

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

**DEPARTEMENT DES SCIENCES COMMERCIALES**



# *Mémoire de fin d'études*

*En vue de l'obtention du diplôme de Master en Sciences Commerciales*

*Option : Finance*

*Thème*

**Financement des micro-entreprises à  
leurs créations**

**Cas : ANSEJ de Tizi-Ouzou**

**Présenté par :**

TALANANA Samira

MESSAOUDI Mounia

**Dirigé par :**

Mr : BELLAL Samir

**Devant le jury composé de :**

**Président: Mr. AIT TALEB Abdelhamid, MCA à l'UMMTO.**

**Rapporteur : Mr. BELLAL Samir, Professeur à l'UMMTO.**

**Examineur : Mr. KHEZNADJI Mohamed, MAA à l'UMMTO.**

**Promotion 2017**

# *Remerciements*

*Au terme de notre travail, nous remercions en premier lieu le bon Dieu de nous avoir donné la volonté, et surtout le courage de mener dans de bonnes conditions ce présent travail.*

*Nous exprimons nos vifs remerciements, notre profonde gratitude et notre reconnaissance à notre encadreur Mr BELLAL SAMIR, pour la pleine confiance qu'il nous à accorder pour nous encadrer.*

*A monsieur CHEMOUKHA AREZKI à qui on va adresser notre sincère remerciements, pour son gentillesse, les informations et les explications pertinentes que nous a fournis, qui nous ont permis d'enrichir notre savoir dans le domaine et de pouvoir réaliser ce travail. Merci du fonds du cœur, nous sommes redevables.*

*Nous adressons également nos sincères remerciements à Mr HAMMOU formateur à l'ANSEJ de Tizi-Ouzou ainsi que le personnel de l'ANSEJ, pour leur aide précieuse dans l'élaboration de ce travail, pour nous avoir ouvert leurs portes et accepté de partager son expérience avec nous.*

*Nous adressons aussi nos remerciements à toutes les personnes qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail, particulièrement nos chers parents qui ont été notre source d'encouragement et de motivation.*

# *Dédicaces*

*Pour chaque début une fin et me revoilà en fin de mon parcours universitaire,  
obtenant un diplôme en Master option Finance, je dédie ce travail :*

*A mes chers parents qui m'ont soutenu et encouragé tout au long de mon travail sans  
oublier leurs conseils ;*

*A mes frères Amine et Nassim, et ma unique sœur Lisa ;*

*A mon binôme TALANANA Samira avec laquelle j'ai eu l'honneur de travailler, la  
réussite de ce mémoire était grâce aux efforts qu'elle a fournis tout au long de l'année ;*

*A mes grands parents et mes tantes surtout ma chère Sabrina ;*

*A mes meilleures copines : Wahiba et Nora ;*

*A tous mes amis et à toute personne de près ou de loin qui m'a souhaité que la réussite  
et une carrière professionnelle au futur ;*

*Ainsi que toute la promotion 2017.*

*Mounia*

# *Dédicaces*

*A mes très chers parents pour tous les efforts qu'ils ont entrepris et leurs encouragements au fil de mes années d'études. Je leur dédie ce travail comme symbole de m'affection et de ma reconnaissance pour les sacrifices consentis. Que Dieu les protèges et leur accorde une longue vie pleine de bonheur et de santé.*

*Je dédie ce mémoire à mes frères : Arezki et Kamel avec leur famille ainsi que*

*Mouhamed et Mouloud ;*

*A mes chères sœurs : Karima, Farida, Nacira, Chafia et Naima avec leur famille et leurs enfants ainsi que Fatiha et Saliha ;*

*A mon binôme MESSAOUDI MOUNIA avec qui j'ai tous partagé durant la réalisation de ce travail ;*

*A ma meilleure copine Wahiba ;*

*A tous ceux qui me sont chers et proche ;*

*Tous les étudiants de FSEGC, et en particulier la promotion 2017.*

*Samira*

## *Liste des abréviations*

**SNC** : Société en nom collectif

**SARL** : Société à responsabilité limitée

**PME** : Petite et moyenne entreprise

**IS** : Impôt sur les sociétés

**SA** : Société anonyme.

**SCOP** : Société coopérative de production

**SPA** : Société par action

**DS** : Décision stratégique

**DT** : Décision tactique

**DO** : Décision opérationnelle

**VA** : Valeur actuelle

**VAN** : Valeur actuelle nette

**DR** : Délai de récupération

**TRI** : Taux de rentabilité interne

**EBE** : Excédent brut d'exploitation

**CAF** : Capacité d'autofinancement

**ANSEJ** : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes

**ANGEM** : Agence nationale de gestion des micros crédits

**ANDI** : Agence nationale pour le développement des investissements

**CNAC** : Caisse nationale d'assurance chômage

**APSI** : Agence de promotion, de soutien et de suivi de l'investissement

**FNSJ** : Fond national de soutien à l'emploi des jeunes

**CNAS** : Caisse nationale d'assurance et sociale des salariés

**CASNOS** : Caisse d'assurance sociale des non-salariés

**CNRC** : Caisse nationale de registre du commerce

**FGMMC** : Fonds de garantie mutuelle des micros crédits

**ANEM** : Agence nationale de l'emploi

**PNR** : Prêt non rémunéré

**APC** : Assemblé populaire communale

**TVA** : Taxe sur la valeur ajoutée

**IRG** : Impôt sur le revenu global

**IBS** : Impôt sur le bénéfice des sociétés

**IFU** : Impôt forfaitaire unique

**BTPH** : Bâtiments et travaux publics hydrauliques

**CSVF** : Comité de sélection, de validation et de financement des projets

**DOAE** : Décision d'octroi d'avantages pour la phase exploitation

**TCR** : Tableau du compte de résultat

**RBE** : Résultat brut d'exploitation

**RNE** : Résultat net d'exploitation

## **Résumé**

La micro-entreprise est une entité économique comportant de un à neuf employés réalisant un chiffre d'affaire inférieur à vingt million de dinars, participe de façon très importante à la restructuration industrielle de l'économie, et contribue au développement. Elle est considérée la plus grande créatrice d'emplois. L'aide à la création d'activité constitue l'une des mesures mise en œuvre dans le cadre de la promotion d'emploi et de la lutte contre le chômage, pour cela des dispositifs ont été promulgué pour le soutien et la promotion des micro-entreprises à titre d'exemple : CNAC, ANDI, ANGEM et l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) qui constitue notre objet d'étude.

## **Mots clés**

Micro-entreprise, ANSEJ, TIZI-OUZOU, financement triangulaire, financement mixte.

## **Abstract :**

The micro-enterprise is an economic entity with one to nine employees with a turnover of less than twenty million dinars, plays a very important role in the industrial restructuring of the economy, and contributes to development. She is considered the greatest job creator. Support for the creation of activity is one of the measures implemented in the framework of the promotion of employment and the fight against unemployment, for that devices have been promulgated for the support and promotion of micro For example: CNAC, ANDI, ANGEM and the National Youth Employment Support Agency (ANSEJ), which is our object of study.

## **Keywords**

Micro-enterprise, ANSEJ, TIZI-OUZOU, triangular financing, mixed financing.

# Sommaire

<b>Introduction générale.....</b>	<b>02</b>
<b>Chapitre I : Micro-entreprises. Version théorique.....</b>	
<b>Introduction.....</b>	<b>06</b>
<b>Section 1 : Définition et importance des micro-entreprises.....</b>	<b>07</b>
1- Définition des micro-entreprises.....	07
2- Classification des micro-entreprises.....	07
3- Etapes de création des micro-entreprises.....	11
4- Rôles, objectifs et spécificité des micro-entreprises .....	21
<b>Section 2 : Caractéristiques des micro-entreprises et jeunes promoteurs.....</b>	<b>23</b>
1- Organisation des micro-entreprises.....	23
2- Les domaines d'intervention des micro-entreprises.....	23
3- Les fonctions des micro-entreprises.....	24
4- Caractéristiques des jeunes promoteurs.....	25
<b>Conclusion .....</b>	<b>27</b>
<b>Chapitre II : Modalités et structures de financement des micro-entreprises.....</b>	
<b>Introduction .....</b>	<b>29</b>
<b>Section 1 : Modalités de financement des micro-entreprises.....</b>	<b>30</b>
1- Financement par fonds propres.....	30
2- Financement par endettement.....	32
<b>Section 2 : Structures de financement des micro-entreprises.....</b>	<b>39</b>
1- Environnement des micro-entreprises.....	39
2- Structures de financement des micro-entreprises en Algérie.....	42
<b>Conclusion .....</b>	<b>47</b>
<b>Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide de l'ANSEJ</b>	
<b>Introduction.....</b>	<b>49</b>
<b>Section 1 : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.....</b>	<b>50</b>
1- Aspect général.....	52
2- Ressources et dépenses de l'ANSEJ.....	52
3- Objectifs, missions et relations de l'ANSEJ avec les tiers.....	53
4- Types de financement de l'ANSEJ.....	55
<b>Section 2 : Conditions d'octroi de crédit et les avantages offerts par l'ANSEJ.....</b>	<b>58</b>
1- Les conditions exigées et les avantages offerts par l'ANSEJ.....	58
2- Les étapes de création d'une micro-entreprise. ....	59
3- Les risques de création des micro-entreprises.....	64
4- Etude d'un dossier de crédit (cas pratique).....	66
<b>Conclusion.....</b>	<b>90</b>
<b>Conclusion générale.....</b>	<b>92</b>
<b>Bibliographie.</b>	
<b>Liste des tableaux.</b>	
<b>Liste des schémas.</b>	
<b>Liste des figures.</b>	
<b>Liste des graphes.</b>	
<b>Annexes.</b>	

Aujourd'hui les avantages offerts par les micro-entreprises, les contraintes et les problèmes auxquels elles sont confrontées, et les projets, les programmes d'aides au développement de ces entreprises qui ont réussi ou échoué ont été l'objet d'une abondante littérature qui a encore grossi récemment par suite de l'intérêt accru porté à ce secteur par les entreprises, on constate cependant de nos jours un regain d'intérêt pour les micro-entreprises car elles réduisent le chômage et permettent une expansion économique.

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

L'aide à la création d'activité constitue l'une des mesures mise en œuvre dans le cadre de la promotion de l'emploi et de la lutte notamment des jeunes et des travailleurs ayant fait l'objet de compression d'effectif, des dispositifs ont été promulgué pour le soutien et la promotion des micro-entreprises à titre d'exemple l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.

La réussite d'une entreprise dépend surtout de sa capacité à affronter tous les mouvements qui vont se présenter dès sa création. Malgré tous les efforts que fait le créateur qui possède un savoir-faire, des idées et de l'ambition pour produire un bien et offrir un service, il aura toujours besoins d'accompagnement, de soutien mais surtout de financement extérieur à défaut d'apport personnel.

