque de perte ou de gain encouru par une banque détenant des créances et des dettes dont les conditions de rémunération obéissent à un taux fixe. Comme il est inhérent à l'activité même d'un établissement de crédit, il apparaît lorsque le coût des ressources devient supérieur aux produits perçus sur les emplois». ¹⁰¹

Afin de se protéger contre ce risque, les banques utilisent des crédits à taux d'intérêt variable en fonction des taux de référence établis par la Banque d'Algérie. Le risque de taux peut se manifester de deux manières distinctes :

- En raison d'un effet-prix, lorsque le taux d'intérêt augmente, il entraîne une baisse des cours des obligations détenues dans le portefeuille-titre de la banque. Cela est dû à la liaison inverse entre le taux d'intérêt et le cours des actifs obligataires.
- L'effet-revenu se produit lorsque le coût des ressources augmente en raison de la hausse des taux d'intérêt, tandis que le rendement des investissements reste fixe ou réagit moins rapidement à cette augmentation.

- **Le risque de change :**

Le risque de change représente l'incertitude liée à la fluctuation du taux de change entre une monnaie et une autre sur le court et moyen terme. Il se traduit par la possibilité pour une entreprise d'être affectée par des variations du taux de change entre sa monnaie locale et celle utilisée dans une transaction avec un pays étranger. Ce risque survient lorsque les entreprises mènent des opérations commerciales à l'étranger (importations et/ou exportations) dans une devise autre que l'euro. Les investisseurs qui acquièrent des actifs libellés dans une monnaie différente de celle utilisée dans leur pays sont également exposés à ce risque. ¹⁰²

¹⁰¹ MADOUCHE Y, « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », Mémoire magistère, Algérie, 2012, P37.

¹⁰² Journal duned, Risque de change, <https://www.journalduned.fr/business/dictionnaire-economique-et-financier/1199039-risque-de-change-definition-traduction/>, France 2023, Page Consultée le 17/07/2023.

D- Le risque opérationnel :

Le risque opérationnel est la possibilité de subir des pertes en raison de défaillances ou de lacunes dans les opérations commerciales d'une entreprise. Ce type de risque peut être déclenché par des facteurs internes tels que des problèmes liés aux ressources humaines, aux systèmes informatiques ou aux procédures.

Il peut également provenir de facteurs externes tels que des événements imprévus, des fraudes ou des non-respects de contrats. Ce type de risque engendre deux événements suivants :¹⁰³

- Le client réclame une compensation en raison d'une perte causée par un retard dans l'exécution d'un paiement dû à une panne informatique.
- Le contournement d'une procédure de contrôle des limites dans une salle de marché a conduit à prendre une position qui a ensuite entraîné une perte excessive.

Effectivement, le risque opérationnel n'est pas limité aux activités financières et peut également être présent dans d'autres secteurs.

Cependant, seules les banques seront tenues, en vertu de la nouvelle législation, de constituer un capital réglementaire spécifique pour couvrir ce risque.

3- La gestion du risque de crédit et les moyens de préventions :**3-1- La gestion du risque de crédit :**

La gestion du risque de crédit poursuit trois principaux objectifs :

- Permettre à la banque de prévoir les pertes moyennes futures et de déterminer les marges à appliquer aux emprunteurs afin de couvrir ces pertes.
- Fournir à l'établissement une estimation des pertes maximales possibles, ce qui permet de fixer le montant des fonds propres requis pour que la banque assume le risque total sur son portefeuille de prêts.
- Faciliter la communication de l'intermédiaire bancaire avec les actionnaires, les déposants et les autres banques d'un côté, et avec les autorités de surveillance telles que la commission bancaire de l'autre.¹⁰⁴

¹⁰³ BENKRIMI K, La problématique de la gestion des crédits, Ed livre, Op cit, Algérie, 2008, P77.

¹⁰⁴ Africmemoire, LA GESTION DU RISQUE DE CREDIT, <https://www.africmemoire.com/part.4-iii-la-gestion-du-risque-de-credit-796.html>, Afric, 2015, Page Consultée le 17/07/2023.

- Les banques publiques algériennes privilégient généralement les méthodes traditionnelles de gestion du risque de contrepartie en raison de leurs nombreux avantages, notamment en termes de coûts et de facilité de mise en place.

3-1-1- La gestion du risque de contrepartie :

Tous les crédits impliquent une anticipation de revenus futurs, mais ils comportent également le risque que ces revenus ne se matérialisent pas et que le remboursement à l'échéance ne soit pas effectué. Ce risque, appelé risque de contrepartie, joue un rôle essentiel dans l'activité bancaire d'intermédiation et nécessite une gestion rigoureuse. Cette gestion se concentre sur trois aspects principaux :

- La fonction de "distribution de crédit", qui implique l'octroi de crédits aux emprunteurs potentiels.
- L'évaluation du risque présenté par la contrepartie, c'est-à-dire l'analyse du risque de non-remboursement par l'emprunteur.
- La prévention du risque, qui consiste à prendre des mesures pour minimiser les risques liés aux crédits accordés.

Parmi les principaux moyens utilisés pour gérer le risque de contrepartie, on trouve :

- Les règles prudentielles, qui sont des normes et des directives réglementaires visant à garantir la stabilité financière des institutions bancaires.
- La diversification du risque, qui consiste à répartir les crédits accordés entre différentes contreparties et secteurs d'activité pour limiter l'exposition à un seul risque.
- La prise de garanties, où la banque demande à l'emprunteur de fournir des actifs en garantie, ce qui peut être saisi en cas de non-remboursement.
- Les garanties de compagnies d'assurances, qui peuvent couvrir une partie du risque de crédit pour la banque.
- Le provisionnement, qui consiste à constituer des réserves financières pour faire face aux pertes éventuelles liées aux crédits non remboursés.¹⁰⁵

En combinant ces différentes approches, les banques cherchent à gérer de manière proactive le risque de contrepartie afin de préserver leur stabilité financière et de maintenir une activité d'intermédiation solide.

¹⁰⁵ Bourdeaux G, Péran T, La gestion du risque Sylvie de Coussergues, Dans Gestion de la banque, France, 2017, P181-211.

A- Notion sur les réglementations prudentielles :

Les règles prudentielles désignent des normes de gestion imposées par la Banque d'Algérie et les organismes financiers. Elles ont une portée internationale et sont appliquées par les banques dans un souci de prévention.

L'objectif fondamental de la surveillance prudentielle est d'éviter que les systèmes financiers, en particulier les secteurs bancaires, ne présentent des failles qui les rendent vulnérables face à la propagation de crises monétaires et financières. Ces règles visent à accomplir plusieurs objectifs :

- Renforcer la structure financière des établissements de crédit en les dotant de réserves et de fonds propres suffisants pour faire face aux situations de stress financier.
- Surveiller en permanence l'évolution des risques bancaires afin de détecter rapidement les signaux d'alerte et de prendre des mesures préventives.
- Améliorer la sécurité des éléments composant le système financier, en mettant l'accent sur la stabilité et la solidité des opérations.
- Assurer une meilleure gestion des risques bancaires en mettant en place des politiques et des procédures de contrôle strictes.

En mettant en œuvre ces règles prudentielles, les autorités financières cherchent à maintenir la stabilité du système bancaire et à réduire les risques potentiels qui pourraient mettre en péril l'économie et les épargnants. En substance, elles contribuent à renforcer la confiance dans le secteur financier et à favoriser un environnement économique plus sûr et durable.

La réglementation prudentielle impose l'application de ratios significatifs pour évaluer la santé financière des établissements bancaires. Parmi ces ratios, on peut citer les suivants : le ratio "COOK" (aussi connu sous le nom de ratio Cooke) et le ratio de division des risques.¹⁰⁶

¹⁰⁶ Africmemoire, LA GESTION DU RISQUE DE CREDIT, <https://www.africmemoire.com/part.4-iii-la-gestion-du-risque-de-credit-796.html>, Afric, 2015, Page Consultée le 17/07/2023.

➤ **Ratio de couverture des risques (ratio Cook) :**

Le ratio de couverture des risques, également connu sous le nom de ratio Cooke (ou ratio de solvabilité). Ce ratio est fixé au minimum à 8 % par la réglementation prudentielle et mesure la proportion des fonds propres d'une banque par rapport au total des actifs, en prenant en compte le niveau de risque associé à chaque actif.

En utilisant ce ratio, les régulateurs financiers évaluent la solidité financière d'une banque et déterminent si elle dispose de suffisamment de fonds propres pour faire face aux risques encourus dans ses opérations. Une valeur élevée du ratio Cooke indique que la banque est mieux protégée contre les pertes potentielles, car elle dispose d'une plus grande marge de capital pour absorber les chocs. En revanche, un ratio Cooke faible peut signaler un niveau de risque plus élevé et une capacité réduite à résister aux perturbations économiques.

Le ratio de couverture des risques est un outil essentiel pour garantir la stabilité du système bancaire et pour protéger les déposants et les créanciers en assurant que les banques maintiennent des niveaux de capital adéquats. En veillant à ce que les banques respectent ce ratio, les autorités financières cherchent à éviter les faillites bancaires et à préserver la confiance dans le système financier dans son ensemble.¹⁰⁷

F.P.N : fonds propres nets. R.E.P : risques encourus pondérés.

$$\text{Ratio COOK} = (\text{F.P.N} \div \text{R.E.P}) * 100 \geq 8\%$$

Les engagements de hors bilan des banques sont généralement classés en quatre catégories selon le risque crédit équivalent encouru :¹⁰⁸

Catégorie 1 : Risque élevé - Ces engagements représentent un niveau de risque de crédit équivalent élevé pour la banque. Ils incluent des opérations ou des produits financiers plus risqués.

¹⁰⁷ Spiegato, Qu'est-ce qu'un ratio de Cooke? [¹⁰⁸ MADANI F, MAUCHE N, La problématique de financement bancaire des PME en Algérie : CAS des PME de la wilaya de Bejaia, 2013, P73.](https://spiegato.com/fr/quest-ce-quun-ratio-de-cooke#:~:text=Le%20ratio%20de%20Cooke%20est%20un%20moyen%20de,mesure%20la%20banque%20est%20prot%C3%A9g%C3%A9e%20contre%20le%20risque, France 2023, Page Consultée le 17/07/2023.</p></div><div data-bbox=)

Catégorie 2 : Risque moyen - Cette catégorie englobe des engagements présentant un risque de crédit équivalent de niveau moyen. Ils peuvent être moins risqués que ceux de la catégorie 1 mais comportent encore un certain degré de risque.

Catégorie 3 : Risque modéré- Les engagements de cette catégorie présentent un risque de crédit équivalent modéré. Ils sont considérés comme moins risqués que ceux des catégories précédentes.

Catégorie 4 : Risque faible - Cette catégorie regroupe les engagements de hors bilan présentant un risque de crédit équivalent faible. Ils sont considérés comme les moins risqués pour la banque.

En ce qui concerne les réserves que les banques commerciales doivent constituer, elles sont proportionnelles à leurs dépôts en dinar, et le montant de ces réserves doit représenter 2,5% de la somme totale des dépôts en monnaie nationale (dinar). Ces réserves sont généralement maintenues dans un compte ouvert auprès de la banque centrale du pays, en l'occurrence la Banque d'Algérie.

La constitution de ces réserves vise à assurer la stabilité financière du système bancaire et à permettre aux banques de faire face aux éventuelles fluctuations des dépôts et des retraits de leurs clients. Ces réserves jouent un rôle essentiel dans la gestion de la liquidité et la protection contre les risques de panique bancaire.

➤ **Ratio de division des risques :**

Ce ratio est utilisé par les banques pour gérer les risques de concentration, c'est-à-dire éviter d'avoir une exposition excessive à un seul bénéficiaire ou à un groupe de bénéficiaires au-delà d'un seuil spécifié.

Le coefficient de division des risques est un indicateur qui permet à la banque d'évaluer le niveau global d'engagements qu'elle a pris avec un bénéficiaire ou un groupe de bénéficiaires qui dépasse un seuil défini, généralement établi à 15 % de ses fonds propres. L'idée est de limiter l'exposition de la banque à un risque spécifique, ce qui permet de répartir les risques entre différents emprunteurs ou secteurs.¹⁰⁹

¹⁰⁹ Bourse des crédit, Ratio de division des risques, [82](https://www.boursedescredits.com/lexique-definition-coefficient-division-risques-952.php#:~:text=Les%20banques%20utilisent%20donc%20le%20coefficient%20de%20division,pourrait%20%27affecter%20qu%27%C3%A0%20la%20mesure%20de%20ce%20coefficient, France, 2023, Page Consultée le 18/07/2023.</p></div><div data-bbox=)

En utilisant ce ratio, les banques peuvent mieux gérer la diversification de leurs portefeuilles de crédits et de leurs engagements, ce qui réduit le risque de défaillance en cas de problèmes financiers d'un bénéficiaire ou d'un groupe spécifique. De cette manière, la banque peut prévenir les pertes importantes et maintenir une gestion saine de ses actifs et de ses passifs.

La mise en place du ratio de division des risques fait partie des pratiques prudentielles visant à assurer la solidité financière et la stabilité du système bancaire dans son ensemble. Cela permet également de renforcer la confiance des déposants, des investisseurs et des régulateurs dans les opérations des banques.

La réglementation prudentielle impose des obligations aux banques et établissements financiers pour éviter la concentration excessive des risques. Ces obligations visent à garantir une gestion saine et diversifiée des engagements pris par les institutions financières.

Voici les principales limites imposées par la réglementation :

Le total des risques encourus sur un même client ne doit pas dépasser 25 % des fonds propres de l'établissement de crédit :

❖ Cela signifie qu'une banque ne peut pas prendre des engagements avec un seul client ou une seule contrepartie qui excèdent 25 % de ses fonds propres. Cette mesure vise à limiter le risque d'une exposition trop importante à un seul emprunteur, ce qui pourrait affecter gravement la banque si ce client rencontrait des difficultés de remboursement.

❖ Le montant total des risques encourus sur les clients à gros risques (gros débiteurs) doit être inférieur à 10 fois le montant des fonds propres :

Cette limite vise spécifiquement les gros débiteurs ou les clients qui représentent des risques significatifs pour la banque en raison de l'importance de leurs engagements. Pour éviter la surconcentration de risques, la réglementation impose que l'ensemble des engagements pris avec ces gros débiteurs n'excède pas dix fois le montant des fonds propres de la banque.

B- La diversification :

La diversification est une stratégie visant à réduire les risques, notamment pour les banques qui cherchent à se protéger contre des pertes potentiellement importantes.