Le dispositif ANSEJ a été mise en place en janvier 1997 pour principal objectif, la lutte contre le chômage, alors l'ANSEJ conseille, oriente et suit les jeunes promoteurs dans les différentes phases de création de leurs micro-entreprises.

Les micro-entreprises présentent une grande importance car elles sont le moteur de toute économie, elles ont beaucoup de richesses et d'emplois, aident aussi à réduire le chômage. La création de ces entités s'avère donc nécessaire dans le cadre d'une politique de lutter contre le chômage et aider les jeunes promoteurs.

Les aides et les financements accordés par l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes et par différentes institutions publiques et privées viennent compléter l'apport personnel des jeunes promoteurs. Ces derniers arrivent ainsi à créer leurs micro-entreprises, entités très dynamiques dans une économie.

Comme notre thème portera sur les micro-entreprises, sa création, son organisation, et son financement, nous devons être en mesure de poser la question principale : **En quoi un dispositif d'aide tel que l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes contribue-t-il à la création et le financement des micro-entreprises ?**

L'objet de notre travail de recherche pour ceux qui sont intéressés par une création d'entreprise est de permettre de déterminer les procédures à suivre pour créer une micro-entreprise ainsi le rôle de l'ANSEJ dans le financement de ces dernières créées par des jeunes promoteurs qui veulent réussir et réduire les risques dans les proportions considérables. Pour cela d'autres questions secondaires s'y attachent, nous allons essayer d'apporter des éléments de réponses aux questions suivantes :

- Qu'est-ce qu'une micro-entreprise, quelles sont les étapes nécessaires à sa création ?
- Quelles sont les modalités de financement des micro-entreprises ?
- Quelles sont les caractéristiques de la catégorie d'entrepreneurs qui peuvent créer la micro-entreprise ?
- Quel est le rôle de l'ANSEJ dans le financement des micro-entreprises ?
- Quels sont les modes de financement proposés par l'ANSEJ ?
- Quelles sont les conditions d'octroi de crédit exigé par l'ANSEJ ?

### ▪ **L'intérêt du thème**

Le choix du thème intitulé "Le financement des micro-entreprises à leurs création dans le cadre du dispositif ANSEJ" est motivé par :

- La première raison, c'est que ce sujet fait partie du champ de notre spécialité la finance s'intéresse essentiellement aux modes de financement et d'évaluation des projets d'investissements, plus particulièrement, un dispositif comme l'ANSEJ qui a pour objectif le financement des projets dans divers secteurs.
- La deuxième raison, dans notre travail nous avons mis le point sur le dispositif ANSEJ qui est considérée comme un organisme qui joue un rôle primordial dans le financement des projets d'investissements ainsi que l'apport de soutien aux jeunes désirant crée leurs propres entreprises.
- La troisième raison, nous avons estimé que ce travail serait à tous points de vue dignes d'intérêt, dans la mesure où il fournit des pistes de recherche pour les promotions futures d'étudiants qui viendront se pencher sur le sujet.

### ▪ **Méthodologie**

Afin d'apporter une réponse à notre question principale complétée par des questions secondaires, notre travail est fondé sur :

- D'une part, sur une étude théorique (recherche et étude documentaire), basée sur la consultation des différents documents (ouvrages, mémoires ainsi des sites internet) qui sont nécessaires pour la compréhension des concepts relative à notre thématique ;
- D'autre part, sur une étude pratique qui traite le cas de l'ANSEJ de la wilaya de Tizi-Ouzou et l'exploitation des divers documents, des statistiques fournis par le dispositif plus une étude de cas pour mieux approfondir dans notre thème.

De ce fait, le travail est articulé en trois chapitres :

- Le premier chapitre qui s'intitule « micro-entreprise. Eléments théoriques », sert à expliquer la notion de la micro-entreprise, sa classification, son organisation ainsi que les caractéristiques des jeunes promoteurs.
- Le deuxième chapitre s'intitule « modalités et structures de financement des micro-entreprises », consiste à présenter les différentes modalités de financement et l'environnement des micro-entreprises.
- Le troisième chapitre s'intitule « la création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ », qui portera des généralités sur le dispositif ANSEJ et enfin, la présentation d'un exemple concret de création d'une micro-entreprise.

**Introduction**

Une micro-entreprise est constituée à partir d'une idée de projet mûris par l'entrepreneur potentiel qui affiche une réelle volonté de réussite et qui n'hésite pas à la prouver pour investir une part importante de son patrimoine financier, immobilier, et technique...etc.

Pour créer une micro-entreprise, il faut être innovateur, combatif, et conscient, mais posséder les qualités d'un créateur et trouver la bonne idée ne suffit pas pour lancer une affaire.

Un jeune est convaincu de ses capacités à produire un bien ou à fournir un service de qualité, grâce à son savoir faire, il est animé d'un esprit d'entreprise, il a de l'ambition et veut être indépendant. Avec ces atouts il remplit déjà une grande partie des conditions caractérisant un jeune créateur d'entreprise.

Donc dans ce premier chapitre, nous présenterons en premier lieu les différentes définitions de la micro-entreprise, sa classification ainsi que les étapes nécessaires à sa création, ensuite nous nous intéresserons aux caractéristiques des micro-entreprises et des jeunes promoteurs.

**Section 1 : Définition et importance des micro-entreprises****1- Définition des micro-entreprises**

- En Algérie, selon la loi n°118 du 12 décembre 2001 : la micro-entreprise est définie comme étant une entreprise comportant de un (01) à neuf (09) employés, réalisant un chiffre d'affaire inférieur à vingt (20) millions de dinars et dont le total du bilan annuel n'excède pas dix (10) millions de dinars.<sup>1</sup>
- Une micro-entreprise est une entité économique permettant à toute personne physique, à titre individuel ou collectif d'investir dans la création de biens ou de services pour son propre compte.<sup>2</sup>
- Micro veut dire très petite et micro-entreprise veut dire alors très petite entreprise qui doit avoir un effectif inférieur ou égale à neuf (9), mais parfois ce critère d'effectif n'est pas suffisant, on se réfère alors au chiffre d'affaire qui doit être inférieur à un certain montant avec un total du bilan annuel qui n'excède pas lui aussi un certain niveau.<sup>3</sup>

**2- Classification des entreprises**

La classification des entreprises se fait selon l'activité et la forme juridique.

**2-1-Selon l'activité**

Dans une analyse dynamique, MICHEL MARCHESNEY distingue les micro-entreprises manufacturières autonomes et celles évoluant le giron des grandes entreprises, les premières sont surtout de la nouvelle génération de PME innovant et même anticipant le changement, les secondes demeurent arrimées à l'évolution des plus grandes.

De son côté CLAUDE POTIER voit quatre genres de petites entreprises selon leur types d'activités :

- Les petites entreprises de main d'œuvre évoluant dans les secteurs traditionnels et localisées souvent dans les zones rurales.
- Celles de production utilisant un savoir faire pour produire en petites séries des articles de qualités souvent peu concurrentielles.
- Celles de sous-traitants liés à de grands donneurs d'ordres.
- Celles à technologies de pointe produisant des biens à forte valeur ajoutée.

---

<sup>1</sup> L. ANNANE, S. AOUAM, « La création des micro-entreprises dans le cadre du dispositif de la CNAC, cas de la wilaya de Tizi-Ouzou », UMMTO, 2012-2013, P 4.

<sup>2</sup> H. LEHARA, H. MALLEK, N. LOUNNAS, « Création de micro-entreprise en Algérie cas d'étude ANSEJ », UMMTO, 2011-2012, P 30.

<sup>3</sup> H. HADJLOUM, C. HAMIDANI, S. DRIOUECHE, « La création et le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif CNAC », UMMTO, 2006-2007, p 04.

ANDRE JOYAL sépare les petites entreprises traditionnelles de celles non traditionnelles à gestion collective dans lesquelles une finalité sociale est juxtaposée à la finalité économique.<sup>4</sup>

## **2-2-Selon la forme juridique**

On distingue :

### **2-2-1-La SNC (Société en nom collectif)**

La société en nom collectif est classée dans la catégorie des sociétés de personnes. Les personnes qui la composent sont appelées associés. Comme pour toute société, elle doit être composée d'un minimum requis de deux associés. Ces derniers ont la qualité de commerçants, ils se témoignent une grande confiance, compte tenu de la responsabilité indéfinie et solidaire qu'ils se témoignent.

Le fond social est divisé en parts sociales qui ne peuvent être représentées par des titres négociables et ne peuvent être cédées qu'avec le consentement unanime des associés.

La SNC a une raison sociale qui est composée du nom d'un ou plusieurs associés, suivi de la mention "et compagnie" ou "Cie" en abrégé.<sup>5</sup>

### **2-2-2-La SARL (Société à responsabilité limitée)**

La société à responsabilité limitée est la société instituée par une ou plusieurs personnes qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.<sup>6</sup>

- La SARL est la forme de société la plus répandue dans le paysage économique. Société hybride à mi-chemin entre les sociétés de personnes et celle de capitaux, elle constitue un cadre juridique bien adapté aux PME.
- Elle comprend au minimum 02 associés et au maximum 50 associés.
- Les associés n'ont pas la qualité de commerçant.
- La durée de la société est de 99ans.<sup>7</sup>

### **2-2-3- EURL (Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée)**

Son nom dit bien ce qu'elle est. On devrait même dire : à responsabilité très limitée. Elle est faite pour le créateur d'entreprise farouchement indépendant qui ne veut pas d'associé. Un capital minimum requis. Les apports peuvent être réalisés en espèce ou en nature.

---

<sup>4</sup> H. HADJLOUM, C. HAMIDANI, S.DRIOUECHE, « La création et le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif CNAC », Op.cit. P 5-6.

<sup>5</sup> M. BENAIBOUCHE, « Comptabilité des sociétés », 2<sup>ème</sup> édition, office des publications universitaires, 2008, P17.

<sup>6</sup> M. BENAIBOUCHE, « Comptabilité des sociétés », 2<sup>ème</sup> édition, office des publications universitaires, 2010, P27.

<sup>7</sup> M. GERARD, R.BERNARD, « Comptabilité des sociétés commerciales », Bréal, 2002, P 31.

L'associé unique est lui-même gérant ou nomme un gérant non associé.

Comme pour l'entreprise individuelle, les bénéficiaires sont imposés au niveau de l'entrepreneur en bénéfices industriels et commerciaux. En outre, l'EURL peut choisir le régime de l'impôt sur les sociétés (IS).<sup>8</sup>

**2-2-4- SA (société anonyme)**

Les sociétés anonymes sont constituées par un petit groupe de personnes se connaissant plus ou moins, et qui fournissent la totalité des capitaux nécessaires, la souscription est alors dite privée. Elle ne donne lieu à aucune formalité particulière, autre que celle de constitution.

Les apports peuvent constituer en numéraire, ou en bien quelconque (apports en nature) pouvant être dans certains cas grevés de servitude ou de passif (nantissement).<sup>9</sup>

**2-2-5-L'entreprise artisanale**

Est une entreprise qui exerce une activité manuelle et emploie un effectif de dix (10) personnes au maximum.<sup>10</sup>

**2-2-6- SCOP (société coopérative de production)**

C'est un regroupement d'artisans ou d'entrepreneurs individuels pour obtenir de meilleures conditions d'achat ou de commercialisation. C'est une entité qui aura une existence légale, parfaitement normale et donc, tout à fait adapté au contexte juridique qui s'installe; celui de la libre entreprise dans l'économie de marché.<sup>11</sup>

**Tableau N°1 : Récapitulatif des sociétés**

Caractéristiques	SNC	SARL	SPA	EURL
<b>Associés</b>	Minimum 2 (ils sont tous commerçants)	Minimum 2	Minimum 7 actionnaires	Un seul et unique
<b>Capital</b>	Pas de minimum	Minimum 300000 dinars (valeur nominale de 1000 DA min)	5 millions de dinars(1) ou 1 million de dinars(2)	100000 dinars
<b>Responsabilité des associés</b>	Indéfini et Solidaire	Limité aux Apports	Limité aux apports	A concurrence du montant de son apport
<b>Régime fiscal</b>	IRG dans la Catégorie du BIC (IBS par option)	IBS	IBS	IRG sauf option pour IBS

(1) Sociétés faisant appel public à l'épargne.

(2) Sociétés ne faisant pas appel public à l'épargne.

Source : M. BENAIBOUCHE, « Comptabilité des sociétés », 2<sup>ème</sup> édition, OPU, 2010, P17.

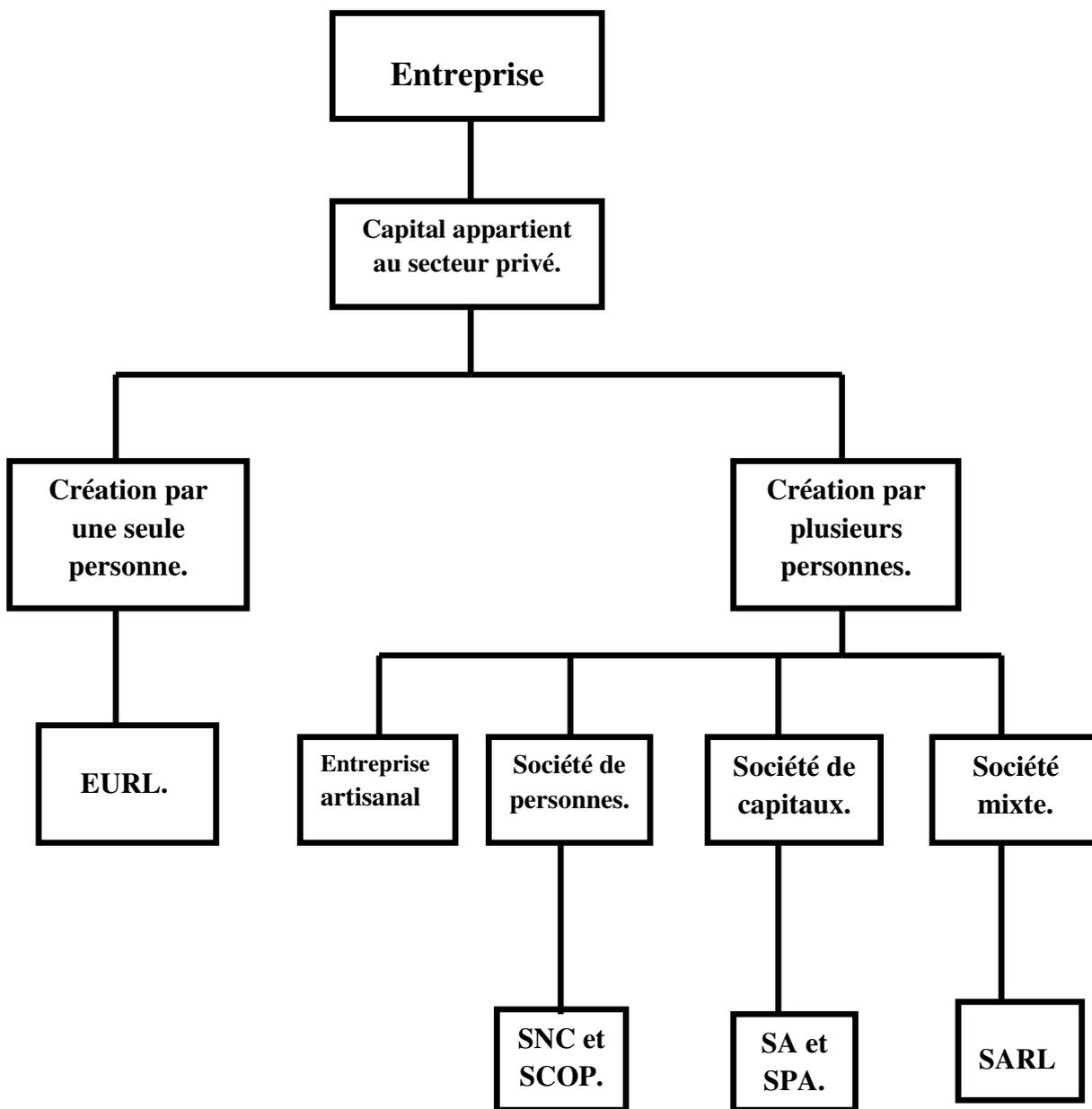
<sup>8</sup> T. RAHMANI, « Très petite entreprise », édition village mondial press, P 93.

<sup>9</sup> P.GARNIER, H.GARNIER, « Comptabilité des sociétés », 3<sup>ème</sup> édition, DUNOD, Paris 1985, P 60.

<sup>10</sup> L. CHERIFI, M. RAIHAH, « La création et le financement des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou », UMMTO, 2014-2015, P 09.

<sup>11</sup> A. BOUGHIAS, K. BELDI, « Financement de la micro-entreprise par l'ANSEJ », UMMTO, 2004, P 13.

Schéma N°1 : Récapitulatif de la classification des entreprises



Source : A. KAHOUN YVES, I. MARE, « Le financement de la création d’une micro-entreprise par la BDL dans le cadre du dispositif ANSEJ », UMMTO, 2006-2007, p12.

**3- Les étapes de création des micro-entreprises**

Le problème essentiel de toute entreprise est de se développer harmonieusement et de façon optimale sur le long terme tout en maîtrisant le mieux possible les différents facteurs de son développement.

Par ailleurs les entrepreneurs doivent suivre certaines étapes :

**3-1- Idée du projet**

Pour passer du stade de l'idée à celui de la définition d'un projet, il conviendrait de faire confronter l'idée à l'environnement, aux caractéristiques du marché, à l'estimation des fonds nécessaires, à l'évaluation des capacités financières, au calcul de rentabilité...

En fonction de l'évolution de la précision du contenu de l'idée, le jeune créateur s'achemine progressivement vers l'élaboration du projet, à son évaluation et la recherche des conditions du projet.

Le créateur d'entreprise est tenu de passer par une phase de recherche et de recueil de l'information sur le marché et ses mutations, sur la concurrence et ses caractéristiques, sur le produit visé et les produits concurrents qui répondent aux mêmes besoins. L'initiateur du projet doit être, également, au courant de l'évolution des techniques et des technologies. Il doit aussi connaître les résultats des expériences vécues par d'autres managers et professionnels en Algérie et ailleurs, connaître les risques de la concurrence provenant des pays peu scrupuleux sur le respect des normes.

Ces informations vont permettre au jeune entrepreneur de :

- Choisir les caractéristiques du produit ;
- Sélectionner les segments du marché à cibler ;
- Arrêter sa politique et sa stratégie commerciale.<sup>12</sup>

**3-2- Elaboration du projet : L'élaboration du projet peut se faire comme suit :****3-2-1- Etude de marché**

La limite de marché n'est pas fixée par l'entreprise, elle s'impose à elle. Il lui faut structurer son marché, c'est-à-dire distinguer son propre marché de celui de ses concurrents et les potentialités qu'il peut recéler.

L'étude de marché est un outil de prise de décision capital, pour cela l'entreprise doit connaître les caractéristiques du marché, et cerner les besoins des clients et leurs évolutions, et connaître les forces et faiblesses des concurrents.

---

<sup>12</sup> B. LAKHLEF, « Création et gestion d'entreprise », 2<sup>ème</sup> édition, Alger livre, Alger 2009, P 17.

Pour connaître le marché l'entreprise doit suivre deux types de démarche :

**A- Les études quantitatives :** Comporte les éléments suivant :

- **Les sondages**

L'entreprise interroge la population à travers un questionnaire établi en fonction des objectifs visés. C'est la méthode la plus souvent utilisée pour le lancement d'un nouveau produit. Toutefois l'entreprise ne peut pas appliquer le sondage à toute la population. Il faut une étude restreinte. Elle va donc sélectionner un échantillon représentatif, l'étudier et tirer des conséquences supposées valables pour l'ensemble de la population à un moment donné.

- **Les panels**

Est un échantillon permanent de personnes interrogé de façon continue. La télévision utilise les panels pour déterminer l'audimat par lequel on va fixer les tarifs publicitaires.

L'entreprise peut appliquer les panels aux distributeurs détaillants. Pour ce faire, elle doit choisir par exemple 700 points de ventes sur le territoire en effectuant des enquêtes permanentes concernant les ventes, les achats, les stocks des détaillants de l'échantillon.

**B- Les études qualitatives :** Le comportement du consommateur est influencé par des facteurs psychologiques et environnementaux :

- **Les motivations**

L'étude des motivations cherche à déterminer les causes du déclenchement de l'achat. Les motivations sont inconscientes et ignorées du consommateur lui-même. Elles s'étudient par des entretiens ou des observations réalisées au moment de l'achat.

- **Le comportement**

L'étude de comportement vise à étudier les attitudes de consommateur. Une étude est plus stable qu'une motivation. Une fois que le comportement vis-à-vis du produit est déterminé l'entreprise tentera de le faire évoluer par le biais de la publicité.

- **La culture (facteur d'environnement)**

L'individu a tendance à se conformer aux habitudes et normes de son environnement culturel qui varie d'un pays à un autre. La culture est un héritage social, avec cependant une exception, les anticonformistes.