En outre, les PME offrent aux banques la possibilité de diversifier les risques de crédit de contrepartie, car elles font partie d'un ensemble d'entreprises variées et hétérogènes.¹¹⁰

C- La prise de garantie :

Dans le but d'améliorer la sécurité de ses engagements, et surtout pour se protéger contre le risque de non-remboursement, le banquier recueille différentes garanties. On peut distinguer deux types de sûretés : la "sûreté réelle" et la "sûreté personnelle".¹¹¹

C-1- Les différents types de garantie :**• Les garanties réelles :**

La garantie réelle est un engagement pris par une entreprise et mis à la disposition de sa banque sous forme d'un bien mobilier ou immobilier. Elle peut prendre trois formes distinctes:

➤ **Nantissement** : Le nantissement est une garantie réelle qui consiste à affecter un bien meuble en garantie d'une dette. Cela signifie que l'entreprise met à disposition de la banque un bien mobilier, tel qu'un équipement, des stocks, des créances ou des titres, qui servira de garantie au remboursement du prêt. En cas de non-remboursement, la banque peut exercer son droit de nantissement pour se faire payer en vendant le bien mis en garantie.

Les formes de nantissement les plus utilisées sont :

- ❖ Les droits d'associés et valeurs mobilières.
- ❖ Le fonds de commerce.
- ❖ Le matériel professionnel.
- ❖ Les véhicules automobiles.
- ❖ Les stocks de matières premières et de marchandises.¹¹²

¹¹⁰ Manager go, Réussir sa stratégie de diversification, <https://www.manager-go.com/strategie-entreprise/strategie-de-diversification.htm>, France 2023, Page Consultée le 18/07/2023.

¹¹¹ MADANI F, MAOUCHE N, La problématique de financement bancaire des PME en Algérie : CAS des PME de la wilaya de Bejaia, Op cit, Bejaia, 2013, P79.

¹¹² Weka, Garantie bancaire : Généralités et relations entre les parties, <https://www.weka.ch/themes/finances-tva/controle-de-gestion/liquidites-et-financement/article/garantie-bancaire-generalites-et-relations-entre-les-parties/>, France, 2020, Page Consultée le 18/07/2023.

- **Hypothèque :** L'hypothèque est une forme de garantie réelle utilisée pour les biens immobiliers. L'entreprise met en hypothèque un bien immobilier, tel qu'un terrain, un bâtiment ou une propriété, pour garantir le remboursement du prêt. Si l'entreprise ne parvient pas à rembourser la dette, la banque peut exercer son droit d'hypothèque et vendre le bien immobilier pour récupérer les fonds.¹¹³
- **Gage :** Le gage est une garantie réelle qui concerne les biens meubles corporels, tels que les véhicules, les machines ou les équipements roulants. L'entreprise donne en gage un bien meuble qui sera utilisé comme garantie pour le prêt accordé par la banque. En cas de défaut de paiement, la banque peut saisir le bien donné en gage et le vendre pour récupérer les fonds.¹¹⁴

- **Les garanties personnelles :**

Ces garanties sont également connues sous le nom de "sûretés personnelles" et prennent la forme juridique du cautionnement et de l'aval, ce dernier étant une forme spécifique de cautionnement établie par la législation sur les effets de commerce. Elles impliquent l'engagement d'une ou plusieurs personnes à rembourser le créancier en cas de défaillance du débiteur principal. Les deux principales formes de ces garanties sont le "cautionnement" et "l'aval".

- **Utilité des garanties :**

La fonction de la garantie est de réduire l'exposition au risque et de limiter le coût de la défaillance résultant de l'augmentation des taux d'intérêt. Le montant de l'exposition effective au risque est calculé en soustrayant de l'ensemble du capital et des intérêts le montant estimé de la valeur de la garantie. Cela permet de mieux sécuriser la transaction en cas de défaut de paiement de l'emprunteur.

Exposition nette= Total en capital et intérêts – valeur estimée de la garantie

¹¹³ Lelynx, Hypothèque : définition, <https://www.lelynx.fr/assurance-credit/demarches/souscription/hypothèque/>, France 2023, Page Consultée le 19/07/2023.

¹¹⁴ Dictionnaire juridique, Définition de gage, <https://www.dictionnaire-juridique.com/definition/gage.php>, France 2023, Page Consultée le 19/07/2023.

❖ Les garanties des compagnies d'assurance :

Une banque a la possibilité de réduire son niveau d'exposition aux risques en tirant parti des garanties offertes par les compagnies d'assurance. De la même manière, les banques et les entreprises peuvent souscrire une assurance-crédit auprès de compagnies locales, ce qui leur procure une garantie en cas de défaillance de la contrepartie, surtout si celle-ci se trouve dans le même pays que l'assuré. Cela permet ainsi de sécuriser les transactions et de limiter les risques financiers potentiels liés aux opérations commerciales.

❖ Les provisions :

Les provisions sont des montants réservés pour couvrir la diminution potentielle de la valeur d'une exposition envers une contrepartie, en particulier les PME (Petites et Moyennes Entreprises). Ces charges sont mises de côté dans les comptes de l'institution financière afin de faire face aux éventuelles pertes ou risques associés à ces engagements financiers. En constituant des provisions, la banque se prépare à faire face à d'éventuelles défaillances ou difficultés financières des PME, contribuant ainsi à une gestion plus prudente des risques et à la stabilité financière de l'établissement.

Montant de la provision = Exposition nette * probabilité de défaut

Les provisions impactent le résultat des institutions bancaires. Si les paiements dépassent les provisions, un bénéfice est enregistré en corrigeant tout ou partie de la provision initiale.

Conformément à l'instruction n° 74-94 du 19/11/1994, les banques et les établissements financiers sont tenus de classer les créances et de constituer des provisions en fonction du niveau de risque encouru. Ces classifications sont les suivantes :

- Les créances courantes (provisionnées à hauteur de 1% annuellement jusqu'à atteindre un total de 3%).
- Les créances présentant des problèmes potentiels (provisionnées à 30%).
- Les créances risquées (provisionnées à 50%).
- Les créances compromises (provisionnées à 100%).¹¹⁵

¹¹⁵ MADOU I M, BOUKRIF M, « De l'économie administrée à l'économie de marché. Les PME à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie, communication au Colloque International, INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009, Canada, P57.

Cela permet aux établissements financiers de se prémunir contre d'éventuelles pertes financières liées aux créances à risque.

Section 03 : Les perspectives de développement des PME en Algérie :

Certains programmes et initiatives visant à promouvoir les PME sont plus efficaces que d'autres, mais en examinant leurs bilans, on constate qu'ils sont sérieux, même si leurs résultats réels ne sont pas entièrement satisfaisants en raison du gaspillage d'énergie et d'argent. Par conséquent, des efforts supplémentaires sont nécessaires. Pour qu'un dispositif soit efficace, il est essentiel de commencer par définir clairement et opérationnellement les actions à entreprendre. Des règles doivent être mises en place pour exclure ceux qui n'en ont pas réellement besoin, afin de ne pas détourner les ressources dont les porteurs de projets et les PME ont grandement besoin. La multiplicité des acteurs institutionnels et l'absence de coordination entre les différents organismes ne favorisent pas le développement des PME en Algérie. Il est nécessaire de bénéficier d'une politique globale de développement, avec des programmes de soutien bien articulés et une vision à moyen et long terme. Un programme national pour le développement des PME industrielles (PMI) est donc essentiel. Pour renforcer le nombre de PME, il faut mettre en place des centres locaux pour faciliter les procédures de création et de démarrage d'entreprises, ce qui aura pour conséquence d'augmenter le nombre d'unités économiques et industrielles, avec pour objectif d'atteindre 1,5 million de PME. Ce chiffre est considéré par les experts comme nécessaire pour stimuler l'économie nationale. En Algérie, il existe de nombreuses très petites entreprises (TPE) représentant 96,15% des PME, mais il y a un véritable manque d'entreprises de taille moyenne. Il est donc essentiel de se préoccuper non seulement de la création des entreprises, mais aussi de leur développement à long terme, en mettant en place des outils de suivi longitudinal qui leur permettront de croître.¹¹⁶

¹¹⁶ Koricha Y, Gaboussa A, Silekhal K, (LES PME EN ALGERIE, Etat des lieux, contraintes et perspectives), Paris, 2011, P45-46.

Il est également nécessaire de créer un programme national dédié à la création de PME à forte croissance, appelées "gazelles", qui deviendront dans quelques années de grands groupes.

Il est important de noter que l'épanouissement des PME se réalise souvent grâce à des partenariats avec de grandes entreprises, et leur intégration au sein d'un groupe constitue une voie privilégiée de développement pour les PME algériennes. Face à l'importance des enjeux des PME dans le développement économique du pays, il est plus que jamais nécessaire de lever toutes les contraintes et les obstacles structurels qui entravent leur épanouissement. C'est un défi que les autorités ont tenté de relever depuis plusieurs années, sans toutefois atteindre pleinement les objectifs escomptés.¹¹⁷

Des mesures et des actions doivent être prises car il existe un énorme potentiel de nouveaux porteurs de projets. Voici quelques-unes des mesures les plus importantes que nous proposons :

- Moderniser le système bancaire en l'impliquant davantage dans le financement des petits entrepreneurs, en développant des instruments adaptés aux besoins spécifiques des PME et en décentralisant la décision d'octroi de crédit.
- Renforcer la capacité de financement des entreprises par la création d'une banque spécialisée dans le financement des PME, comme OSEO en France ou BFPME en Tunisie. Qui aura pour vocation d'accompagner le développement de ces entreprises dans toutes les étapes de leur croissance et leur faciliter l'accès aux financements.
- Développer le financement par le capital-risque, qui reste très peu répandu, mais aussi le microcrédit, un instrument susceptible d'allumer le moteur économique des individus qui n'ont pas les moyens financiers et éveillera la créativité qui existe en chaque personne (YUNUS. M, 2008) ; le microcrédit peut en outre, apporter une réponse aux difficultés financières que rencontrent les promoteurs-chômeurs pour constituer le fameux apport personnel (5% ou 10% du coût du projet) que réclame l'ANADE et les banques.¹¹⁸

¹¹⁷ Koricha Y, Gaboussa A, Silekhal K, (LES PME EN ALGERIE, Etat des lieux, contraintes et perspectives), Op cit, Paris, 2011, P45-46.

¹¹⁸ YUNUS M : « Vers un nouveau capitalisme », Ed Jean Claude LATTES, Paris, 2008, P16-27.

- Réformer l'administration publique et ses institutions, en adaptant leurs fonctionnements aux exigences de l'économie de marché et en réduisant les degrés de la bureaucratie et de la corruption.
- Former les dirigeants des PME, en organisant des séminaires sur l'organisation du travail, la gestion, l'utilisation de l'outil informatique..., avec la création d'un réseau de centres de formation des dirigeants des PME, comme celui existant en Tunisie depuis 1980.
- La vulgarisation des aides financières et des garanties existantes pour maximiser l'utilisation des PME pour les lignes de crédits ouvertes.
- Impliquer davantage les collectivités locales (APC et Dairas) dans le processus de la promotion des PME. Leur permettre d'apporter des orientations et des aides techniques, par leur proximité des entrepreneurs grâce à des budgets spécifiques.
- Permettre l'accès au foncier aux meilleurs coûts et faciliter l'installation des porteurs de projets de création d'entreprise.
- La mise en place d'un système national efficace de collecte, d'analyse et de diffusion d'informations économiques et financières et l'encouragement de l'utilisation des techniques de communication nouvelles comme Internet.
- Encourager l'apprentissage des langues étrangères chez les chefs d'entreprises et les nouveaux diplômés, quand on sait que près de 80% du contenu d'Internet est rédigé en anglais.
- Encourager la diversification du tissu des PME-PMI par la promotion de la sous-traitance et le soutien des activités artisanales, à travers des mesures incitatives fiscales et financières.¹¹⁹

¹¹⁹ YUNUS M : « Vers un nouveau capitalisme », Ed Jean Claude LATTES, Op cit, Paris, 2008, P16-27.

- La mise en place de nouveaux dispositifs d'aide et de promotion des PME- High Tech, orientées vers l'innovation et les technologies de l'information.
- Renforcer le rôle des pouvoirs publics pour améliorer la compétitivité des entreprises, dans la finalité d'accroître la taille des PME et stimuler leurs innovations.
- Créer des organismes d'appui et d'accompagnement pour le développement international des PME algériennes.
- Mettre en place des mécanismes et des instruments de contrôle pour réduire l'impact des pratiques hasardeuses, qui peuvent nuire aux différentes mesures et programmes d'appui destinés aux PME.

Conclusion :

Ce chapitre a mis en évidence l'importance des organismes et institutions spécialisés dans le soutien et la promotion des PME en Algérie. Nous avons identifié les acteurs clés qui contribuent activement à l'essor du secteur des PME, en mettant en place des initiatives et des programmes visant à favoriser leur croissance et leur compétitivité.

Nous avons également examiné les contraintes de financement auxquelles sont confrontées les PME en Algérie, soulignant les défis qui entravent leur accès aux ressources financières nécessaires pour leur expansion. Cependant, malgré ces obstacles, des solutions potentielles ont été identifiées, offrant des pistes pour améliorer l'accès au financement des PME.

Enfin, nous avons exploré les perspectives de développement des PME en Algérie, en mettant en évidence les opportunités et les défis qui se présentent à elles. Les politiques et stratégies envisagées pour stimuler leur croissance future sont prometteuses, mais nécessitent une mise en œuvre efficace et une collaboration continue entre les acteurs publics et privés.

Dans l'ensemble, il est essentiel de continuer à soutenir et à renforcer le rôle des PME dans l'économie algérienne. Elles jouent un rôle crucial dans la création d'emplois, l'innovation et la diversification économique. En mettant en place un environnement propice à leur développement, en facilitant l'accès au financement et en favorisant l'innovation, l'Algérie peut tirer parti du potentiel entrepreneurial des PME pour stimuler la croissance économique et favoriser un développement durable.

Ce chapitre a ainsi contribué à une meilleure compréhension des enjeux et des opportunités liées aux PME en Algérie, offrant une base solide pour des actions futures visant à renforcer leur rôle et leur contribution à l'économie du pays.

Chapitre 03

Modalité de financement des PME

Introduction :

Après avoir observé les bénéfices des dispositifs d'aide et de soutien aux PME, nous avons décidé d'examiner de plus près le dispositif CNAC, qui joue un rôle significatif dans le secteur des PME. Dans ce chapitre, nous examinerons spécifiquement la contribution de la CNAC de Tizi-Ouzou à la création de PME, ainsi que la répartition sectorielle de ces entreprises.