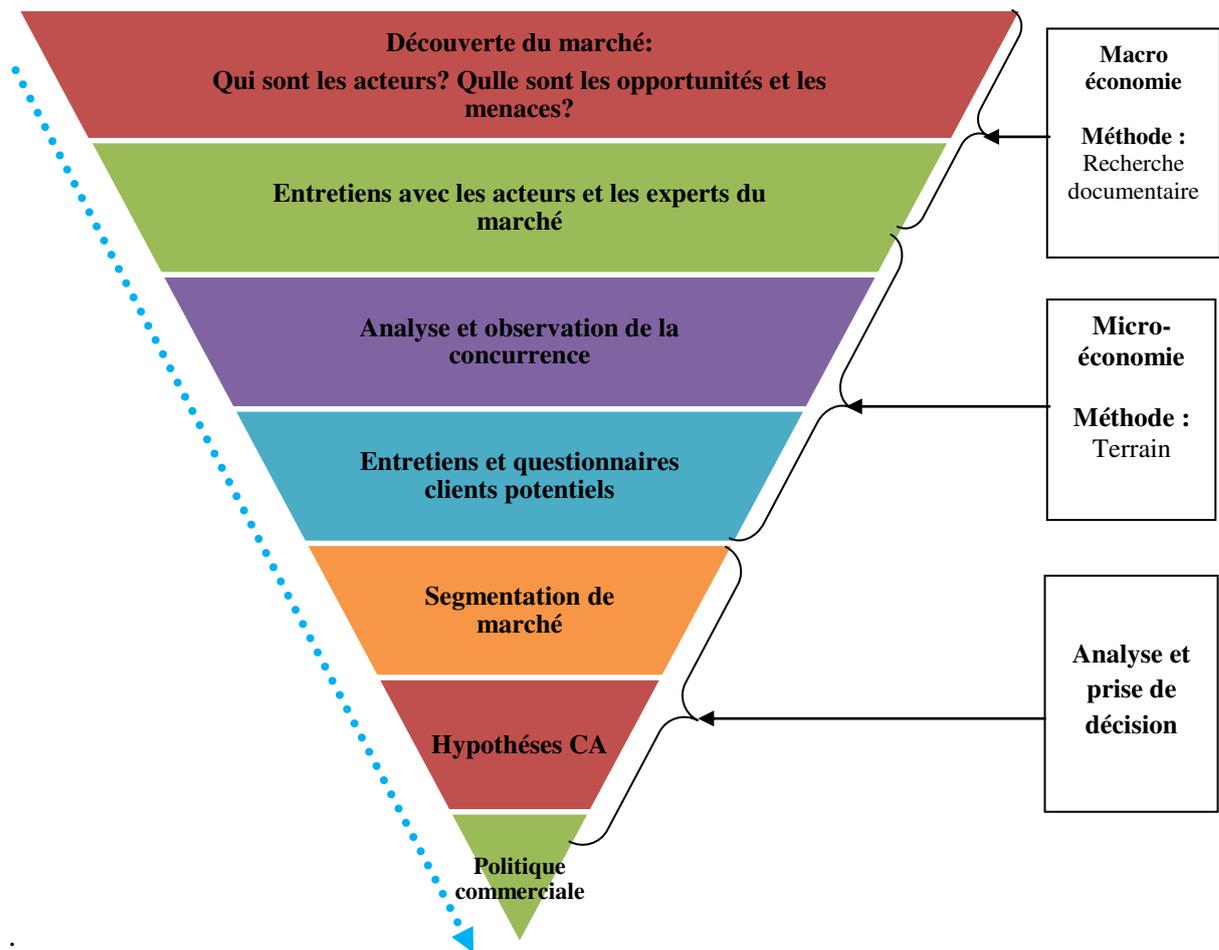
La culture est variable. Elle peut, à un moment donné orienter l'individu vers l'individualisme, le rôle de la famille, le matérialisme, le goût de l'ordre et de la discipline ou le respect de l'environnement.

L'étude qualitative est moins coûteuse que l'étude quantitative.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> F.MAKHLOUF, « L'entreprise organisation et gestion » pages bleues, Alger 2006, P 123.133.

Schéma N° 2 : Etapes d'étude de marché



Source : [www.grand-Villeneuve.fr/](http://www.grand-Villeneuve.fr/) consulté le 15/03/2017.

Une étude de marché nous permet de :

- Connaître qui achète, quel est son pouvoir d'achat ? A quel moment achète-t-il ? Où achète-t-il ?
- Connaître le produit demandé : ses caractéristiques, son contenu, son aspect extérieur, son prix.
- Connaître le pourquoi de l'achat : pour répondre à un besoin permanent, temporaire, saisonnier.
- Cerner les opportunités offertes par le marché.
- Cibler un type de marché.
- Connaître les concurrents, leurs forces et leurs faiblesses.
- Evaluer les risques et les obstacles à l'évolution du marché.
- Déterminer les voies et les moyens de la distribution.
- Mettre en place un circuit de recueil d'information pour connaître les concurrents.

Cette démarche va fournir des informations capitales pour évaluer les chances de réussite de projet et d'élaborer le plan marketing.

### **3-2-2- Le plan marketing**

Le plan marketing sert à indiquer les voies et moyens nécessaires et efficaces que l'entreprise compte ou doit mettre en place pour parvenir à satisfaire le client, répondre à ses attentes, le fidéliser, s'adapter aux conditions du marché, faire face à la concurrence en termes de qualité, de prix, assurer la distribution et la promotion du produit et définir le budget de la politique choisi.<sup>14</sup>

### **3-3- Evaluation du projet**

L'évaluation consiste à passer en revue toutes les données de l'investissement et de porter son choix sur une variante parmi celles retenues.

Deux (02) questions fondamentales se posent alors du point de vue de la collectivité et du point de vue de l'entreprise pour un projet donné. Les réponses à ces deux questions peuvent être dirigeantes selon le point de vue adopté :

- Parmi les différentes solutions possibles, quelle est la plus intéressante ou bien la plus rentable ?
- La solution la plus rentable est-elle suffisante pour justifier une décision d'aller de l'avant, compte tenu de possibilité d'investissement dans d'autres domaines et de la pénurie en capital.<sup>15</sup>

L'évaluation consiste en la vérification des résultats annoncés à l'issue de la phase de préparation. Elle portera sur deux grands volets :

#### **3-3-1-Etude technico-économique**

L'étude technico-économique est une étude approfondie de la faisabilité du projet elle a pour objet d'évaluer les risques liés au marché, d'examiner les aspects techniques et de déterminer les coûts.

L'étude technico-économique constitue la phase la plus importante et la plus délicate de la création d'une entreprise.

La réussite du projet dépend, dans une large mesure, du sérieux et de la rigueur par lesquels l'étude technico-économique aura été conduite.

---

<sup>14</sup> B. LAKHLEF, « Création et gestion d'entreprise, les erreurs à éviter », 2<sup>ème</sup> édition, Op.cit. P 19-20.

<sup>15</sup> H. DIALLO, L. RAHAMEFY, M. SYLLA, « Rôles des banques primaires dans le financement des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ, cas de la BNA », UMMTO, 2004-2005, P 09.

L'étude technico-économique est une analyse qui traite de la faisabilité du projet en appréciant les possibilités de succès de l'opération projetée, elle porte sur l'analyse de la viabilité du projet.

▪ **Les aspects de l'étude technico-économique**

Cette étude est généralement élaborée par des bureaux d'études spécialisés, celle-ci reprend les éléments suivants :

- L'identification du projet d'investissement ;
- Les aspects commerciaux du projet.
- L'analyse technique ;
- Le coût dû et son financement.

Lors de l'étude de ce document, le banquier vérifie la conformité et la cohérence des informations avancées.<sup>16</sup>

**3-3-2-Etude financière**

L'étude financière est une traduction chiffrée des éléments préalablement recueillis, résumée en trois (03) tableaux :

- Plan de financement au démarrage, puis un (01) an, deux (02) ans, trois (03) ans ;
- Compte de résultats sur trois (03) ans ;
- Plan de trésorerie sur un (01) an.

L'étude financière permettra de répondre à quatre (04) questions essentielles :

- Combien doit-on apporter pour assurer le démarrage puis la vie de l'entreprise ?
- L'activité sera-t-elle rentable ?
- Est-ce que les sorties d'argent seront compensées au même moment par des entrées d'argent de façon à ne jamais avoir de problèmes avec la banque ?
- La solidité financière de l'entreprise se poursuivra-t-elle au fur et à mesure du développement de

**3-4- La décision**

De nombreuses définitions ont été formulées pour définir le concept de décision.

- La décision est une activité, qui, face à une intention, aboutit à une action.
- La décision est une activité qui consiste à délibérer en vue de choisir des moyens adéquats pour atteindre des buts préalablement définis et qui aboutit à une action.<sup>17</sup>

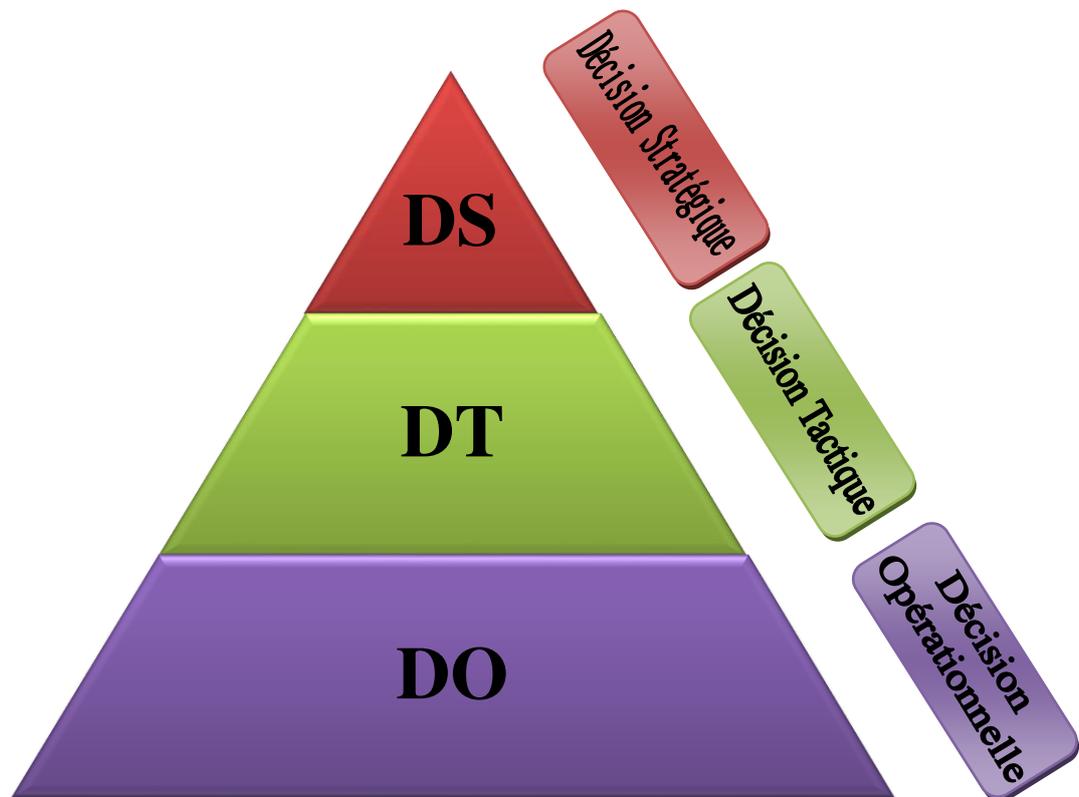
---

<sup>16</sup> L. MEKSEN, K. YEBBOU, L. ZENOUD, « La création et le financement de la micro-entreprise dans le cadre de l'ANSEJ », UMMTO, 2011-2012, P 30.

<sup>17</sup> LASARY, « Economie d'entreprise », 2001.P 82.

Par ordre d'importance on distingue traditionnellement trois grands types de décisions :

**Schéma N°3 : Types de décision**



Source : LASARY, « Economie d'entreprise », 2001. P 82.

### 3-4-1- Décisions stratégiques

Une décision stratégique engage l'organisation sur le long terme. Ce type de décision assure ou non l'avenir de l'organisation. C'est une décision unique, non réversible, non programmable car non prévisible et complexe. C'est donc la direction générale qui prend ce type de décision mais les conséquences de ces décisions concernent tous acteurs de l'organisation.<sup>18</sup>

### 3-4-2- Décisions tactiques ou de pilotage

Elles prolongent les décisions stratégiques et commandent aux décisions opérationnelles. Ces décisions sont susceptibles d'être décentralisées.

Ces décisions correspondent souvent à des décisions de gestion qui peuvent être données par des modèles mathématiques :

- Programmation linéaire.
- Modèle de Wilson en gestion des stocks.
- Méthode des moindres carrés pour prévisions de ventes.
- Technique d'études quantitatives de marché.

<sup>18</sup> [www.maxicours.com/](http://www.maxicours.com/) consulté le 02/04/2017.

Ces décisions sont prises à court terme.<sup>19</sup>

### 3-4-3- Décisions opérationnelles

Dite aussi décision mécanique, la décision opérationnelle est souvent prise par l'individu dans le cadre de fonctionnement quotidien de l'organisation. Elle contribue à la réalisation de la décision stratégique. Ainsi, l'organisation d'un événement culturel en collaboration avec une association communale va dans le sens de l'amélioration de l'accueil et de la dynamique de la bibliothèque publique. Les effets de la décision opérationnelle sont immédiats et les résultats sont connus avec certitude.<sup>20</sup>

#### ▪ Les critères de choix des décisions d'investissement

Confronté à un choix entre deux ou plusieurs variantes, le promoteur dispose, pour les comparer, d'un certain nombre de critères d'appréciation :

- Le critère d'actualisation ;
- La valeur actuelle nette ;
- Le critère de taux de rentabilité interne ;
- Le critère de délai de récupération ;

#### 1- Le critère d'actualisation

L'actualisation, c'est précisément la démarche inverse de celle des intérêts composés. Elle consiste en effet à déterminer la valeur actuelle de montants futurs.

Il s'agit, au plan économique, de rapporter au présent des données qui résultent d'une activité qui s'étalera dans le temps.

L'actualisation s'effectue en utilisant l'inverse de la formule des intérêts composés, soit :<sup>21</sup>

$$\frac{1}{(1 + t)^n}$$

#### 2- Le critère de la valeur actuelle nette

La VAN est la différence entre la somme des flux nets actualisés d'exploitation sur toute la durée de vie de l'investissement et le capital investi.

$$(-I_0) + \sum_{t=1}^n \text{flux d'exploitation} / (1 + i)^t$$

<sup>19</sup> LASARY, « Economie d'entreprise », Op.cit. P 84.

<sup>20</sup> Theses.univ-lyon.fr / consulté le 10/04/2017.

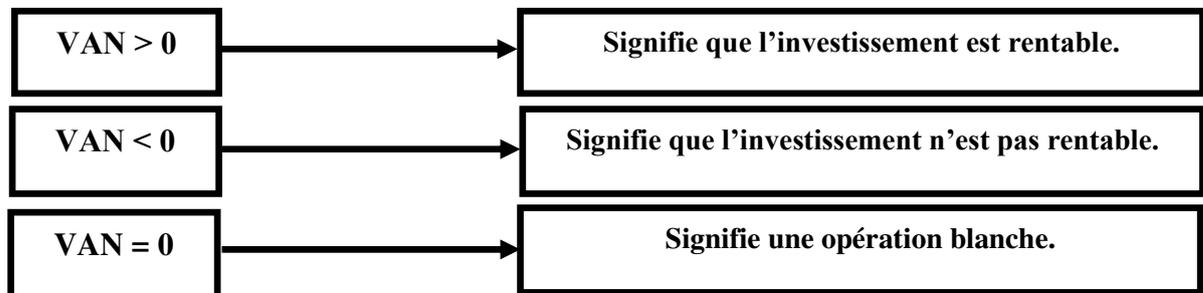
<sup>21</sup> O. KRIBA, « Etude des conditions d'octroi de crédit par les banques », école supérieure des banques, Alger 2004, P 50-51.

**Tel que :**

$I_0$  : investissement initial.

$i$  : taux d'actualisation.

$n$  : durée de vie de l'investissement.



- La VAN tient compte du coût des ressources (actualisation) et de tous les flux qui interviennent durant la vie de l'investissement.
- La VAN ne permet pas la comparaison entre deux projets qui n'ont pas la même durée de vie ou les coûts d'investissements. Elle est très sensible au taux d'actualisation, donc un taux mal choisi risque de changer profondément le montant de la VAN.

**3- Délai de récupération (DR)**

C'est le délai de recouvrement du capital investi, il est égal à la durée nécessaire aux flux d'exploitation pour récupérer le montant de l'investissement. Il est déterminé en nombre d'années et de mois.

Le délai de récupération égal à :

$$DR = \frac{I^0}{Ft}$$

**Sachant que :**

$I^0$  : investissement initial.

$F$  : flux d'exploitations

**Avantages de délais de récupération :**

- La rapidité de calcul d'un critère qui permet d'apprécier la liquidité que peut procurer le projet.
- Il est donc plus un critère de liquidité que de rentabilité.<sup>22</sup>

<sup>22</sup> L. BOUZIDI, « Etude des conditions d'octroi de crédit aux entreprises », école supérieure des banques, Alger 2005, P 104.

#### 4- Le taux interne de rentabilité (TIR)

Le taux interne de rendement est la valeur du taux d'actualisation qui permet d'annuler la valeur actuelle nette. Il est tel que : <sup>23</sup>

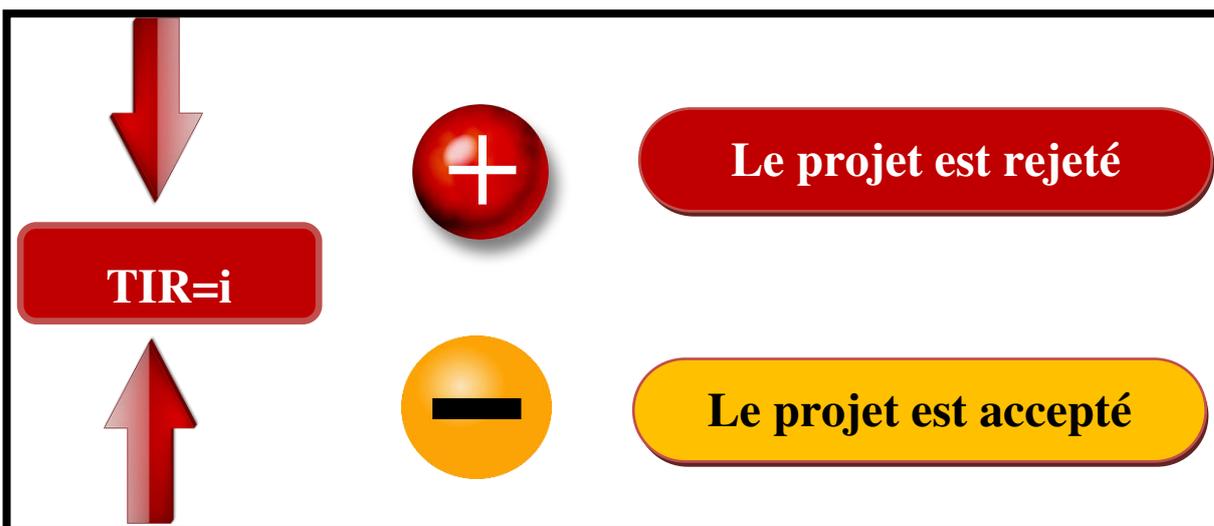
$$VAN = -I + \sum_{K=1}^K \left[ \frac{R_K}{(1+i)^K} \right] = 0$$

A ce taux  $i$  ou **TIR**, la valeur actuelle nette du projet est nulle, il ne laisse aucun excédent disponible.

Cette méthode est intéressante, car elle permet facilement de comparer plusieurs projets grâce à la confrontation directe de leur taux de rentabilité.

Elle évite le choix d'un taux d'actualisation, mais cet avantage n'est qu'apparent puisque pour juger de la rentabilité du projet, on est obligé de choisir un taux de référence dit taux d'acceptation ou de rejet.<sup>24</sup>

#### Schéma N°4 : Le taux d'acceptation ou de rejet du projet.



Source : A. BOUGHABA, « Analyse et évaluation de projets », 2<sup>ème</sup> édition, BERTI, Alger 2005, P 25.

#### 3-5- Lancement du projet

Le lancement de projet est une étape d'exécution qui doit être courte et rapide qui nécessite une disponibilité totale.

Le lancement irréversible en traitement la prise d'engagements importants et par conséquent la responsabilité du créateur de l'entrepreneur.

<sup>23</sup> M. MAKHLOUF, « Mathématique financière », pages bleues, 2007, P180.

<sup>24</sup> A. BOUGHABA, « Analyse et évaluation de projets », 2<sup>ème</sup> édition, BERTI, Alger 2005 .P 25.

Au-delà, le créateur devient chef d'entreprise, responsable d'une organisation vivante, de plus en plus complexe qui doit dégager de la valeur ajoutée, c'est-à-dire créer et répartir de la richesse.<sup>25</sup>

### 3-6- La post évaluation

Pour que l'on puisse tirer parti de l'expérience acquise, il convient d'évaluer rétrospectivement les résultats d'un projet.

Des enquêtes empiriques réalisées dans certains pays ont montré que très souvent les résultats, les coûts réels et les délais des projets sont différents des estimations établies au cours de la phase de pré évaluation. Le délai nécessaire pour que le projet devienne rentable ou cesse d'être déficitaire peut être mal évalué. Il est clair qu'une évaluation à posteriori des projets peut révéler les causes de la faiblesse des estimations initiales et permettre d'éviter la répétition ultérieure des mêmes erreurs.<sup>26</sup>

Schéma N° 5 : Etapes de création des micro-entreprises



Source : Elaboré par nous-même d'après les étapes de création des micro-entreprises.