Face à l'aggravation du taux de chômage, des mesures ont été mises en place afin d'améliorer le fonctionnement du marché du travail. Ces programmes de lutte contre le chômage varient dans leur nature et leur efficacité, en fonction de leur origine et de leurs résultats.

Les programmes d'investissement visant à relancer l'emploi sont plus que nécessaires, en particulier à travers des dispositifs de soutien à la création d'activités au sein des petites et moyennes entreprises, ainsi que par le développement du secteur privé sur tous les plans économiques.

Dans cette optique, les autorités publiques ont mis en place un dispositif opérationnel depuis le 1er janvier 2004, destiné à soutenir les chômeurs entrepreneurs âgés entre 35 et 50 ans. Ce dispositif est connu sous le nom de Dispositif de Soutien aux Chômeurs Promoteurs (CNAC).

Section 01 : Présentation l'institution (CNAC).

Caisse Nationale d'Assurance Chômage

Agence de TIZI OUZOU



Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Web%20Pages/Fr/FR_Accueil.aspx, Algérie, 2022.

1- Présentation de la caisse nationale d'assurance chômage :

Depuis sa création en 1994, en tant qu'institution publique de sécurité sociale, sous tutelle du Ministère de l'Emploi, du Travail et de la Sécurité Sociale ; ayant reçu pour vocation d'atténuer et amortir les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs de travailleurs salariés du secteur économique.

La CNAC a connu différentes étapes dans son parcours, toutes caractérisées à chaque fois par la prise en charge de missions nouvelles qui lui sont confiées par les pouvoirs publics :

➤ Organisation :

La CNAC compte environ 1 500 salariés. Elle a mis en place 48 agences de [wilaya](#) et des antennes locales selon

➤ Missions :

La CNAC a trois missions :

- L'indemnisation du chômage accompagnée des mesures actives de réinsertion professionnelle.
- Dispositif d'aide à la création et à l'extension d'activité des chômeurs promoteurs âgés de 30 à 55 ans qui est notre sujet.
- Dispositif portant les mesures d'encouragement et d'appui à la promotion de l'emploi.

2- Le dispositif de Soutien à la création et à l'extension d'activités pour les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 55 ans :

Dans le cadre du Plan de soutien à la croissance économique et la lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC s'est employée, à partir de 2004, en priorité à la mise en œuvre du dispositif de soutien à la création d'activité pour les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 55 ans.¹²⁰

➤ Condition d'accès :

- Être âgé de 30 à 55 ans.
- Être de nationalité Algérienne.
- Être inscrit auprès des services de l'Agence Locale de l'Emploi (ALEM) comme demandeur d'emploi ou être allocataire de la Caisse Nationale d'Assurance chômage.

¹²⁰ Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

- Disposer d'une qualification professionnelle en rapport avec l'activité projetée.
- Pouvoir mobiliser des capacités financières suffisantes pour participer au financement de son projet (Un apport personnel).
- Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité.
- Ne pas occuper un emploi rémunéré ou avoir une activité au propre compte au moment de l'introduction de la demande.

➤ **Les avantages offerts par le dispositif CNAC :**

1- Avantage financiers :

Les chômeurs promoteurs bénéficient d'une bonification des taux d'intérêt sur les crédits d'investissement de création d'activité qui leur sont consentis par les banques ; cette bonification est fixée à 100% du taux débiteur appliqué, au titre des investissements réalisés dans tous les secteurs d'activité.¹²¹

2- Des avantages fiscaux :

➤ **Phase Réalisation :**

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle.
- Exemption des droits d'enregistrement des actes constitutifs de sociétés.

➤ **Phase Exploitation :**

- Exonération total de l'impôt Forfaitaire Unique (IFU), pour une période de trois (03) ans ou six (06) ans selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa mise en exploitation.
- A l'expiration de la période d'exonération de l'IFU, cette dernière peut être prorogée de deux (02) années, lorsque le promoteur d'investissement s'engage à recruter trois (03) employés pour une durée indéterminée.
- Abattement sur l'IFU à l'issue de la période de l'exonération pendant les trois (03) premières années d'imposition :
 - ❖ 1^{ère} année d'imposition : un abattement de 70 %
 - ❖ 2^{ème} année d'imposition : un abattement de 50 %
 - ❖ 3^{ème} année d'imposition : un abattement de 25 %

¹²¹ Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

3- Les aides consenties par la CNAC :

- Un prêt non rémunéré (sans intérêts).
- Un accompagnement personnalisé, par un conseiller animateur, à travers :
 - ❖ Un conseil et une orientation dans le montage du projet,
 - ❖ Une assistance lors du passage devant le comité de sélection et de validation et de financement (CSVF),
 - ❖ Le dépôt du dossier de crédit auprès de la Banque par le chargé des relations bancaires.
 - ❖ Bénéficiaire d'une formation à la gestion d'entreprise, dispensée par les services de la CNAC en collaboration avec différents organismes (CNAS, CASNOS, CACOBATPH, les Impôts, les Assurances, les Banques).
 - ❖ Un conseil et une assistance lors du démarrage de l'activité et même après en Phases Exploitation « Suivi Post-Création ».¹²²

- **Le financement du projet :**

Au niveau de la CNAC existe deux types de financement :

- Le financement triangulaire.
- Auto financement.

Le financement du projet est triangulaire (3 sources) :

Tableau N° 5 : Deux structures de financement du projet sont offertes selon le montant de l'investissement.

Investissement	Inférieur ou égal à 5 million de DA	Supérieur à 5 et inférieur à 10 million de DA
Apport personnel	1%	2%
Prêt non rémunéré CNAC	29%	28%
Crédit bancaire	70%	70%

Source : CNAC.

Prêt supplémentaire sans intérêt et en dehors de la structure précédente sont octroyés aux promoteurs :

- PNR ((prêt non rémunéré CNAC)) pour la prise en charge du loyer du local (PNR location) 500.000 DA.

¹²² Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

- PNR pour la location du cabinet groupé (PNR location cabinet groupé) 1 millions DA.
- PNR pour l'acquisition des véhicules ateliers (PNR véhicules atelier) 500.00 DA.

Etapas du projet :**Description et analyse du dispositif d'aide et de soutien à la création et à l'extension d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de trente (30) ans à cinquante-cinq (55) ans.**

En Algérie, la création de micro-entreprises par le biais des dispositifs d'emploi est devenue accessible à tous les jeunes et ce, grâce aux facilités et aux avantages qu'ils offrent. Pour rappel, ces dispositifs ont été mis œuvre dans le but de réduire le chômage et créer de l'emploi à travers la transformation du demandeur d'emploi en offreur d'emploi, c'est à dire faire du chômeur d'aujourd'hui l'employeur de demain. Parmi ces dispositifs, le dispositif CNAC d'aide et de soutien à la création et à l'extension d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 55 ans.

Le parcours de création d'une micro-entreprise dans le cadre du dispositif CNAC30-55ans :**La création d'une micro entreprise dans le cadre du dispositif CNAC 30-55ans s'effectue en huit (08) étapes successives :**

- La première étape est relative au dépôt de la demande d'aide. En effet, toute personne intéressée, doit s'inscrire via le site web de la CNAC www.cnac.dz «préinscription en ligne » pour obtenir un rendez-vous lui permettant de déposer son dossier.
- Une fois le dossier du chômeur promoteur est déposé, interviendra la deuxième étape consacrée à la maturation de l'idée et l'élaboration du projet. Durant cette étape des entrevues individuelles sont programmées entre l'accompagnateur et le porteur de projet et porteront particulièrement sur les aspects liés au marché, aux éléments techniques et financiers du projet qui aboutiront à l'élaboration de l'étude technico-économique du projet.
- Une fois cette dernière est établie, le chômeur promoteur doit se préparer pour présenter son projet devant les membres du CSVF en troisième étape qui verra son projet soit accepter ou rejeter.¹²³

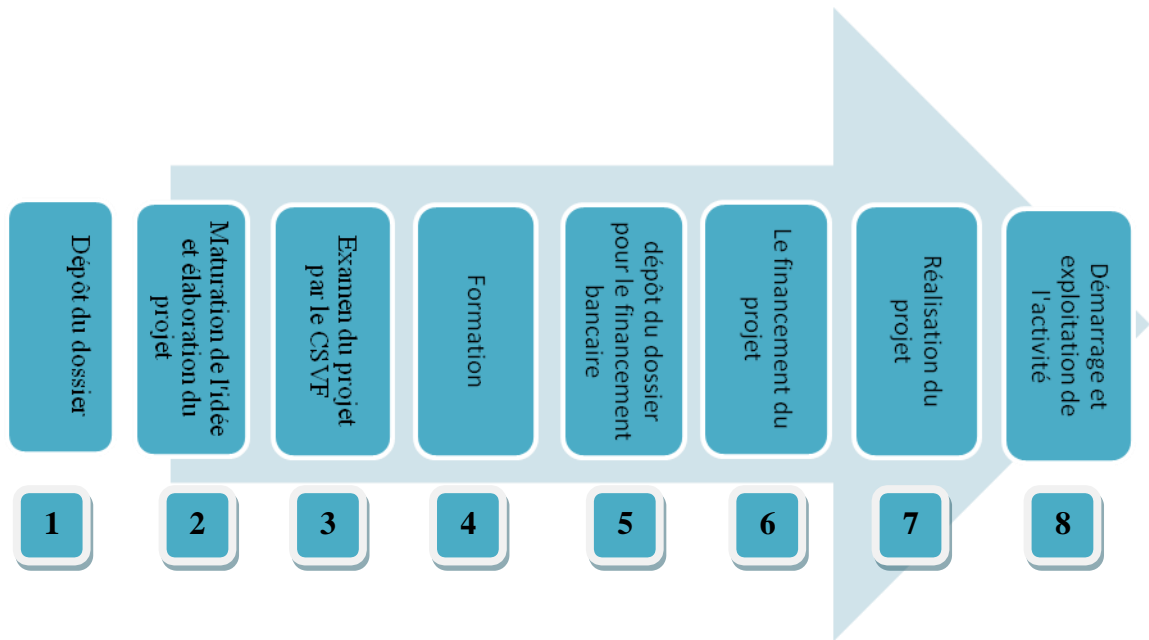
¹²³ Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

- Dans le cas où le projet est accepté par les membres du CSVF, le promoteur dans la quatrième étape et après avoir obtenu l'attestation d'éligibilité et de financement, doit constituer un dossier en deux exemplaires introduit par la CNAC auprès de la banque concernée pour l'obtention de la notification d'accord bancaire.
 - Dans la cinquième étape, le promoteur est tenu de suivre une formation de courte durée dispensée par les services de la CNAC portant sur les techniques de base liées à la gestion de la micro-entreprise.
 - La sixième étape (le financement), à cette étape précise le chômeur promoteur procède au versement du montant de son apport personnel dans son compte commercial ouvert à cet effet, auprès de la banque domiciliaire. Il remet également durant cette étape à la CNAC, un dossier comportant un ensemble de pièces permettant la libération du PNR.
 - Septième étape dédiée à la réalisation du projet qui se déroule en deux phases. Phase N°1 : Etablissement par la CNAC de l'ordre d'enlèvement du chèque 10%, qui permet au promoteur de passer commandes auprès de ses fournisseurs. Dans la phase N°02 et sur présentation d'une attestation de disponibilité des équipements commandés, la CNAC établit et remet au chômeur promoteur un ordre d'enlèvement du chèque 90% représentant le règlement intégral des équipements commandés.
 - La huitième étape qui constitue la dernière dans le parcours de création d'une micro-entreprise, concerne l'entrée en phase exploitation et le démarrage de l'activité de la micro-entreprise. Durant cette étape des visites périodiques sur site de la micro-entreprise créée sont effectuées par les services de la CNAC dans le cadre du suivi post création (Accompagnement en phase d'exploitation).
- NB:** les étapes de la phase création ci-dessus présentées s'appliquent au même titre pour la phase extension.¹²⁴

¹²⁴ Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

La figure N°03 ci-dessus présentés, donne une vision globale du parcours de la création d’une micro entreprise dans la cadre du dispositif CNAC 30-55 ans.

Figure N°02 : Parcours de création d’une micro entreprise.



Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

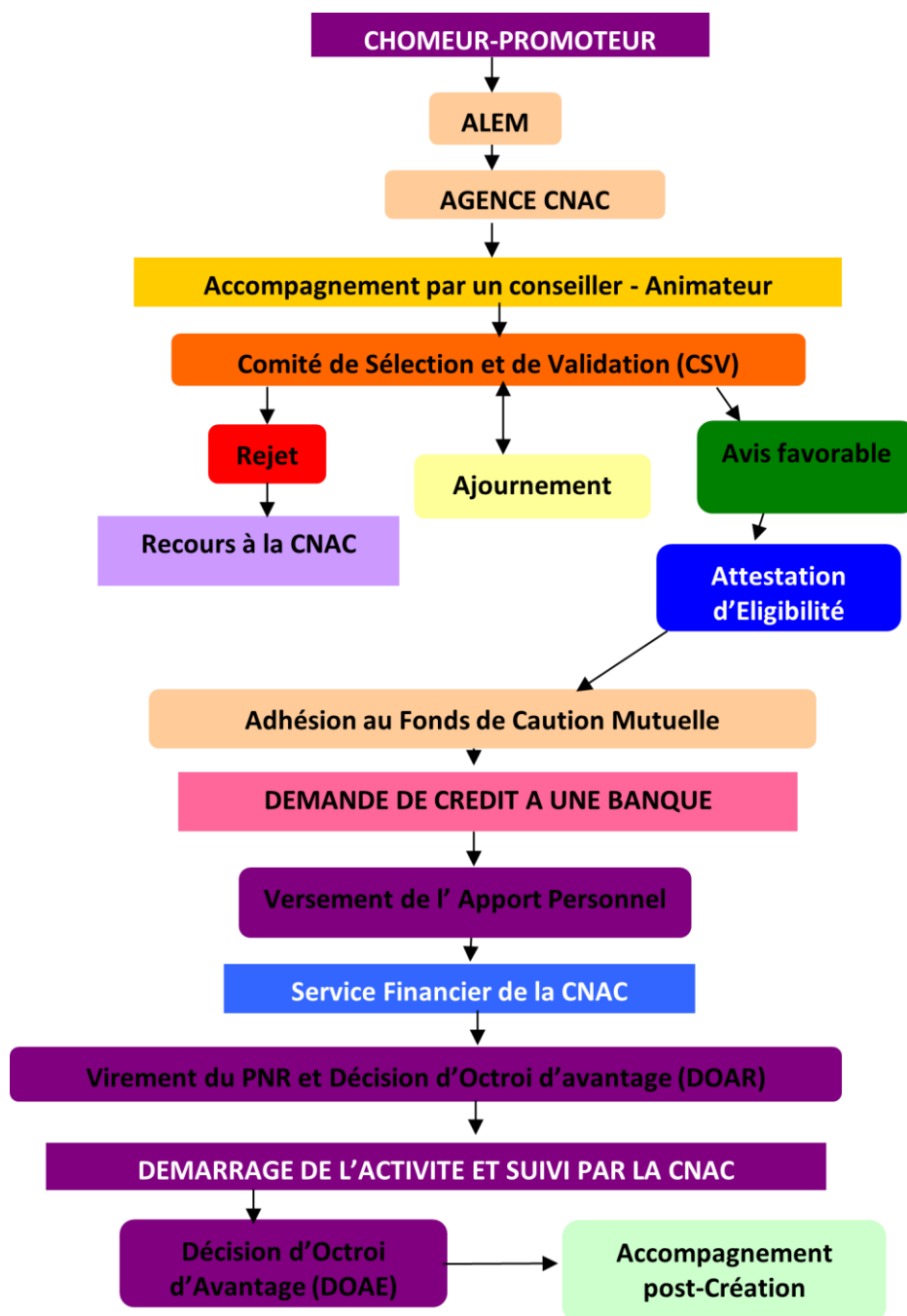
Accompagnateur : Agent de la CNAC, chargé d’assurer au porteur de projet les informations, conseils, orientations et formation né ces satires à la réalisation de son projet d’investissement.