<sup>25</sup> S. LILOUCHE, R. HADRACHE, A. MEZNAD, « Financement bancaire d'un projet de création d'entreprise », université Abderrahmane Mira, Bejaia, 2010, P 9.

<sup>26</sup> H. DIALLO, L. RAHAMEFY, M. SYLLA, « Rôles des banques primaires dans le financement des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ, cas de la BNA », Op.cit. P 10.

#### 4- Rôles, objectifs et spécificité des micro-entreprises

##### 4-1- Rôles des micro-entreprises

La micro-entreprise participe de façon très importante à la restructuration industrielle de l'économie. Les pays industrialisés ont redécouvert les attributs de ces entreprises et reconnu le rôle déterminant qu'elles peuvent jouer dans l'évolution de leur économie.

Les micro-entreprises sont aussi reconnues pour leur potentiel à contribuer au développement et elles sont les plus grandes créatrices d'emplois.<sup>27</sup>

##### 4-2- Objectifs des micro-entreprises

La micro-entreprise dont la configuration s'inspire des expériences nationales et internationales de références se fixe comme principaux objectifs :

- D'améliorer le nombre et la qualité des opérateurs économiques, acteurs du développement et soutenir par ce biais, l'émergence d'une concurrence profitable aux disponibilités en biens et services divers ;
- De combler le déficit en organisation des entreprises de petite taille appelées à prendre en charge les besoins nécessaires à la communauté, espace que la politique nationale d'investissement a jusque la négligé ;
- De favoriser l'emploi du plus grand nombre, une plus large répartition des revenus et réduire les risques ;
- De former l'entrepreneur et l'amener à intégrer le risque calculé, au nombre des éléments de gestion, auxquels il doit accorder une attention soutenue ;
- De redonner l'initiative du développement à l'individu, à l'activité territoriale de base et situer l'entrepreneur aussi bien public ou privé ;
- De développer la solidarité communautaire autour du développement local afin de multiplier le nombre de projets, confronter leur utilité sociale et réduire leur exigence logistique et leur coût ;
- D'offrir de nouvelles opportunités au redéploiement des activités du secteur bancaire, auquel la micro-entreprise peut offrir un ensemble de nouveaux clients solvables ;
- De participer à favoriser la réinsertion des jeunes dans la société, en leur proposant une alternative plus sûre que le secteur informel ;
- De permettre le retour du travail au nombre des valeurs sociales et faciliter l'éclosion du sens des responsabilités ;

---

<sup>27</sup> S. BOUCHEBABA, M. BENLARBI, DJ. DRIS, « Financement des micro-entreprises », UMMTO, 2006-2007, P 06.

- D'orienter l'attention des entrepreneurs par des aides spécialisées vers des secteurs stratégiques dans lesquels l'entrepreneuriat n'a pas progressé, malgré la restructuration du secteur public et la privatisation de sa gestion.<sup>28</sup>

#### **4-3- Spécificité des micro-entreprises**

Comme pour sa gestion et son organisation, la micro-entreprise possède des caractéristiques financières différentes de celles des grandes entreprises.

La structure financière d'une entreprise désigne, d'une manière générale, la combinaison des dettes financières et bancaires et des fonds propres. Elle sert à calculer les différents ratios financiers d'une entreprise tels que la solvabilité, la capacité d'endettement, la rentabilité, la capacité d'autofinancement...etc.

Dans le cas des micro-entreprises la structure financière est différente de celle des grandes entreprises et elle est déterminée par plusieurs facteurs tels que les objectifs du propriétaire-dirigeant, l'âge de l'entreprise, la taille, le secteur d'activité, la forme juridique...etc.

Les études antérieures affirment que les propriétaires des micro-entreprises n'ont pas pour objectifs d'accroître leurs entreprises mais de garder le contrôle et éviter la dilution de leur patrimoine personnel ou familial.

Contrairement à ce que l'on pourrait croire, la micro-entreprise ne renvoie pas à un statut juridique, comme celui des sociétés de type EURL, SARL, SA..., mais bien à un régime fiscal. Pour en bénéficier, il est impératif d'avoir un statut d'entrepreneur individuel.

Du point de vue fiscal, la micro-entreprise signifie que ce dernier est imposé à l'impôt sur le revenu global (IRG).<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> N. MOUALEK, Z. OULD SAID, « Financement des micro-entreprises dans le cadre de dispositif ANSEJ », UMMTO, 2005, P 07.

<sup>29</sup> A. OUSSAID, « Financement des petites et moyennes entreprises : cas des PME algériennes », UMMTO, 2016, P 38.

**Section 02 : Organisation des micro-entreprises et caractéristiques des jeunes promoteurs****1- Organisation des micro-entreprises**

Il n'existe pas des organisations standards pour les micro-entreprises. Celles-ci présentent en effet des configurations différentes les unes des autres, leur organisation reste cependant simple par rapport à celle des grandes entreprises, car la gestion des micro-entreprises repose principalement sur le propriétaire.

Le propriétaire organisme de cadre de travail, c'est-à-dire qu'il définit et répartit les tâches dans le but d'atteindre les objectifs fixés.

Par ailleurs, il peut calquer l'organisation de sa micro-entreprise sur celle des grandes entreprises performantes afin d'améliorer ses résultats et voir ainsi grandir sa structure et devenir une grande entreprise.

Toutefois, ce qu'il faut retenir c'est que l'organisation de la micro-entreprise est simple, car elle est dirigée par l'unique propriétaire dans un cadre de travail généralement petit et avec peu de travailleurs.<sup>30</sup>

**2- Les domaines d'intervention de la micro-entreprise**

Les principaux domaines d'intervention privilégiés de la micro-entreprise vont conserver, au premier lieu, toutes les activités intermédiaires entre l'auto-emploi et la petite et moyenne entreprise qui s'accommode du niveau d'investissement et du nombre d'emploi prévu, qui dans tous les cas de figure reste bas.

D'abord, elle va s'inscrire dans l'espace où il peut exister un marché sûr et une vraie utilité communautaire ce qui est convenu d'appeler les emplois productifs.

Ensuite elle va tenter, de s'étendre dans un terrain relativement vierge, laissé à l'initiative privée par une politique d'industrialisation qui privilégie les grands ensembles : le terrain de la petite entreprise manufacturière.

Dans ces deux domaines, elle va chercher en priorité, la création du plus grand nombre d'emplois aux moindres coûts, les possibilités offertes par les investissements, ne nécessitant que la monnaie et les équipements locaux, conservant dans cette dynamique les meilleures chances de réalisation rapide.

---

<sup>30</sup> L. MEKSEN, K. YEBBOU, L. ZENOUD, « La création et le financement de la micro-entreprise dans le cadre de l'ANSEJ », *Op.cit.*, P 25.

C'est ainsi que pour réunir le maximum de chances de succès et émerger aux diverses aides publiques, le projet devra satisfaire à l'une ou plusieurs des conditions suivantes :

- Coût de l'investissement réduit et peu exigeant en devise ;
- Créneau porteur exprimé par un besoin communautaire et donc un marché et des débouchés garantis ;
- Besoins en infrastructure et terrains les plus réduits possible ou pris en charge par les promoteurs eux-mêmes ;
- Nombre d'emplois élevés ;
- Localisé en zones ou régions à promouvoir ;
- Destiné à faciliter la restructuration d'une entreprise en difficultés ;
- Porteur par un entrepreneur crédible et familiarisé avec l'activité projetée.<sup>31</sup>

### **3- Les fonctions des micro-entreprises**

#### **3-1- La fonction technique-production**

La fonction production ou fonction technique consiste, pour la micro-entreprise industrielle à fabriquer, un produit à partir des intrants, ou inputs (matière première, produit semi-fini...) pour la micro-entreprise commerciale, acheter et à vendre les produits et pour la micro-entreprise de service, à fournir un service en utilisant du matériel, d'une part, le travail, le savoir faire d'employés d'autre part.

#### **3-2- La fonction approvisionnement**

La fonction approvisionnement comprend l'ensemble des opérations qui mettent à la disposition des organes de la micro-entreprise les biens et services, que lui procurent des fournisseurs, aux meilleures conditions de sécurités, de coût et de qualité. La phase d'approvisionnement qui précède celle de la production et de la commercialisation recouvre les fonctions et de gestion des stocks.

#### **3-3- La fonction commerciale**

La fonction commerciale représente toutes les activités qui permettent à la micro-entreprise de vendre le produit résultant de son activité. Elle comporte notamment, les études de marché (pour but évaluer et établir les prévisions de ventes), la production des ventes et la publicité qui présente la moyenne stimuler les ventes ou alors d'influencer le consommateur, et la vente qui comprend essentiellement le tenu des fichiers clients, la prospection des clients, le service après vente.

---

<sup>31</sup> N. MOUALEK, Z. OULD SAID, « Financement des micro-entreprises dans le cadre de dispositif ANSEJ », *Op.cit.* P 8-9.

**3-4- La fonction financière et comptable**

Les capitaux qui sont confiée à la micro-entreprise sont des moyens indispensables à sa vie, qu'il faut gérer de façon rationnelle, dans des bonnes conditions.

Les attributions de fonction financière comprennent deux volets principaux :

- D'une part, on trouve l'analyse (analyse globale de l'ensemble des informations financières et comptables, structure financière et résultats, analyse financière par produit), la planification (budget annuel et plan prévisionnels de financement a long et moyen terme), et les études financières (pour définir la stratégie de la micro-entreprise) et économique (prévisions économiques et suivi des marchés monétaires).
- Et d'une autre part, on trouve la gestion financière qui englobe, Trésorerie (encaissement et décaissement au jour le jour, gestion des comptes bancaires en dates de valeur, besoins de financement à court terme, budget de trésorerie, négociation des emprunts et placements à court terme ), Crédit à la clientèle (négociation des conditions de crédit avec la clientèle, gestion des comptes clients recouvrement des créances, crédit client à consentir, crédit fournisseurs a obtenir, etc.) et Investissement (analyse financière des projets, montages financiers et suivis des budgets d'investissement).

La fonction comptable doit refléter une image fidèle du patrimoine de la micro-entreprise. Elle enregistre toutes les opérations affectant son patrimoine. Elle crée des outils permettant de gérer la micro-entreprise.

**3-5- La fonction des ressources humaines**

La gestion de personnel couvre, l'emploi, rémunération, la formation, et la communication, la sécurité et l'amélioration des conditions de travail, les relations professionnelles.

**3-6- La fonction de direction**

L'entrepreneur doit être capable d'envisager la micro-entreprise comme un système complet, une entité en relation avec son environnement et de chercher à mettre cette relation, ce comportement est propre à la fonction pilotage stratégique.<sup>32</sup>

**4- Caractéristiques des jeunes promoteurs**

Le choix du futur chef d'entreprise est parfois compliqué et l'œil avisé d'un professionnel est un atout considérable pour se lancer dans de bonnes conditions, donc le bon créateur doit avoir les caractéristiques suivantes :

---

<sup>32</sup> S. BOUJEMA, F. BOUZID, « Etude de procédure de création et de financement de la micro-entreprise : cas d'ANSEJ », UMMTO, 2014-2015, P 17-18.

**4-1- Capacité d'adaptation et de résolution des problèmes**

Il est très rare qu'un projet d'affaire se déroule exactement comme l'avait prévu le promoteur. Lorsqu'il est en affaire, il doit constamment s'adapter aux changements et trouver des solutions pour remédier à la situation. Les meilleurs entrepreneurs sont ceux qui s'adaptent le plus rapidement aux changements et qui trouvent des solutions efficaces et moins coûteuses pour diminuer l'influence des changements sur la continuité de l'entreprise.

**4-2-Avoir le temps et la patience**

Démarrer une entreprise demande un certain temps. La rendre rentable en demande encore plus. Donc le promoteur doit avoir le temps de bien faire les choses afin de réaliser des bons résultats.

**4-3-Créatif et innovateur**

Un bon entrepreneur est celui qui est constamment en état de créativité et d'innovation. Si le jeune promoteur n'a pas ces qualités, il sera très difficile presque impossible de réduire la concurrence. Il y'a un principe qui dit que si nous n'innovons pas, c'est nos concurrents qui le font.<sup>33</sup>

**4-4-La sollicitude**

Le créateur est d'abord un être seul, généralement incompris de tous ceux qui l'entourent. Sa réussite, qui est souvent conditionnée par son caractère novateur, éveille presque toujours le scepticisme de ceux dont il a besoin pour réussir : ses futurs clients, ses fournisseurs, ses financiers mais aussi son entourage, et notamment ceux qui, dans cet entourage, pourraient être sollicités pour participer au capital de l'entreprise ou pour lui prêter de l'argent.<sup>34</sup>

---

<sup>33</sup> [www.studyrama.com/](http://www.studyrama.com/) consulté le 28/04/2017.

<sup>34</sup> R. PAPIN, « Stratégie pour la création d'entreprise », 2<sup>ème</sup> édition, DUNOD, Paris2003, P 8.

**Conclusion**

Après avoir présenté les concepts généraux de la micro-entreprise, nous constatons qu'il est très difficile de cerner d'une manière aisée sa définition, car cette dernière change d'un pays à un autre et d'un auteur à un autre.

La création d'une micro-entreprise est une succession de plusieurs étapes nécessitant souvent de prendre des décisions très importantes.

Les choix du futur chef d'entreprise sont parfois compliqués et l'œil avisé d'un professionnel est un atout considérable pour se lancer dans de bonnes conditions et être informé correctement sur les conséquences de chaque décision.

**Introduction**

Sur le plan théorique, la politique financière de l'entreprise est très claire, lors de sa création, puis au cours de son développement, l'entreprise au moment opportun, doit détenir les ressources financières nécessaires pour faire face à ses échéances. Les modes de financement sont nombreux et variés, le choix du mode de financement est particulièrement crucial dans notre cas.

La performance d'une entreprise vient de sa compréhension et de sa capacité à s'adapter. L'environnement rassemble tous les acteurs et forces externes à l'entreprise et susceptible d'affecter la façon dont elle développe ces échanges avec ses marchés.

Les micro-entreprises occupent une place très importante dans l'économie d'une part, elles présentent beaucoup d'atouts en matière d'organisation, et un vecteur de croissance, d'autre part. Elles présentent un ensemble de contraintes et de faiblesses.

Dans ce chapitre nous aborderons dans la première partie les différentes modalités et les structures de financement possibles pour l'entreprise, puis dans un deuxième temps nous évoquerons l'environnement de celle-ci.

**Section 1 : Les modalités de financement des entreprises.**

Les ressources de financement des entreprises proviennent de :

**1- Financement par fonds propres**

Les capitaux propres externes sont un financement de dernier recours, lorsque l'autofinancement est insuffisant et que la capacité d'endettement est saturée. Ils représentent le financement le plus coûteux et entraînent une dilution du résultat. Lorsque les anciens actionnaires ne souhaitent pas souscrire à l'augmentation de capital, la structure du contrôle de l'entreprise peut être remise en cause.

Le recours à l'émission d'actions permet à l'entreprise de franchir des seuils de croissance : gros investissements, acquisitions de sociétés. Mais les principes demeurent quelle que soit la taille de l'entreprise ils s'attachent aux modalités des augmentations de capital et à leurs conséquences notamment en matière de dilution.<sup>1</sup>

Plus une entreprise possède de capitaux propres, moins elle a recours à l'endettement, plus elle est résistante en période de crise. Ils peuvent être constitué par de la trésorerie ou par des placements rapidement disponibles. En cas de mauvaise santé économique, les capitaux propres sont absorbés par les dépenses et ne retourneront donc pas aux actionnaires.<sup>2</sup>

$$\text{Fonds propres} = \text{Total des recettes} - \text{Total des dépenses.}$$

**1-1-Financement par autofinancement**

Ce type de financement est le meilleur moyen de développement, car il se fait par des fonds de l'entreprise dégagés de son activité, notamment par le cumul des amortissements et des bénéfices non distribués.

La capacité d'autofinancement représente donc un flux de trésorerie dit potentiel dans le sens où il existe des décalages de paiement, la capacité d'autofinancement est en fonction des performances économiques de l'entreprise, de sa capacité à engendrer un chiffre d'affaire suffisant pour couvrir les consommations de matières, les services extérieures, les charges de personnel et ainsi dégager un excédent brute d'exploitation (EBE) positif.

<sup>1</sup> E. GINGLINGER, « les décisions de financement des entreprises », 2<sup>ème</sup> cycle, NATHAN, Paris 1997, P 51.

<sup>2</sup> [www.journaldunet.com/](http://www.journaldunet.com/) consulté le 03/05/2017.

- Le contenu de la capacité d'autofinancement :

Appréhendée comme un indicateur de performance de la gestion de l'entreprise, la capacité d'autofinancement est déterminée à partir de l'ensemble des opérations de gestion de l'entreprise (exploitation, financières ou exceptionnelles). Seuls les produits de cession d'éléments d'actif, malgré leur caractère encaissable, doivent être exclus du contenu de cette ressource interne.

La capacité d'autofinancement du plan comptable général représente le solde des produits et des charges de gestion susceptible de se transformer, immédiatement ou à terme, en mouvements en terme de trésorerie.<sup>3</sup>

$$\text{CAF} = \text{Produits encaissables (sauf produits des cessions d'élément d'actif)} - \text{Charges décaissables}$$

L'autofinancement couvre la majeure partie des besoins d'investissement des sociétés, car il est plus pratique que le recours à des financements extérieurs comme les augmentations du capital ou les emprunts. Mais il y'a de bonnes raisons de recourir à l'autofinancement.

Cela évite les coûts d'émission de nouvelles actions ou obligations, par exemple. De plus, l'annonce d'une augmentation de capital représente souvent une mauvaise nouvelle pour des investissements qui craignent des bénéfices futurs en baisse ou un risque accru.<sup>4</sup>

Le montant de l'autofinancement est obtenu par la formule suivante :<sup>5</sup>

$$\text{Autofinancement} = \text{Capacité d'autofinancement} - \text{Distribution de dividendes}$$

Il est important de préciser que le recours à l'autofinancement a un coût et comporte tout de même certains risques.

<sup>3</sup> P. RAIMBOURG, « Gestion financière », 4<sup>ème</sup> édition, Bréal, 2007, P 134.136.

<sup>4</sup> R. BREALEY, S. MEYERS, F. ALLEN, « Principes de gestion financière », 8<sup>ème</sup> édition, Pearson Education France, Paris 2006, P 385.

<sup>5</sup> P. RAIMBOURG, « Gestion financière », Op.cit. P 138.

En effet, avant de pouvoir se permettre de s'autofinancer, l'entreprise doit disposer des moyens suffisants, qui l'autorisent à investir dans de nouveaux projets. Il est aussi important de savoir que ces projets peuvent se révéler infructueux, et donc générer de grosses pertes pour l'entreprise et ces actionnaires. L'utilisation de ces réserves, principalement destinées à rémunérer les actionnaires, doit donc s'effectuer de façon vigilante et organisée.<sup>6</sup>

### **1-2- Financement par augmentation du capital**

Augmenter le capital consiste à augmenter le nominal de chacune des actions existantes. Cette opération fait appel aux anciens actionnaires, permet une sollicitation identique pour chacun et conserve la répartition des droits de propriété.

Dans les faits l'augmentation du capital s'effectue plutôt par la création de nouvelles actions souscrite par des actionnaires anciens ayant la possibilité de participer ou non à l'augmentation du capital.

La création d'actions nouvelles apporte plus de souplesse que l'augmentation du nominal des actions existantes puisqu'elle autorise l'entrée éventuelle de nouveaux actionnaires dans le capital ou une modification de la répartition des droits entre actionnaires anciens.<sup>7</sup>

Les titres de propriété détenus par les associés sont cessibles. Cette faculté assure une grande mobilité de capital. Elle est le fondement du marché des valeurs mobilières. La description des mécanismes juridiques, qui accompagne les opérations portant sur le capital social, est importante. La société anonyme est incontestablement la forme la mieux adaptée pour faire appel aux capitaux étrangers. Mais, dans tous les cas, les modalités juridiques imposées font du financement par l'augmentation du capital.<sup>8</sup>

## **2- Financement par endettement**

Un emprunt est une dette financière à long terme, résultant de l'octroi de prêts remboursables à terme (fonds versés en vertu de dispositions contractuelles à l'exception des concours bancaires courants) qui participent, concurremment avec les capitaux propres, à la couverture des besoins de financement durable de l'entreprise.<sup>9</sup>

---

<sup>6</sup> [www.petite-entreprise.net/](http://www.petite-entreprise.net/) consulté le 09/05/2017.

<sup>7</sup> I. CHAMBOST, T. CUYAUBERE, « Gestion financière », 5<sup>ème</sup> édition, DUNOD, 2011, P 52.

<sup>8</sup> A. BOUGHABA, « Analyse et évaluation de projet », Op.cit. P 156.

<sup>9</sup> Fr.wikipedia.org / consulté le 22/05/2017.

**▪ Conditions de l'emprunt**

Un établissement bancaire peut décider de participer au financement d'un investissement projeté par une entreprise si un certain nombre de conditions sont réunies. Ces conditions juridique, commerciales et aussi matérielles portent sur les aspects suivants :

- Présentation auprès de la banque d'un dossier qui sera soumis aux instances de décision ;
- Rentabilité du projet d'investissement ;
- Santé financière de l'entreprise ;
- Capacité de remboursement des sommes empruntées ;
- Garanties pour le prêteur, soit sous forme matérielle (nantissement pour un fond de commerce, hypothèque pour un immeuble, gage pour un bien meuble), soit sous forme personnelle (caution personnelle du dirigeant, par exemple).