CSVF : est un organe statutaire prévu dans le décret exécutif n°04-02 du 03 Janvier 2004 modifié et compléter par le décret exécutif n°10-158 du 20 Juin 2010. Ce comité présidé par le Directeur de l’agence de wilaya de la CNAC est composé des membres qui représentent le Wali, la direction de l’emploi, le centre national de registre de commerce, la direction des impôts, l’ANEM, les 05 banques publiques et un conseiller animateurs ainsi qu’un représentant des services financiers de la CNAC. Il est chargé d’examiner les projets présentés par les chômeurs promoteurs et d’émettre un avis sur leur pertinence, leur viabilité et leur financement.¹²⁵

¹²⁵ DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Le choix de la banque dans le cadre des projets inscrits au dispositif CNAC 30-55 ans est prononcé par le CSVF selon la nature et le lieu de l'implantation du projet.

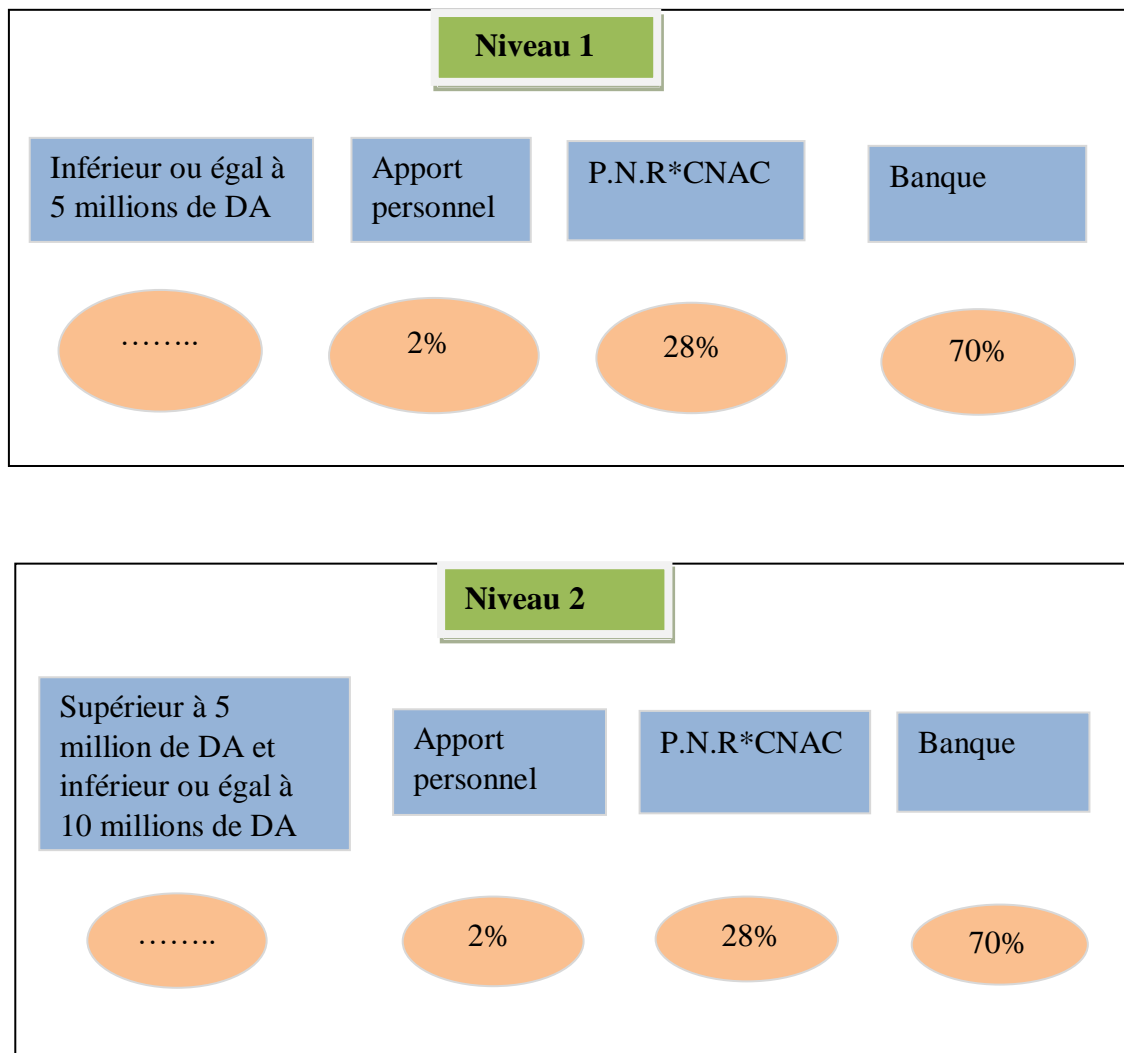
Figure N° 3 : La structure du financement, de la CNAC.



Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Figure N° 4 : La structure financière du financement triangulaire :

*Prêt non rémunéré.



Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Section 02 : Implication de l'institution dans le financement des PME :

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) joue un rôle crucial dans le financement des petites et moyennes entreprises (PME) en Algérie, en mettant en œuvre diverses initiatives. En premier lieu, elle accorde des prêts à taux réduits aux entrepreneurs qui cherchent à créer de nouvelles entreprises ou à développer leurs activités existantes. Ces prêts sont spécialement conçus pour soutenir les projets viables et présentant un potentiel de création d'emplois significatif.

La CNAC ne se contente pas seulement de fournir des fonds aux entrepreneurs. Elle offre également des avantages supplémentaires visant à les accompagner tout au long de leur parcours entrepreneurial. Parmi ces avantages, on retrouve des programmes de formation professionnelle adaptés aux besoins spécifiques des dirigeants d'entreprises. Ces formations couvrent un large éventail de sujets, tels que la gestion financière, la planification stratégique, le marketing, les compétences en leadership et bien d'autres. L'objectif est d'améliorer les compétences des entrepreneurs et de les doter des outils nécessaires pour gérer efficacement leur entreprise.

La CNAC ne se contente pas seulement de fournir des fonds aux entrepreneurs. Elle offre également des avantages supplémentaires visant à les accompagner tout au long de leur parcours entrepreneurial. Parmi ces avantages, on retrouve des programmes de formation professionnelle adaptés aux besoins spécifiques des dirigeants d'entreprises. Ces formations couvrent un large éventail de sujets, tels que la gestion financière, la planification stratégique, le marketing, les compétences en leadership et bien d'autres. L'objectif est d'améliorer les compétences des entrepreneurs et de les doter des outils nécessaires pour gérer efficacement leur entreprise.

En outre, la CNAC met à disposition des entrepreneurs des services de conseil en gestion d'entreprise. Des experts sont disponibles pour offrir des conseils personnalisés et des orientations stratégiques, en tenant compte des défis spécifiques auxquels chaque entreprise est confrontée. Ces conseils aident les entrepreneurs à prendre des décisions éclairées et à mettre en place des stratégies solides pour la croissance et la rentabilité de leur entreprise.¹²⁶

Un autre aspect important de l'intervention de la CNAC est le soutien sous forme de mentorat. Les entrepreneurs bénéficient de l'expérience et des connaissances de mentors

¹²⁶ Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

chevronnés, qui les guident à travers les différentes étapes de leur parcours entrepreneurial. Ces mentors offrent des conseils pratiques, partagent leurs propres expériences et aident à surmonter les obstacles rencontrés sur le chemin du succès.

Il est important de noter que les modalités spécifiques de financement des PME par la CNAC peuvent évoluer au fil du temps en fonction des besoins et des objectifs économiques du pays. Ainsi, il est recommandé aux entrepreneurs de se renseigner directement auprès de la CNAC pour obtenir les informations les plus récentes sur les programmes de financement disponibles et les critères d'éligibilité.

Donc la CNAC joue un rôle essentiel dans le soutien financier et l'accompagnement des PME en Algérie. Grâce à des prêts à taux réduits, des programmes de formation, des conseils en gestion d'entreprise et du mentorat, elle vise à renforcer les compétences des entrepreneurs, à favoriser la création d'emplois et à contribuer au développement économique du pays.¹²⁷

¹²⁷ Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Section 03 : Etude de cas d'une entreprise financée dans le cadre du dispositif CNAC :

La création d'une micro entreprise dans le cadre du dispositif CNAC se déroule en plusieurs étapes. Ce processus constitue un parcours comprenant toutes les démarches nécessaires que le chômeur promoteur doit suivre pour donner vie à son projet et créer sa propre micro entreprise.

1- Cas d'une micro entreprise de première transformation de la matière plastique de base :

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

1-1- Dépôt de dossier :

Le chômeur promoteur, en tant que porteur de projet, a soumis sa candidature à la CNAC après son inscription auprès de l'Agence Locale de l'Emploi (ALEM). La présence du promoteur est requise lors de la soumission du dossier, et un accusé de réception est remis pour chaque dossier complet et déposé.

1-2- Etude technico-économique :

- Intitulé du projet : Entreprise de transformation de la matière plastique de base.
- Forme juridique : Entreprise individuelle.
- Domaine d'activité : BTPH.
- Localisation : XXXXXX

1-2-1- Présentation du projet :

A- Généralité du projet :

- **Nature du projet :** le projet est l'objet de la présente demande de crédit consiste : En la création d'une entreprise individuelle de la transformation de la matière plastique de base.
- **Localisation de projet :** le siège social de l'entreprise sera situé à la Wilaya de Tizi-Ouzou.
- **Etat d'avancement du projet :** le projet sera opérationnel dès traitement de la présente demande et déblocage des crédits sollicités.
- **Aides souhaitées :** Aide CNAC ; crédit bancaire ; avantages fiscaux et parafiscaux.
- **Impact économique du projet :** Le promoteur, avec son projet de créer une entreprise spécialisée dans la transformation de la matière plastique de base, participera activement au développement économique de la région.

Son initiative contribuera à la réalisation de diverses infrastructures, constructions à usage d'habitation, industriel ou social, et permettra également la création de deux emplois permanents.

- **Impact sur l'environnement** : le projet n'aura pas d'effet négatif sur l'environnement à court terme.
- **Nombre d'emplois créés** : emplois directs/ deux (02).

B- Moyens de production et organisation :

- **Moyens humains** :
 - ❖ Deux employés sont nécessaires pour gérer la machine industrielle.
- **Terrains et constructions/ Néant** :

Tableau N°06 : Aspect technique de projet :

Equipment de production :

N°	Désignation	Quantité	Fournisseur
1	Ligne d'extrusion de gaine à ressort marque : Qiangsheng. Origine : Chine PE Extrudeuse Monovis : SG 45-28	1	EURL TIZI machine industrielle
2	Tracteur spiral	1	EURL TIZI machine industrielle
3	Moules et têtes de moules pour les diamètre 12,16,20,25,32,40mm	6	EURL TIZI machine industrielle
4	Bobineuse à double stations	1	EURL TIZI machine industrielle
5	Compresseur 100L Michelin	1	SARL NADJI BATI équipement
6	Simple cabine S/C 1,1 LS camionnette Chery 06 CV	1	EURL GM TRADE
7	Assurance Véhicule	1	CAAT Boghni
8	Assurance Matériel	1	CAAT Boghni

Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Ces données montrent les aspects techniques demander dans ce projet.

C- Cout et financement de projet :

Le coût et le financement du projet de l'entreprise de transformation de matière plastique de base sont présentés dans les tableaux suivants :

Tableau N°07 : structure d'investissement de l'entreprise Année 1 :

Frais préliminaires	119 919,53
Frais administratifs	17 411,53
F.CM .G	102 508,00
Agencement	-
102508,00	
	0,00
Matériel et outillage	6 985 125,97
	6 902 000,00
	83 125,97
Cheptel	0
Véhicules	995 000,00
Informatique	-
Tél/Fax	-
Mobilier et autres	-
Assurances (T.T.C)	68 454,50
	26 227,14
	42 227,36
Fonds de roulement	199 500,00
Disponibilité	199 500,00
Total structure d'investissement	8 368 000,00

Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Ces données montrent la liste de coûts et d'investissements associés à ce projet.

D- Structure De Financement :

- **Besoin de financement :8 368 000,00 DA**
 - ❖ **Apport du promoteur en numéraire 2% = 167 360,00 DA**
 - ❖ **Crédit CNAC non rémunéré 28% = 2 343 040,00 DA**

❖ **Crédit bancaire 70%=5 857 600,00 DA**

Tableau N°8 : Tableau des amortissements :

Désignation	Valeur original	Durée de vie	Annuité
Frais préliminaire	119 919,53	10	11 991,95

Désignation	Valeur original	Durée de vie	Annuité
Matériel et outillage	6985 125,97	5	1 397 025,19
	6 902 000,00	5	1 380 400,00
	83 125,97	10	16 625,19

Désignation	Valeur original	Durée de vie	Annuité
Véhicule	995 000,00	10	99 500,00

Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Ces données montrent les amortissements des frais préliminaires, matériel et outillage, et le véhicule.

E- Les frais Financières et Echancier de Remboursement :

- **Structure de financement :**

Apport :167 360,00

Crédit CNAC : 2 343 040,00

Crédit bancaire : 5 857 600,00

Echéancier de remboursement :

Montant du Crédit : 8 368 00,00

Taux bonifié :3,00%

Tableau N°9 : Echancier de remboursement.

Crédit restant	Annuité	Intérêts	Total remb.
8 368 000,00	1 046 000,00	251 040,00	1 297 040,00
7 322 000,00	1 046 000,00	219 660,00	1 265 660,00
6 276 000,00	1 046 000,00	188 280,00	1 234 280,00
5 230 000,00	1 046 000,00	156 900,00	1 202 900,00
4 184 000,00	1 046 000,00	125 520,00	1 171 520,00
3 138 000,00	1 046 000,00	94 140,00	1 140 140,00
2 092 000,00	1 046 000,00	62 760,00	1 108 760,00
1 046 000,00	1 046 000,00	31 380,00	1 077 380,00

Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Ces données montrent l'évolution du crédit restant, de l'annuité, des intérêts et du total remboursé au fil du temps pour un emprunt.

Tableau N°10 : Cotisation fonds de garantie.

- **Cotisation fonds de garantie : Taux : 0,35%**

Crédit restant	Annuités	Total remb
8 368 000,00	1 046 000,00	29 288,00
7 322 000,00	1 046 000,00	25 627,00
6 276 000,00	1 046 000,00	21 966,00
5 230 000,00	1 046 000,00	18 305,00
4 184 000,00	1 046 000,00	14 644,00
3 138 000,00	1 046 000,00	10 983,00
2 092 000,00	1 046 000,00	7 322,00
1 046 000,00	1 046 000,00	3 661,00

TOTAL : 131 796,00

Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Ces données montrent les cotisation fonds de garantie au Taux de 0,35%

F- Le dossier financier :

Tableau N°11 : Le bilan d'ouverture :

Actif	Montant	Passif	Montant
Investissements	8 168 500,00	Fonds Propres	167 360,00
Matériel et outillage	6 985 125,00		
Véhicule	995 000,00		
Assurances	68 454,50		
		Dettes D'investissement	8 200 640,00
Disponibilités	199 500,00		
Fonds de Roulement	199 500,00	Emprunt Bancaires	5 857 600,00
		Emprunts CNAC	2 343 040,00
Total	8 368 000,00	Total	8 368 000,00

Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Ces données montrent le bilan d'ouverture (Actif, Passif) avec un total de 8 368 000,00 DA.

G- Tableau N°12 : Le tableau prévisionnel des comptes de résultats (sur huit ans)

DESIGNATION	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8
-Ventes de marchandises. -Production vendue. -Prestations fournis.								
-Chiffre d'affaires	15 730000	16 516500	17 342325	18 209441	19 119913	20 075909	21 079704	22 133690
-Consommables matières première. -Autres consommables.	7 865 000 459 602	8 258 250 468 794	8 671 163 482 858	9 104 721 502 172	9 559 957 527 281	10 037 954 558 918	10 539 852 589 204	11 066 845 636 340
-Total consommables	8 324 602	8 727 044	9 154 020	9 606 893	10 087 237	10 596 872	11 129 056	11 703 185
-Services	33 238	33 378	33 592	33 886	34 270	34 591	35 010	35 361
-Valeur Ajoutée	7 372 159,86	7 756 077,9	8 154 712,4	8568662,23	8998405,86	944445,39	9915638,71	10395144,22
-Impôt et taxe.	-	-	-	-	-	-	-	-
-Cotisations sociales CASNOS.	32 400,00 272 160,00	833 862,41 272 160,00	771 230,75 272 160,00	172 800,00 272 160,00	172 800,00 272 160,00	172 800,00 272 160,00	172 800,00 272 160,00	172 800,00 272 160,00
-Frais de personnel (salaires et charges).	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15
-Dotations aux amortissements.	-	-	-	-	-	-	-	-

-Charges financières.								
-Total charges d'exploitation.	1 813 077,15	2 614 539,55	2 551 907,90	1 953 477,15	1 953 477,15	473 577,15	473 577,15	473 577,15
-Résultat brut d'exploitation.	5 559 082,71	5 141 538,35	5 602 804,5	6 615 185,08	7 044 928,71	8 970 868,24	9 442 061,57	9 921 567,08
-Impôt forfaitaire unique.	0	0	0	910 472,06	955 995,67	1 003 795,45	1 053 985,22	1 106 684,48
-Résultat net d'exploitation.	5 559 082,71	5 41 538,35	5 602 804,50	5 704 713,02	6 088 933,04	7 967 072,79	8 388 076,35	8 814 882,59
-Dotations aux amortissements.	-	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	28 617,15	28 617,15	28 617,15
-Cash-flow brut.	5 559 082,71	6 650 055,49	7 111 321,65	7 213 230,16	7 597 450,19	7 995 689,94	8 416 693,49	8 843 499,74
-Remboursement princ. de l'emprunt	-	-	-	1 171 520,00	1 171 520	1 171 520	1 171 520	1 171 520
-Cash-flow net.	5 559 082,71	6 650 055,49	7 111 321,65	6 941 710,16	6 425 930,19	6 824 169,94	7 245 173,49	7 671 979,74

Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Ces données montrent le tableau prévisionnel des comptes de résultats sur huit ans révèle une croissance stable de l'entreprise, avec des bénéfices constants au fil du temps.

H- Tableau N° 13 : Les bilans prévisionnels (sur huit ans) :

ACTIF	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8
Investissement.	6 591 528,35	5 083 011,21	3 574 494,06	2 065 976,91	557 459,77	557 459,77	557 459,77	557 459,77
Frais préliminaires.	107 927,58	95 935,62	83 943,67	71 951,72	59 959,77	59 959,765	59 960	59 960
Total équipement.	6 483 600,00	4 987 075,58	3 490 550,39	1 994 025,19	497 500,00	497 500,00	497 500,00	497 500,00
Agencements	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-	-	-
Matériel et outillage.	5 588 100,78	4 191 075,58	2 794 050,39	1 397 025,19	0,00	0,00	0,00	0,00
Cheptel.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Véhicule.	895 500,00	796 000,00	696 500,00	597 000,00	497 500,00	497 500,00	497 500,00	497 000,00
Informatique.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Tél/fax	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Mobilier et autres.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Stocks								
Matières et fournitures.								
Créances.	7 335 554,36	13 985 609,85	15 537 848,79	17 609 540,60	18 432 666,29	11 559 433,28	4 295 980,24	3 124 460,24
La banque.	5 134 888,05	9 789 926,90	10 876 494,15	12 326 678,42	12 902 866,41	8 089 503,30	3 007 186,16	2 187 122,07
La caisse.	2 200 666,31	4 195 682,96	4 661 354,64	5 282 862,18	5 529 799,89	3 466 929,98	1 288 794,07	937 338,07
Total Actif.	13 927 082,17	19 068 612,06	19 112 342,85	19 675 517,52	18 990 126,06	12 113 893,04	4 853 440,00	3 681 920,00

Passif.	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8
Fonds propres.	167 360,00	167 360,00	167 360,00	167 360,00	167 360,00	167 360,00	167 360,00	167 360,00
Résultat en inst. D'affect.		5 559 082,71	5 141 538,35	5 602 804,50	5 704 713,02	6 088 933,04	0,00	0,00
Dettes d'investissement.	8 200 640,00	8 200 640,00	8 200 640,00	8 200 640,00	7 029 120,00	5 875 600,00	4 686 080,00	3 514 560,00
Emprunts bancaires.	5 857 600,00	5 857 600,00	5 857 600,00	5 857 600,00	4 686 080,00	3 514 560,00	2 343 040,00	1 171 520,00
Autres emprunts CNAC.	2 343 040,00	2 343 040,00	2 343 040,00	2 343 040,00	2 343 040,00	2 343 040,00	2 343 040,00	2 343 040,00
Dettes fournisseurs.								
Dettes à court terme.								
Détention pour compte.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Dettes d'exploitation.	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Résultats.	5 559 082,71	5 141 538,35	5 602 804,50	5 704 713,02	6 088 933,04			
Total (Passif).	13 927 082,71	19 068 621,06	19 112 342,85	19 675 517,52	18 990 126,06	12 113 893,04	4 853 440,00	3 681 920,00

1-3- Examen du dossier par le comité de sélection, de validation et de financement (CSVF) :

Après avoir terminé l'étude technico-économique, le chômeur devenu promoteur doit se préparer à présenter et à défendre son projet devant les membres du Comité de Sélection, de Validation et de Financement (C.S.V.F) en vue d'un examen. Suite à cet examen, le Comité a émis un avis favorable, ce qui a permis d'établir une attestation d'éligibilité et de financement en faveur du promoteur.

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

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

1-4- Attestation d'éligibilité et de financement :

Le promoteur a procédé au retrait de son attestation d'éligibilité et de financement.

1-5- Dépôt de dossier bancaire :

Le chargé des relations avec les banques a transmis le dossier du promoteur. Suite au dépôt du dossier par le service CNAC (Caisse Nationale d'Assurance Chômage), la banque est dans l'obligation d'accuser réception (en fournissant un récépissé de dépôt). Conformément à la réglementation en vigueur, la banque dispose d'un délai de deux mois pour notifier sa réponse, qu'il s'agisse d'un accord ou d'un rejet du financement.

1-6- Accord bancaire :

Suite au traitement du dossier, la banque a notifié son accord de crédit pour un montant de 5 857 600,00 DA. Après avoir reçu cette confirmation de financement, le promoteur a procédé à l'ouverture d'un compte bancaire dédié au projet. De plus, il a effectué le paiement de l'apport personnel, lequel représente 167 360,00 DA, soit 2% du coût total de l'investissement.

1-7- Adhésion au fonds de caution mutuelle de garantie des risques de crédit :

Après avoir payé l'apport personnel, le promoteur a souscrit au contrat d'adhésion au fonds de garantie (FCMG) d'un montant qui s'élève 102 508,00.

1-8- Financement du projet :

- A- Lors de cette étape le promoteur a signé certains documents importants à savoir le cahier des charges, la convention PNR ainsi que les billets à ordre.
- B- Une fois que les documents mentionnés ont été signés, le service financier a procédé au financement du projet. Par la suite, l'établissement a pris la décision d'octroyer des avantages fiscaux pour la phase de réalisation, en vue de libérer le Plan National de Réalisation (PNR). En outre, des ordres d'enlèvement ont été émis dans le cadre de ces démarches.
- C- Le promoteur a poursuivi ses démarches en vue d'acquérir le matériel nécessaire en se rendant à la banque pour retirer les chèques couvrant 30% du montant requis. Pour obtenir ces chèques, le promoteur a présenté l'ordre d'enlèvement correspondant à 30% du coût total du projet, la décision d'octroi d'avantages fiscaux pour la phase de réalisation, le contrat d'adhésion au fonds de garantie, ainsi que les factures pro forma actualisées et d'autres documents requis.
Ces éléments étaient nécessaires pour passer commande auprès du fournisseur de matériel et du concessionnaire de véhicules.
- D- Une fois que le promoteur a passé commande auprès du fournisseur de matériel et du concessionnaire de véhicules, ces deux parties lui ont délivré des attestations de disponibilité détaillées pour le matériel commandé ainsi que pour le véhicule. Ces attestations ont ensuite été remises par le promoteur à la CNAC (Caisse Nationale d'Assurance Chômage) pour les formalités administratives et de suivi du projet.
- E- Après avoir reçu l'ordre d'enlèvement de 70% de la CNAC, le promoteur a pu régler intégralement les factures. En présentant cet ordre d'enlèvement de 70% à la banque,

le promoteur a retiré les chèques correspondants à cette portion du financement. Ces chèques ont été déposés chez le fournisseur de matériel ainsi que chez le concessionnaire de véhicules, ce qui a permis au promoteur de réceptionner le matériel et le véhicule commandés. Ainsi, le projet a pu avancer grâce à ces étapes de financement et d'acquisition du matériel nécessaire.

1-9- Démarrage et exploitation de l'activité :

Le chômeur promoteur a réussi à concrétiser son projet de création de microentreprise dans le domaine de transformation de la matière plastique de base. Grâce aux démarches effectuées avec la CNAC, l'accord de crédit obtenu, et l'acquisition du matériel nécessaire, il a pu mettre en place son activité entrepreneuriale.

En devenant chef d'entreprise, il a pris en main sa propre source de revenus et n'est plus considéré comme chômeur, car il s'est lancé dans l'exploitation de son entreprise. En procédant à la déclaration de son début d'activité auprès des services des impôts territorialement compétents, il s'est conformé aux obligations légales et administratives liées à son nouveau statut de chef d'entreprise. Il est désormais en mesure de réaliser ses propres projets dans le domaine de transformation de la matière plastique de base et d'entreprendre avec confiance dans sa micro entreprise.

Pendant cette phase, la CNAC a procédé à l'établissement de la décision d'octroi d'avantages fiscaux pour la phase d'exploitation du projet. Pour que cela soit possible, le promoteur a présenté certains documents essentiels, notamment :

- **Le début d'activité :** Une déclaration officielle indiquant le début effectif de son activité en tant que chef d'entreprise.
- **Les factures définitives du matériel et du véhicule :** Des documents justifiant l'acquisition complète du matériel nécessaire à l'exploitation de son entreprise et du véhicule.
- **Le nantissement du matériel :** Une formalité où le promoteur offre le matériel acquis en garantie pour le remboursement de certaines dettes éventuelles.
- **Le gage sur véhicule :** Une procédure similaire au nantissement, mais cette fois-ci appliquée au véhicule.
- **Les assurances et leurs subrogations :** Les contrats d'assurance souscrits pour couvrir les risques liés à l'activité de l'entreprise, avec la mention de la CNAC en tant que bénéficiaire en cas de sinistre.

En fournissant ces documents importants, le promoteur a rempli les conditions nécessaires pour bénéficier d'avantages fiscaux spécifiques durant la phase d'exploitation de son entreprise. Ces avantages peuvent contribuer à faciliter la gestion fiscale de son activité et soutenir le développement de sa micro entreprise.

1-10- Le suivi post création de la micro entreprise :

Le suivi "post création" d'une micro entreprise en activité est une démarche essentielle et personnalisée, dont l'objectif principal est de protéger et de pérenniser l'activité de la micro entreprise. Pour atteindre cet objectif, les services spécialisés de la CNAC offrent un appui technique et pédagogique, en fournissant des conseils et des orientations. Cette assistance vise à prévenir et à surmonter les éventuels risques auxquels la micro entreprise pourrait faire face.

Le promoteur est tenu de collaborer en mettant à disposition du conseiller chargé du suivi post-crétion tous les documents nécessaires pour analyser la gestion de sa micro entreprise. Grâce à cette analyse, les situations suivantes peuvent être identifiées :

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

Si la micro entreprise se trouve en difficulté, des solutions palliatives peuvent être identifiées et proposées pour la soutenir.

Dans le cas spécifique de l'étude de cas du créateur de la micro entreprise d'électricité du bâtiment, le suivi post-crétion a inclus une visite au siège social de l'entreprise. L'entretien avec le chargé de suivi post-crétion a révélé que cette micro entreprise se porte bien. Le chef d'entreprise a réussi à obtenir des marchés, à améliorer son chiffre d'affaires et à rembourser intégralement son crédit bancaire de 5 857 600,00 DA. Ces résultats positifs témoignent de la bonne santé financière de la micro entreprise et de la réussite de son projet entrepreneurial.

2- Extension d'activité :

L'extension de la micro entreprise vise principalement à augmenter les capacités de production en acquérant de nouveaux équipements ou matériels afin de répondre à la demande du marché. Cette démarche cible spécifiquement les activités qui créent de la richesse et des emplois.

Il est important de noter que l'accès à l'investissement pour l'extension n'est pas ouvert à toutes les activités. Les demandes d'investissement pour l'extension sont examinées par les

services de la CNAC en fonction de certains critères tels que la création d'emplois, la génération de richesse, la nature et l'implantation de l'activité, etc.

Dans le cas du chef de la micro entreprise de la transformation de matière plastique de base, elle a déjà démontré sa réussite sur le terrain. Cependant, elle souhaite améliorer sa capacité de production pour répondre aux besoins croissants du marché et aux attentes de sa clientèle, comme l'indique l'étude technico-économique ci-dessous. Pour cela, elle a déposé une demande d'extension accompagnée du dossier d'extension, afin d'obtenir les financements nécessaires pour acquérir un camion nacelle. Ce nouvel équipement lui permettra de se lancer dans de nouveaux projets et de consolider davantage son activité.

2-1- L'étude technico-économique :

L'étude technico-économique se présente comme suit :

2-1-1- Le projet :

- Activité : Entreprise de transformation de la matière plastique de base.
- Forme juridique : entreprise individuelle.
- Lieu d'implantation : TIZI-OUZOU.
- Secteur d'activité : BTPH.
- Moyens humains (compétence) : le chômeur promoteur et 1 Employé.

2-1-2- Le marché :

Le marché est effectivement le lieu géographique ou social où l'offre et la demande se rencontrent pour un bien ou un service. C'est un concept fondamental en économie, où les vendeurs (offreurs) proposent des biens ou des services aux acheteurs (demandeurs) qui expriment leur intérêt à les acquérir.

Cette rencontre entre l'offre et la demande détermine les prix et les quantités échangées. Lorsque l'offre est supérieure à la demande, cela peut entraîner une baisse des prix, tandis que si la demande excède l'offre, les prix peuvent augmenter. Les mécanismes du marché jouent un rôle essentiel dans l'allocation des ressources économiques et influencent les décisions de production et de consommation.

2-1-2-1- La demande :

La demande se réfère à la quantité d'un produit ou d'un service que les acheteurs sont prêts à acheter à un prix donné. Dans le cas spécifique du domaine de transformation de la matière plastique de base, la demande est particulièrement importante, notamment en raison des nombreux projets d'aménagement lancés dans les chefs-lieux des villes.

La croissance démographique et les besoins de la population en matière de logements d'habitation, d'infrastructures à usage professionnel et social contribuent également à l'accroissement de la demande. Les entreprises spécialisées dans la transformation de la matière plastique de base sont donc confrontées à une demande soutenue, ce qui représente une opportunité de développement et de croissance pour les entrepreneurs dans ce domaine. Répondre efficacement à cette demande croissante peut permettre aux microentreprises de prospérer et de se développer avec succès dans le secteur de l'électricité du bâtiment.

2-1-2-2- L'offre :

L'offre d'un bien ou d'un service désigne la quantité de ce produit que les vendeurs sont disposés à mettre en vente à un certain prix. Dans le contexte du domaine de la construction et de l'électricité du bâtiment, les entreprises proposent des travaux déjà existants sur le marché, mais la demande peut souvent dépasser l'offre disponible, laissant ainsi des opportunités à saisir.

Le promoteur, avec sa spécialisation dans le domaine de la construction et son expérience avérée ainsi que ses compétences approfondies, devient un atout précieux pour gagner la confiance des institutions, des sociétés et des particuliers qui cherchent à acquérir des projets dans ce secteur. Son expertise et son réseau de contacts lui permettent de se rapprocher de certaines sociétés et institutions, ce qui lui offre une meilleure compréhension du marché et de ses besoins spécifiques. En se positionnant ainsi sur le marché, le promoteur a de bonnes chances de saisir des opportunités et de répondre à la demande croissante dans la vente de gain électricité.

Dans ce cas, l'offre existe mais reste encore insuffisante tant au plans qualitatif que quantitatif et sur tout en délai de réalisation.

Tableau N°14 : Le coût et le financement du projet :

Rubrique	Taux de participation	Montant
Apport personnel	2%	167 360,00
Numéraires		
Nature		
Prêt CNAC	28%	2 343 040,00
Crédit bancaire	70 %	5 857 600,00
TOTAL	100%	8 368 000,00

Source : Dispositif CNAC, **DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS**, Algérie, 2022.

Ces données montrent le coût et le financement du projet avec un total de 8 368 000,00 DA.

Tableau N°15 : Le coût et le financement du projet :

Montant du crédit	5 857 600,00								
Durée du crédit	8								
Taux d'intérêt	7.00%								
Taux de bonification	100%								
Différé de remboursement (en années)	3								
Rubrique		Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8
Amortissement du crédit en principal	0,00	0,00	0,00	0,00	1 171 520,00	1 171 520,00	1 171 520,00	1 171 520,00	1 171 520,00
Reste à rembourser	5 857 600,00	5 857 600,00	5 857 600,00	5 857 600,00	4 686 080,00	3 514 560,00	2 343 040,00	1 171 520,00	0,00
Intérêt bancaire		410 032,00	410 032,00	410 032,00	328 025,60	246 019,20	164 012,80	82 006,40	0,00
Intérêt bancaire bonifiés	0,00	410 032,00	410 032,00	410 032,00	328 025,00	246 019,20	164 012,80	82 006,40	0,00
Intérêt à payer	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Cotisation ou FG		20 501,60	20 501,60	20 501,60	16 401,28	12 300,96	8 200,64	4 100,32	0,00
Montant à Peyer ou FCMG	102 508,00								

Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Tableau N°16 : Le TCR PREVISIONNEL :

	Année 1	Année 2	Année 3	Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8
Ventes de marchandises								
Production vendue								
Prestations fournies								
CHIFFRE D'AFFAIRES	15 730 000	16 516 500	17 342 325	18 209 441	19 119 913	20 075 909	21 079 704	22 133 690
Consommables Matières première	7 865 000	8 258 250	8 671 163	9 104 712	9 559 957	10 037 954	10 539 852	11 066 845
Autres Consommables	459 602	468 794	482 858	502 172	527 281	558 918	589 204	636 340
TOTAL CONSOMMABLES	8 324 602	8 727 044	9 154 020	9 606 893	10 087 237	10 596 872	11 129 056	11 703 185
Services	33 238	33 378	33 592	33 886	34 270	34 591	35 010	35 361
VALEUR AJOUTÉE	7 372 159,86	7 756 077,90	8 154 712,40	8 568 662,23	8 998 405,86	9 444 445,39	9 915 638,71	10 395 144,22
Impôts et taxes	-	-	-	-	-	-	-	-
Cotisations sociales CASNOS	32 400,00	833 862,41	771 230,75	172 800,00	172 800,00	172 800,00	172 800,00	172 800,00
Frais de personnel (salaires et charges Dotations aux amortissements	272 160,00	272 169,00	272 160,00	272 160,00	272 160,00	272 160,00	272 160,00	272 160,00
Charges financières	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	28 617,15	28 617,15	28 617,15
	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL CHARGES D'EXPLOITATION	1 813 077,15	2 614 539,55	2 551 907,90	1 953 477,15	1 953 477,15	1 953 477,15	1 953 477,15	1 953 477,15

RESULTAT BRUT D'EXPLOITATION	5 559 082,71	5 141 538,35	5 602 804,50	6 615 185,08	7 044 928,71	8 970 868,24	9 442 061,57	9 912 567,08
Impôts forfaitaire unique	0	0	0	910 472,96	955 995,67	1 003 795,45	1 053 985,22	1 106 684,48
Résultat NET d'exploitation	5 559 082,71	5 141 538,35	5 602 804,50	5 704 713,02	6 088 933,04	7 967 072,79	8 388 076,35	8 814 882,59
Dotations aux amortissements	-	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	1 508 517,15	28 617,15	28 617,15	28 617,15
Cash-flow	5 559 082,71	6 650 055,49	7 111 321,65	7 213 230,16	7 597 450,19	7 995 689,94	814 693,49	8 843 499,74
Remboursement principal de l'emprunt	-	-	-	-	-	-	-	-
Cash-flow net	5 559 082,71	6 650 055,49	7 111 321,65	6 041 710,16	6 425 930,19	6 824 169,94	7 245 173,49	7 671 979,74
Taux de matières et marchandise utiles	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%	50,00%

Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Ces données montrent le TCR prévisionnel en constante progression, ce qui est encourageant pour l'avenir de l'entreprise.

Tableau N°17 : Le TCR PREVISIONNEL :

RATIO.	RATIOS					Norme
	1ère année	2ème année	3ème année	4ème année	5ème année	
1 Délai récupération investissement.	0,69	0,82	0,88	0,75	0,79	=1
2 Taux de Valeur Ajouté.	0,47	0,47	0,47	0,47	0,47	0.35
3 Capacité d'endettement.	1,48	1,23	1,15	1,36	1,09	< 3

Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Ces données montrent le TCR prévisionnel (ratio) indique une tendance à la hausse, suggérant ainsi une amélioration continue de la rentabilité de l'entreprise au cours de la période étudiée.

1-1- Evolution prévisionnel du chiffre d'affaires, des cash-flow, la dotation aux amortissements et l'amortissement du crédit :

Tableau N°18 : Evolution prévisionnel du chiffre d'affaires, des cash-flow, la dotation aux amortissements et l'amortissement du crédit.

	Chiffre d'affaires	Cash-flow	Dotations amortissements	Amortissement emprunt bancaire
1 ^{er} année	15 730 000,00	5 559 082,71	1 508 517,15	-
2 ^{em} année	16 516 500,00	6 650 055,49	1 508 517,15	-
3 ^{em} année	17 342 325,00	7 111 321,65	1 508 517,15	-
4 ^{em} année	18 209 441,25	6 041 710,16	1 508 517,15	1 171 520,00
5 ^{em} année	19 119 913,31	6 425 930,19	1 508 517,15	1 171 520,00
6 ^{em} année	20 075 704,98	6 824 169,94	28 617,15	1 171 520,00
7 ^{em} année	21 079 704,43	7 245 173,49	28 617,15	1 171 520,00
8 ^{em} année	22 133 689,65	7 671 979,74	28 617,15	1 171 520,00

Source : Dispositif CNAC, DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS, Algérie, 2022.

Ces données montrent l'évolution prévisionnelle du chiffre d'affaires, des cash-flows, de la dotation aux amortissements et de l'amortissement du crédit montre une trajectoire prometteuse. Le chiffre d'affaires devrait augmenter progressivement, générant des cash-flows solides qui permettront de couvrir la dotation aux amortissements et l'amortissement du crédit tout en assurant une croissance financièrement saine de l'entreprise.

1-2- Modalité de financement :

- Montant du crédit bancaire : 5 857 600 ;00
- Durée de remboursement : 8ans
- Taux d'intérêt : 7,00%
- Taux de bonification : 100%
- Période de différé : 3 année

Le chiffre d'affaires :

Le chiffre d'affaires représente le montant total des ventes réalisées par une entreprise, mais il ne garantit pas nécessairement la réalisation de bénéfices. Son rôle principal est de déterminer la part que l'entreprise détient sur le marché et de la comparer aux moyennes de son secteur.

Selon les indicateurs, notamment le chiffre d'affaires, il semble que cette entreprise soit rentable.

Le tableau présenté confirme que le promoteur a effectivement réalisé une étude prévisionnelle solide, ce qui nous permet de conclure que :

- L'étude de marché est bien conçue, démontrant une bonne compréhension des besoins et des attentes du marché.
- Le promoteur a réalisé une étude économique, technique et financière approfondie du projet, démontrant une planification minutieuse.
- Il a réussi à établir de manière chiffrée que son projet de création est capable de générer des bénéfices, ce qui est prometteur.
- L'idée du promoteur semble avoir un fort potentiel commercial et l'offre semble répondre de manière cohérente à la demande du marché.
- Le dispositif CNAC (Comité National d'Aide aux Créateurs) a été efficace en termes d'aides et d'accompagnement dans le processus de création de l'entreprise.

Ces éléments positifs confirment que le projet semble bien pensé et prometteur, offrant des perspectives favorables pour le succès de l'entreprise.

Conclusion :

Le dispositif de réinsertion professionnelle lié à la caisse nationale d'assurance chômage a été créé et adapté à différentes situations.

En 1994, ce dispositif a été créé pour faire face aux conséquences du programme d'ajustement structurel. Son objectif était d'indemniser les chômeurs qui avaient perdu leur emploi en raison de compressions d'effectifs liées à des raisons économiques. Parallèlement, la CNAC s'est également chargée de la formation des chômeurs inscrits à la recherche d'emploi.

En 2004, ce dispositif a été redéployé pendant une période de relance socioéconomique, lorsque l'État disposait de ressources financières importantes grâce à la hausse des prix des hydrocarbures. La CNAC a alors pris en charge une nouvelle mission similaire à celle de l'ANADE, mais destinée à un public différent, à savoir les chômeurs ayant déjà travaillé.

Notre étude de cas montre que les critères exigés par la CNAC sont relativement souples et peuvent être remplis par de nombreux entrepreneurs qui aspirent à diriger leur propre entreprise.

Il est également important de souligner que le financement accordé dans le cadre du dispositif CNAC repose sur une approche triangulaire, dans laquelle les banques jouent un rôle prépondérant en finançant 70% du coût total de l'investissement.

Conclusion générale

Conclusion générale :

Dans le cadre de notre étude, nous avons exploré en profondeur le rôle vital des petites et moyennes entreprises (PME) dans le contexte économique et social de l'Algérie en pleine transformation. Notre recherche a permis de mettre en évidence des éléments cruciaux concernant l'entrepreneuriat, le financement des PME et l'impact des politiques gouvernementales.

À travers cette analyse approfondie, nous formulons les conclusions suivantes :

- L'importance économique et sociale des PME demeure indéniable, offrant une voie efficace et économiquement viable pour stimuler le développement d'une nation en transition.
- L'Algérie se positionne comme une terre d'opportunités pour les investisseurs et les entrepreneurs, grâce à des réformes gouvernementales et des politiques de soutien à la création d'entreprises.
- L'entrepreneuriat exige du temps et un soutien ciblé en matière de formation pour encourager la créativité, l'innovation et la prise de risques.
- Les dynamiques entrepreneuriales sont complexes, influencées par des facteurs psychologiques, sociaux, culturels, politiques et économiques.
- La structure de financement actuelle des PME en Algérie présente des déséquilibres, en grande partie dus à des contraintes financières, à la concurrence et à la nature des PME elles-mêmes.
- La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) joue un rôle crucial en soutenant la création d'entreprises par des chômeurs, offrant un financement sans intérêt et des formations en gestion.
- La CNAC a contribué de manière significative à la création d'entreprises et d'emplois depuis son établissement en 2004.

Conclusion générale

- Pourtant, l'instauration d'une véritable culture entrepreneuriale demeure essentielle pour assurer des résultats durables.
- Des enjeux subsistent, tels que la rétention d'informations par la CNAC et la capacité des entreprises à rembourser leurs crédits.

Propositions :

Proposition 01 : L'adoption de solutions pour évaluer de manière empirique l'impact des PME sur le développement local, en analysant des indicateurs économiques et sociaux spécifiques, serait une approche pertinente pour étayer ou nuancer cette hypothèse. Cela serait utile pour orienter les politiques de soutien aux PME et maximiser leur contribution au progrès économique et social.

Proposition 02 : L'instauration d'une structure de gestion et d'organisation, telle que la CNAC, peut être préconisée pour faciliter la diffusion de l'information et offrir une orientation ainsi qu'un accompagnement aux PME.

En conclusion, nous espérons que ce modeste mémoire contribuera à enrichir le champ des recherches sur les PME et l'entrepreneuriat.

Bibliographique

Bibliographie :

Ouvrage :

1. ADAIR. P & HAMED. Y, « Le microcrédit : une solution au financement de la micro entreprise au Maghreb, communication présentée aux 6^{ème} journées scientifiques du réseau Analyse économique et développement' », 4 – 5 Mars 2004, Marrakech.
2. Alain Fayolle, *Entrepreneuriat* - 3e édition. Op, cit, p.125, 127, 128.
3. Angés Paradas 2007 *Mutualiser la formation et le recrutement dans les PME*.
4. Bizaguet Armand ; *Les petites et moyennes entreprises*. Paris, PUF, 1991, 127 p.
5. BOLUSSET, Carole. *L'investissement*. Ed Bréal. 2007, p.50-51.
6. CABANE P (*l'essentiel de la finance à l'usage des managers*), Edition ORGANISATION, paris, 2005.
7. Carlos Maldonado, *International Labour Organization*, 1999 - 367 pages.
8. Chapitre 6. *La gestion du risque* Sylvie de Coussergues, Gautier Bourdeaux, Thomas Pérán Dans *Gestion de la banque* (2017), pages 181 à 211.
9. *Code de commerce*, Ministère du commerce Algérie.
10. Edith Ginglinger (*gestion financière de l'entreprise* Edition Dalloz, Paris, 1991.
11. Farouk BOUYACOUB, (*l'entreprise et le financement bancaire*), Edition CASBAH, Alger.
12. Gerald d'Amboise *Quelle gestion stratégique pour la PME ?* 1994.
13. GILLER Bressay, CHLISTION Konkuyt ; « *Economie d'entreprise ; édition : 7 de DALLOZ ; France, 2004.*
14. Gilles Bressy, Christian Konkuyt « *économie d'entreprise* », 2000.
15. GRIM. N : « *L'économie algérienne otage de la politique* », édition Casbah, 2004, Alger.
16. Julien P.-A. et Marchesnay M., *La petite Entreprise*, Vuibert, 1988. En ligne Marchesnay M. « *La mercatique de la petite entreprise* », *Revue internationale PME*.
17. Kalika, 1988 ; *La PME : une gestion spécifique*.
18. Kalika, 1988 ; *La PME : une gestion spécifique*.
19. Koricha Y. Gaboussa A. Silekhal A. « *PME en Algérie, état, des lieux, contraintes et perspectives* », paris. 2011.

Bibliographie

20. MADOUÏ. M & BOUKRIF. M « De l'économie administrée à l'économie de marché. Les PME à l'épreuve de la mise à niveau des entreprises en Algérie, communication au Colloque International, INRPME-AUF-AIREPME, 27 au 29 mai 2009, Canada.
21. MESSEGHEM, Karim. Sylvie, Samut. L'entrepreneuriat. Ed EMS, 2011, p.109.
22. Olivier Torrès 2003 Petitesse des entreprises et grossissement des effets de proximité.
23. Pierre-André Julien – De la spécificité des PME à la complexité de l'entrepreneuriat.
24. SERLOOTEN, Patri. Fiscalité de financement des entreprises. Ed, economica, 1994, p.90.
25. Thierry Nobre, Cindy Zawadzki ; Internationalisation des PME : apports d'une analyse en termes de ressources et compétences.
26. Torrès, O. (1999). Les PME. Paris : Dominos Éditions Flammarion.
27. Torrès, O. (2000). Du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de gestion des PME.
28. TORRES. O, (1997), « Le management stratégique de la PME : entre spécificité et dénaturation », 6ème Conférence Internationale de Management Stratégique ; La PME : une gestion spécifique.
29. WebBayad, M. & Nebenhaus, D. (1998) ; Contribution à un modèle pyramidal de la gestion des ressources humaines en PME.
30. YUNUS. M : « Vers un nouveau capitalisme », édition Jean Claude LATTES, 2008, Paris.

Journal :

31. Journal officiel de la république Algérienne Numéro 77. Page 5, 30 Ramadhan 1422 le 15 décembre 2001.
32. Journal El Watan – Mardi 7 mars 2023 qui présente les discours de M.Haraz directeur de la PME/PMI.

Mémoire et thèse :

33. BENKRIMI K, op cite, p77.
34. Évolution des PME/PMI en Algérie : Cas des PME/PMI de la wilaya de Bejaia MOUFFOK Nacer-Eddine, Université de Bejaia, 06000 Bejaia, Algérie.
35. GRIM. N : « L'économie algérienne otage de la politique », édition Casbah, 2004, Alger.

Bibliographie

36. Le financement de la PME en Algérie, enjeux et perspectives, Faculté des Sciences économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion Département des Sciences économiques ; dirigé par Mr ABIDI Mohammed.
37. Les PME en Algérie : Etat des lieux, contraintes et perspectives ; An overview of SMEs in Algeria: constraints and prospects ; réalisé par : Karim SI LEKHAL, Youcef KORICHI, Ali GABOUSSA .
38. MADANI Fatiha, MAOUCHE Nassima, La problématique de financement bancaire des PME en Algérie : CAS des PME de la wilaya de Bejaia.
39. MADOUCHE Yacine, « La problématique d'évaluation du risque de crédit des PME par la banque en Algérie », Mémoire magistère, p37.
40. Mémoire de fin de Cycle En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Economiques, Option : Economie Appliquée et Ingénierie Financière, La problématique de financement bancaire des PME en Algérie : CAS des PME de la wilaya de Bejaia. Par Mr. AKERKAR Arezki.
41. MEMOIRE En vue de l'obtention du diplôme de MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES, Problématique de financement des PME en Algérie (Approches par les risques), par Mr Saidani Salim UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA.
42. UNIVERSITÉ DU LITTORAL CÔTE D'OPALE Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation (LES PME/PMI EN ALGERIE : ETAT DES LIEUX) par Samia GHARBI.

Web site :

43. (PDF) Relation entre PME et emploi en Algérie : quelle [HYPERLINK](https://www.researchgate.net/publication/316275230)
"https://www.researchgate.net/publication/316275230 Relation entre PME et emploi en A
lgerie quelle realite"réalité? [HYPERLINK](https://www.researchgate.net/publication/316275230)
"https://www.researchgate.net/publication/316275230 Relation entre PME et emploi en A
lgerie quelle realite" (researchgate.net)
44. [194789 \(cerist.dz\)](https://cerist.dz)
45. 8 des plus gros risques d'investissement à surveiller en 2023 au Canada -Soumissions
Conseiller Financier
46. Avance sur facture : solution de financement court terme (affacturageportail.fr)
47. Comprendre les marchés financiers | AMF (amf-france.org)

Bibliographie

48. [Crédit à long terme - Définition - Lexique crédit immobilier - BoursedesCrédits \(boursedescredits.com\)](#)
49. [Crédit à moyen terme : définition & offres - Solutis](#)
50. [Crédit acheteur : Définition simple et facile du dictionnaire \(linternaute.fr\)](#)
51. [Crédit de campagne : définition et fonctionnement - Ooreka](#)
52. [Crédit fournisseur : fonctionnement, taux, avantages et inconvénients \(rubypayeur.com\)](#)
53. [Crédit relais - Prêt relais | Banque Populaire](#)
54. [Crédit-bail : définition, fonctionnement, intérêts et inconvénients \(manager-go.com\)](#)
55. [Découvert bancaire : définition, fonctionnement et montant - Capital.fr](#)
56. [Définition de l'affacturage - fonctionnement et avantages du factoring](#)
57. [Escompte bancaire et escompte commercial : définitions - ABC Liv](#)
58. [Financement externe direct : en quoi ça consiste \(legalstart.fr\)](#)
59. [Fonctions des marchés financiers | Liste des 7 principales fonctions des marchés financiers \(teamaftermarket.com\)](#)
60. [Gage - Définition - Dictionnaire juridique \(dictionnaire-juridique.com\)](#)
61. <https://www.ig.com/fr/glossaire-trading/risque-de-credit-definition>
62. [Hypothèque : définition, fonctionnement et coût | LeLynx.fr](#)
63. [III. LA GESTION DU RISQUE DE CREDIT \(africmemoire.com\)](#)
64. [L'entreprise individuelle \(EI\), un statut pour créer une entreprise facilement | economie.gouv.fr](#)
65. [La société en nom collectif \(SNC\), un statut avec une responsabilité solidaire et indéfinie | economie.gouv.fr](#)
66. [Le crédit documentaire \(ou lettre de crédit\) | Agicap](#)
67. [Le risque d'insolvabilité \(pimido.com\)](#)
68. [Le transfert libre à l'international \(societegenerale.dz\)](#)
69. [Les produits bancaires - 9411 Mots | Etudier](#)
70. [L'Expert-comptable en ligne au meilleur rapport qualité prix \(l-expert-comptable.com\)](#)
71. [Memoire Online - Traitement d'un dossier de crédit d'exploitation. Cas Banque extérieure d'Algérie - Alise Imogen](#)
72. [Qu'est-ce qu'une facilité de caisse : définition, utilité et montant \(comparabanques.fr\)](#)
73. [Qu'est-ce que le financement du commerce extérieur et pourquoi est-il si important pour les petites et moyennes entreprises ? \(eib.org\)](#)

Bibliographie

74. [Qu'est-ce que le Nantissement : Définition et Signification | Capital.com](#)
75. [Que signifie Crédit d'exploitation ? | Finance Club \(finance-club.eu\)](#)
76. [Quels sont les différents types de risques financiers ? \(monpetitplacement.fr\)](#)
77. [Qu'est-ce que le financement des importations? - Spiegato](#)
78. [Qu'est-ce qu'un ratio de Cooke ? - Spiegato](#)
79. [Remise documentaire : définition et modalités - Ooreka](#)
80. [Risque de change : définition, traduction \(journaldunet.fr\)](#)
81. [Risque de liquidité, définition – ZAKWELI](#)
82. [Risque Global - Méthode d'agrégation et Simulateur risques \(coutglobal-risque.fr\)](#)
83. [Stratégie de diversification : définition, apports et limites + outils \(manager-go.com\)](#)
84. [Tout savoir sur le financement bancaire \(legalstart.fr\)](#)
85. [Types d'entreprises - The HYPERLINK "https://www.creation.theaddress-dz.com/types-entreprises.html" Address HYPERLINK "https://www.creation.theaddress-dz.com/types-entreprises.html" \(theaddress-dz.com\)](#)
86. [Visite médicale au travail : Entreprise, Obligation Professionnelle - Open Lefebvre Dalloz \(lefebvre-dalloz.fr\)](#)

Dispositif :

87. Dans le rapport Doing Business 2011 de la Société financière internationale (banque mondiale), l'Algérie occupe la 136ème place sur un classement totalisant 187 pays. Le classement tient compte de la qualité de paramètres concernant les facilités accordées aux entreprises locales, particulièrement les PME. Ainsi l'Algérie est distancée par les pays maghrébins comme la Tunisie et le Maroc qui occupent respectivement les 55ème et 114ème positions.
88. Dispositif ANDI.
89. Dispositif ANGEM.
90. DISPOSITIF DE SOUTIEN A LA CREATION ET A L'EXTENSION D'ACTIVITES PAR LES CHOMEURS PROMOTEURS AGES DE 30 A 55 ANS. (CNAC)
91. Dispositif ENSEJ.
92. En France 5% des entreprises dites gazelles, représentent 50% des créations d'emploi.
93. L'Algérie est classée au 141ème rang pour le nombre et la complexité des procédures infligées au monde des affaires (Banque Mondiale, 2008). La Tunisie à la 37ème position et le Maroc 62ème.
94. L'enquête nationale auprès des ménages de l'Office Nationale des Statistiques de 2007.

Annexe

Annexes

MINISTÈRE DU TRAVAIL DE L'EMPLOI ET DE LA SÉCURITÉ SOCIALE

CAISSE NATIONALE D'ASSURANCE CHOMAGE



DIRECTION REGIONALE DE

Tizi-ouzou

AGENCE DE WILAYA

Tizi-ouzou

Dispositif de création d'activité destiné aux chômeurs promoteurs âgés de
30 à 50 ans

DOSSIER TECHNICO-ECONOMIQUE

Plan de développement sur 08 ans

PREMIERE TRANSFORMATION DE LA MATIERE PLASTIQUE DE BASE

xxxxxx NOM ET PRENOM

xxxxxxxxxxx SIEGE SOCIAL

TIZI OUZOU

11 - juin - 2023

Annexes

2 - LE PROJET

Activité RE TRANSFORMATION DE LA MATIERE PLASTIQUE DE BASE

Forme Juridique

Entreprise individuelle

Régime fiscal

IFU

5,00%

Lieu d'implantation

xxxxxxxxxxx SIEGE SOCIAL

TIZI OUZOU

Zone Implantation

URBAINE

Secteur d'activité

INDUSTRIE

Moyens
Humains
(compétences)

2 EMPLOIS DONT CELUI DU
PROMOTEUR

Annexes

3 - LE MARCHE

Implantation

xxxxxxxxxxx SIEGE SOCIAL

Délais de Réalisation préconisés

Dé le traitement de la presente demande

Impact économique du projet

mon activité va repondre aux besoins de la population locale et entreprises de batiment et l' etat en matière de travaux batiment TCE

Impact sur l'environnement

le projet n'aura pas d'effet négatif sur l'environnement à court terme

Nombre d'emplois à créer

2

L'ACTIVITE (PRODUIT / SERVICE) ENVISAGEE

Description précise du produit ou service

ERE TRANSFORMATION DE LA MATIERE PLASTIQUE DE BASE

LE MARCHE

Population cible et Territoire d'intervention (local, régional, National)

Local et Regional et National

La demande

la demande est importante

L'Offre

L'offre existe mais reste, encore insuffisante tant au plans qualitatif que quantitatif et sur tout en délai de réalisation.

Avantages concurrentiels

Les avantages son les suivant:état du matériel ,respect des engagements ,tarifications ,,,

Annexes

S A R L NADJI BATI EQUIPEMENT

MATERIELS ET OUTILLAGES POUR BATIMENT
 NIF:001216390098144 AI:15011803024 RC:0989706812
 CAPITAL:60 000 000.00
 TEL:0555.03.32.35 0555.03.32.32 FAX:026.20.11.11
 ZONE DES DEPOTS LOT N°12 BIS TIZI-OUZOU ALGERIE

Client
 [REDACTED]
 LOT ICHOUACHES BOGHNI TIZI OUZOU
 W.TIZI OUZOU
 NF: AI: RC:

FACTURE PROFORMA N° 27 TIZ-OUZOU LE:10/07/19

REF	DESIGNATION	QTE	PRIZ.U.HT	MONTANT HT	TVA
1472890	COMPRESSEUR 100L MICHELIN	1	69 8534.76	69 853.76	19

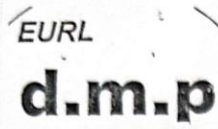
MODE DE PAIEMENT :
 10% A LA COMMANDE
 90% A LA LIVRAISON
 MATERIEL NEUF ET GARANTIES
 OFFRE VALABLE 30 JRS

TOTAL HT:	69 853.76
TVA :	13 272.21
TIMBRE :	
TOTAL TTC:	83 125.97

ARETEE LA PRESENTE FACTURE PROFORMA A LA SOMME DE:
 Quatre-vingt Trois Mille Cent Vingt cinq DA 97 Cts

SARL NADJI BATI EQUIPEMENT
 Zone des Depots Lot 12 Bis
 TIZI-OUZOU
 ALGERIE

Annexes



Distribution de Matieres Premieres


Village Boumla RN N° 5 Aomar 10270 BOUIRA

TEL: 0770.99.63.93

R.C : 02B0282737 Id.Fiscale 000210028273788 Art Impos10160020125 Cpte Bancaire B.E.A Bouira 3705761442 30

Aomar, le 17/06/2019

FACTURE PROFORMA 130/2019

 BOGHNI TIZI-OUZOU
R.C *** I.F *** A.I ***

N°	Désignation	Unité	Quantité	P.U HT	Montant HT	TVA
1	PEHD EXT TR144	T	0,950	176.470,59	167.647,06	19%

Montant total H.T	167.647,06
Montant de la TVA 19,00%	31.852,94
Montant de la TVA	
Droit de timbre	
Montant total TTC	199.500,00

Arrêtée la présente proforma à la somme de :
cent quatre vingt dix neuf mille cinq cents Dinars

La date limite de validité est 31/08/2019
REGL PAR CHEQUE A L'ENLEVEMENT



Annexes

EURL Tizi Machine Industrielle
IMPORT - EXPORT

Tizi-ouzou le 17/09/2019



Adresse: Loc 01 Bt A zone sud Tizi-ouzou-
Email : tizimachine@hotmail.fr
Mob :0550 46 25 69

Fax : 026 20 46 80
RC :15/00-0049194 B 13
A.I : 15010108034
NIF : 001315004919409

Facture n° 598/2019

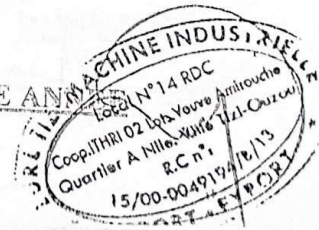
Client : [REDACTED]
Adresse BOGHNI CENTRE TIZI-OUZOU

DESCRIPTION	Quantité	Prix Unitaire	Montant
Ligne d'extrusion de gaine a ressort Marque : QIANGSHENG Origine : Chine PE Extrudeuse monovis :SG 45-28 Tracteur spiral	01	1 800 000.00	1 800 000.00
	01	2300 000.00	2300 000.00
Moules et têtes de moules pour les diamètre 12 ,16,20,25,32,40mm	06	150 000.00	900 000.00
Bobineuse a double stations	01	800 000.00	800 000.00
		Total ht	5 800 000.00
		Tva 19 %	1 102 000.00
		TOTAL TTC:	6 902 000.00

Arrêtée la présente facture a la somme de :
Six millions neuf cent deux mille Dinars Algériens

Mode de paiement : 10% a la commande - 90 % a la livraison

LES MACHINES SONT NEUVES ET GARANTIE UNE ANNEE



Annexes



ETS BOUAKIZ
CONCESSIONNAIRE AUTOMOBILE
AGENT AGREE EURL GM TRADE

LC N°01 Tala Toulmouts -Tizi Rached- Tizi Ouzo
 RC N°15/00-0307749A14 NIF:181150107681185 ART :15224168021
 Tel : 0549-28-99-40 / 0799-80-95-45
 Mail : hbautomobile@gmail.com vmmauto@yahoo.fr

FACTURE PROFORMA N° : 0633/19

Date : 16/06/2019

Client :

Mode d'achat : HT

BOGHNI TIZI OUZOU

Validité de l'offre : 30 jours

Téléphone : 081-57-59-04

Code véhicule	Désignation	Quantité	Prix unitaire	Montant
001	SIMPLE CABINE S/C 1.1 L s Camionnette CHERY : Simple cabine 05 CV Options incluses dans le prix Double Air -Bag ABS Regulateur de Vitesse Air Conditionné . Nombre de Places :02	1	995 000,00	995 000,00

Total HT :	995 000,00
Montant TVA 0 %	0,00
Timbre :	0,00
Montant TTC :	995 000,00

Arrêter la présente facture proforma à la somme de :
 NEUF CENT QUATRE-VINGT QUINZE MILLE DINARS

CONDITIONS

Véhicule fabriqué en ALGERIE
 Payable à notre compte à l'ordre de EURL GM TRADE
 BADR :624000044730032
 CPA ROUJIBA : 00400178400413891147
 TRUST:02900161220000188752
 FRANSA BANK :03501601220200103833



Annexes



COMPAGNIE ALGERIENNE DES ASSURANCES

EPE - SPA au Capital de 16.000.000.000 DA

Siège Social : 52, Avenue des Frères Bouadou Bir Mourad Raïs Alger

الشركة الجزائرية للتأمينات

م.ع.م - ش. مساهمة برأسمال 16.000.000.000 دج

المقر الاجتماعي : 52, نهج الإخوة بوعندو بنر مراد رايس الجزائر

COMPAGNIE ALGERIENNE DES ASSURANCES CAAT
AGENT GENERAL MITICHE AISSA / Code "407" BOGHNI TIZI OUZOU

Tél. Fax (026) 28.39.99 - (026) 28.40.72


Email : caatboghni@gmail.com

Matricule fiscale : 1 969 1542 0099123 / I.F : 15400077461

N° de Compte bancaire : 005001380000000802 06 BDL BOGHNI

FACTURE PRO FORMA N° 24/2019

Boghni le : 17 - 06 - 2019

Adressé à : 
BOGHNI TIZI OUZOU

DUREE	Désignation du produit	Quantité	Montant
12 MOIS	Contrat d'assurance automobile en tierce VP/871 pour la valeur de 995.000,00 DA	01	34220,00
Total			34220,00

Total	34220,00
TVA 19%	6501,80
FGA 3%	69,96
TIMBRE	40,00
Timbre Fiscal	1395,60

Total à payer HT	35 725,56
Total TTC	42 227,36

La présente facture est arrêtée à la somme de quarante deux mille deux cent vingt sept dinars et 36 centimes.

S/ Production
AGA A. MITICHE code 407



22, Rue Abdelhamid TATA El Harrach Alger

Tél. : 213 (0) 21 52 63 60 / 63

Fax : 213 (0) 21 52 63 72

فرع الجزائر 2
Succursale ALGER II

22, شارع عبد الحميد طاطا الحراش الجزائر

الهاتف : 213 (0) 21 52 63 60 / 63

الفاكس : 213 (0) 21 52 63 72

Annexes



COMPAGNIE ALGERIENNE DES ASSURANCES

EPE - SPA au Capital de 16.000.000.000 DA

Siège Social : 52, Avenue des Frères Bouadou Bir Mourad Raïs Alger

الشركة الجزائرية للتأمينات

م.ع.أ - ش. مساهمة برأسمال 16.000.000.000 دج

المقر الاجتماعي : 52، نهج الإخوة بوعدو بئر مراد رايس الجزائر

COMPAGNIE ALGERIENNE DES ASSURANCES CAAT

AGENT GENERAL MITICHE AISSA / Code "407" BOGHNI TIZI OUZOU

Tél. Fax (026) 28.39.99 - (026) 28.40.72

Email : caatboghni@gmail.com

Matricule fiscale : 1 969 1542 0099123 / I.F : 15400077461

N° de Compte bancaire : 005001380000000802 06 BDL BOGHNI

FACTURE PRO FORMA N° 30/2019

Boghni le : 17 - 09 - 2019

Adressé à : 
BOGHNI TIZI OUZOU

DUREE	Désignation du produit	Quantité	Montant
12 MOIS	Contrat d'assurance multirisque professionnelle MP/284 pour un capital de 6.985.125,97 DINARS	01	22006,00

Total	22 006,00
TVA 19%	4181,14
TIMBRE	40,00

Total à payer HT	22 046,00
Total TTC	26 227,14

La présente facture est arrêtée à la somme de vingt six mille deux cent vingt sept dinars et 14 centimes.

S/ Production

AGA A. MITICHE code 407



22, Rue Abdelhamid TATA El Harrach Alger

Tél. : 213 (0) 21 52 63 60 / 63

Fax : 213 (0) 21 52 63 72

فرع الجزائر 2

Succursale ALGER II

22 شارع عبد الحميد طاطما الحراش الجزائر

الهاتف : 213 (0) 21 52 63 60 / 63

Liste des tableaux

1- Tableau N°1 : Catégories des PME en Algérie.	11
2- Tableau N°2 : Répartition des projets par secteur d'activités année 2017 par bilan CNAC..	53
3- Tableau N°3 : Répartition des projets financés par secteur d'activité année 2020.	57
4- Tableau N°4 : Bilan du dispositif ANDI pour l'année 2015.....	59
5- Tableau N°5 : Deux structures de financement du projet sont offertes selon le montant de l'investissement.	97
6- Tableau N°6 : Aspect technique de projet.	106
7- Tableau N°7 : Structure d'investissement de l'entreprise Année 1.....	107
8- Tableau N°8 : Tableau des amortissements.	108
9- Tableau N°9 : Echancier de remboursement.....	109
10- Tableau N°10 : Cotisation fonds de garantie.	110
11- Tableau N°11 : Le bilan d'ouverture.	110
12- Tableau N°12 : Le tableau prévisionnel des comptes de résultats.	111
13- Tableau N°13 : Les bilans prévisionnels.	113
14- Tableau N°14 : Le cout et le financement du projet.....	121
15- Tableau N°15 : Le cout et le financement du projet.....	122
16- Tableau N°16 : Le TCR prévisionnel.	123
17- Tableau N°16 : Le TCR prévisionnel.	125
18- Tableau N°17 : Evolution prévisionnel du chiffre d'affaires, des cash-flow, la dotation aux amortissements et l'amortissement du crédit.....	126

Liste des figures

Figure N°1 : Schéma représentant les différents modes de financement	24
Figure N°2 : Parcours de création d'une microentreprise.	100
Figure N°3 : La structure du financement.	101
Figure N°4 : La structure financière du financement triangulaire.	102

Résumé :

En français :

Depuis longtemps, les petites et moyennes entreprises (PME) ont été un pilier important de l'économie nationale. Elles ont subi diverses réformes et bénéficié de programmes de soutien, ce qui les a positionnées au cœur de l'activité économique. C'est dans ce contexte de développements variés que nous avons entrepris d'explorer, à travers cette étude, la manière dont ces entreprises sont régies et opèrent au quotidien. En d'autres termes, notre objectif était d'analyser la création et le financement des PME en Algérie.

Cette recherche repose sur la conviction que l'entrepreneuriat joue un rôle crucial dans la promotion de l'innovation et de la compétitivité nationale. Il se manifeste principalement par l'initiative de création d'entreprises portée par des individus ayant une forte propension à prendre des risques, motivés par une aspiration entrepreneuriale.

Le mémoire expose son projet en exposant la problématique et la méthodologie adoptée, à travers la collecte de données, les entretiens et l'étude de cas. Les données collectées, qu'elles soient quantitatives ou qualitatives, ont été soumises à des analyses visant à évaluer le rôle de la CNAC dans la création et le financement des PME, ainsi que les performances de ces entreprises bénéficiaires de ce dispositif.

Les mots clés :

Les PME, l'entrepreneuriat, l'entrepreneur, création des PME, le financement des PME, la CNAC.

Abstract :

For a significant duration, small and medium-sized enterprises (SMEs) have served as a pivotal driving force within the national economy. These enterprises have undergone various reforms and reaped the benefits of support programs, solidifying their position at the core of the economic arena. Against the backdrop of these multifaceted advancements, the objective of our study was to delve into the governance and day-to-day operations of these businesses. In simpler terms, we aimed to scrutinize the inception and funding of Algerian SMEs.

This research is anchored in the belief that entrepreneurship assumes a critical role in nurturing innovation and enhancing national competitiveness. It is chiefly characterized by the proactive initiative to establish businesses, steered by individuals displaying a marked inclination for risk-taking, all driven by their entrepreneurial ambitions.

The thesis introduces its project by outlining the problem statement and the chosen methodology, encompassing data collection, interviews, and case studies. The amassed data, whether quantitative or qualitative, underwent comprehensive analysis with the aim of evaluating the role of NACC in the establishment and financing of SMEs, along with the performance of companies benefiting from this program.

Key words: SMEs, Entrepreneur, entrepreneurship, SME creation, SME financing, NACC.