Les conditions d'octroi d'un prêt par une banque sont appréciées de façon différente d'un établissement bancaire à un autre, d'un type d'investissement à un autre et surtout d'une entreprise à une autre. Il existe toutefois quelques principes relatifs à la structure du passif de l'entreprise et à sa capacité à rembourser l'emprunt

**▪ Contrainte d'autonomie financière : le ratio d'endettement**

Les dettes financières de l'entreprise sont limitées au montant de ses fonds propres, les banques considérant qu'elles n'ont pas à prendre plus de risques que les propriétaires de l'entreprise ne le font. Cette contrainte est appréciée à travers des ratios (rapports) suivants :

$$\text{Dettes financières} / \text{capitaux propres} < 1$$

Ou

$$\text{Capitaux propres} / \text{ressources stables} > 0.5$$

**▪ Contrainte d'autofinancement : la capacité de remboursement**

Les dettes financières de l'entreprise sont limitées par sa capacité à les rembourser (mesurée à travers de sa capacité à dégager de l'autofinancement), les banques considérant que les dettes financières peuvent être remboursées en 3 ou 4 ans.

Cette contrainte est mesurée à travers le ratio suivant :

$$\text{Dettes financières} / \text{capacité d'autofinancement} = 3 \text{ ou } 4$$

Ces ratios ne font plus l'objet de normes strictes. Ces normes dépendent de l'activité de l'entreprise, de la relation établie avec l'établissement bancaire, des garanties qui peuvent être apportées.<sup>10</sup>

Nous retenons, ici les trois formes les plus importantes :

### **2-1- Crédit à long et moyen terme**

#### **2-1-1- Le crédit à moyen terme**

Le crédit à moyen terme est un crédit destiné au financement des investissements, il s'amortit sur une durée allant de deux (02) à sept (07) ans. Les crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipement légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits.<sup>11</sup>

#### **2-1-2- Le crédit à long terme**

C'est un crédit qui s'inscrit dans la fourchette 7/25 ans, qui est lié à la croissance de l'entreprise ; la nature et la durée de vie des équipements de production à financer sont des éléments qui déterminent le choix de ce crédit.

Ce dernier est destiné au financement des immobilisations dont la durée d'amortissement fiscale est supérieure à sept (07) ans (gros équipements).<sup>12</sup>

### **2-2- Le crédit bail (leasing)**

Le crédit-bail est l'un des moyens de financement les plus utilisés en matière d'investissement. Le principe de crédit bail est simple : un contrat est conclu entre un locataire et un loueur qui reste propriétaire de l'objet jusqu'à la levée de l'option d'achat.

Le locataire paiera au loueur un loyer et rachètera en terminaison le bien loué pour une somme très faible. Le loyer est élevé car il intègre le remboursement théorique du capital et les intérêts mais présente l'avantage de la déductibilité fiscale.<sup>13</sup>

---

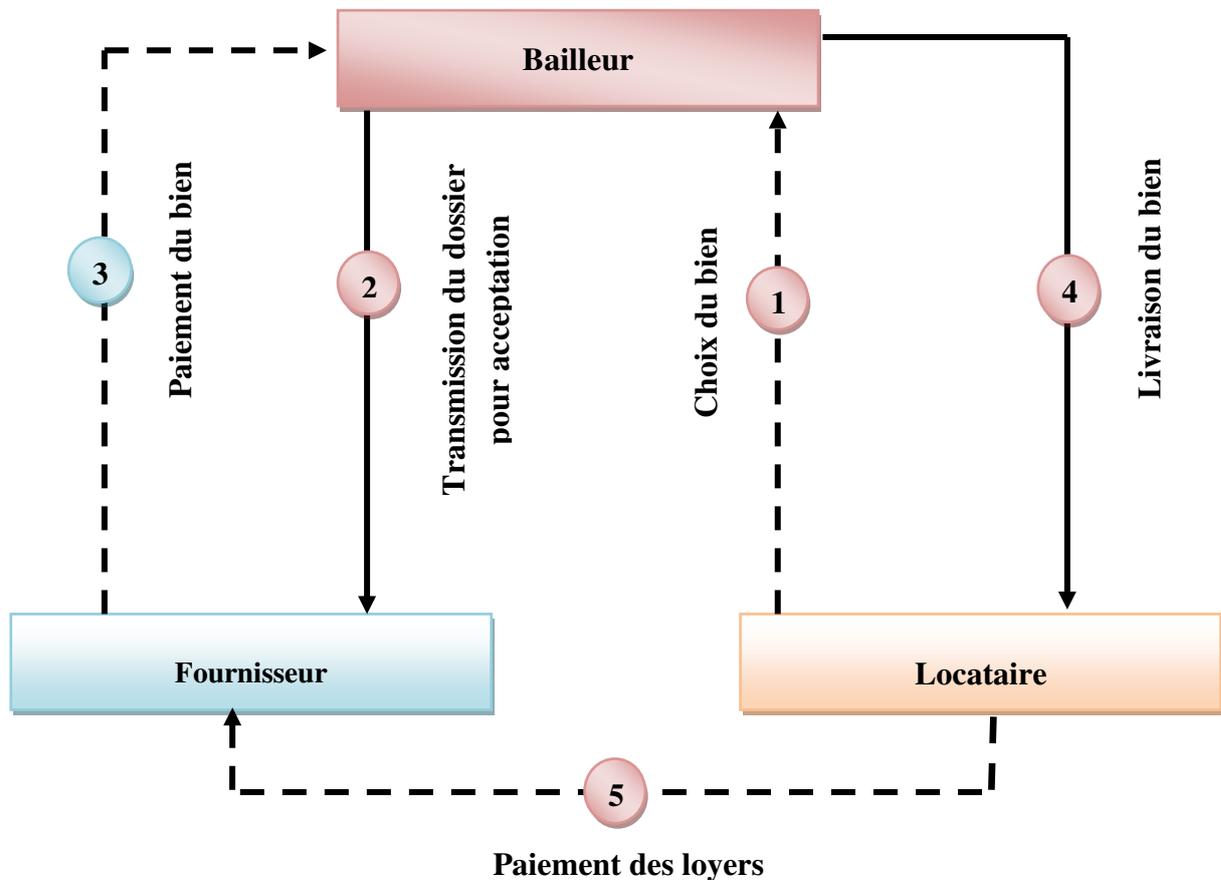
<sup>10</sup> I. CHAMBOST, T. CUYAUBERE, « Gestion financière », Op.cit. P 76.

<sup>11</sup> A. IBEGHOUCHE, I. IGUETOULENE, « Risques et garanties des crédits d'investissements », UMMTO, 2007-2008, P 10.

<sup>12</sup> F. AKLI, N. RAIK, S. SADOUDI, « Risques et les garanties liées à l'octroi du crédit », UMMTO, 2003-2004, P 10.

<sup>13</sup> P. VIZZAVONA, « pratique de gestion », tome 2, BERTI Edition, Alger, 1991, P 207.

Schéma N° 6 : Schéma simplifié du déroulement d'une opération de crédit bail.



Source : C. ALELIE, R. ETIENNE, « Le financement des entreprises », ECONOMICA, France, 2009, P 58.

Le contrat du crédit bail peut porter sur des biens mobiliers et immobiliers

Tableau N° 2 : Récapitulatif crédit-bail mobilier-immobilier.

	Crédit-bail mobilier	Crédit-bail immobilier
<b>Objet Professionnel</b>	Bien mobilier à usage professionnel	Bien immobilier à usage Professionnel
<b>Durée du Contrat</b>	Amortissement du Matériel	Amortissement de l'immeuble
<b>Période Révocable</b>	NON	> 7 ans
<b>Option d'achat</b>	Montant faible	Montant symbolique

Source : A.TAHMI, M. HOCINE, A. REZAK, « le crédit bail (leasing) en Algérie », école supérieur des banques, Alger, 2005, p 15.

**2-2-1- Avantages du crédit-bail**

Pour les entreprises et notamment celles en création, les avantages du crédit bail sont multiples :

**1. Un financement intégral des investissements**

Contrairement au crédit classique (bancaire) qui nécessite un apport initial. Il permet un financement à 100% du montant de l'investissement et n'exige par conséquent aucun apport du créateur (sous réserve du premier loyer payable d'avance). Ceci le distingue des financements bancaires traditionnels qui sont le plus souvent limité à 70% du prix HT du bien financé.

**2. Des garanties réduites**

Le crédit-bail ne nécessite généralement pas de garanties lourdes. La société du crédit bail peut s'en tenir à la propriété du bien à financer, qu'elle détient jusqu'à l'expiration du contrat du bail.<sup>14</sup>

**3. Une grande souplesse**

Le crédit-bail se distingue par sa souplesse dans la mise au point du contrat de location. Grâce à des barèmes personnalisés, il permet d'adapter le financement aux caractéristiques de l'activité professionnelle de l'entreprise et au cycle de vie du matériel à financer.

Ni les biens financés en crédit bail, ni les ressources de financement obtenues sous forme de crédit bail ne figurent au bilan de l'entreprise ; ce qui a notamment comme avantage de limiter l'endettement apparent de l'entreprise.<sup>15</sup>

**4. Accès plus facile et rapide au financement**

Etant spécialisée dans le financement des équipements et/ou d'immeubles professionnels et grâce à la garantie du titre de propriété, la société du crédit bail répond rapidement à la demande de financement. Le crédit bail favorise donc les décisions rapides et permet de procéder à des investissements imprévus et urgents par la célérité requise.<sup>16</sup>

**2-2-2- Les inconvénients de crédit bail**

Malgré ces avantages, le crédit bail n'est pas exempt d'inconvénients. Ils seront évoqués ci-après :

---

<sup>14</sup> A. BELADEL, «Le crédit bail une alternative de financement des entreprise en Algérie », UMMTO, p 89.

<sup>15</sup> [www.memoires en ligne.com/](http://www.memoires en ligne.com/) consulté le 03/06/2017.

<sup>16</sup> A. TAHMI, « Crédit bail en Algérie cadre de la banque AL- BARAKA d'Alger », Alger 2005, P 28.

- Le preneur assume des charges financières importantes et irrévocables tout au long de la période de location. Toute résiliation est exclue même si l'équipement s'avère peu rentable.
- Le bien (objet du contrat de crédit bail) ne fait pas partie du patrimoine du preneur, par conséquent, ce même bien ne peut faire l'objet de garanties vis-à-vis d'éventuel créanciers.
- Si le locataire est défaillant, le bailleur est soumis aux aléas du marché de l'occasion. Il n'a pas toujours les compétences nécessaires pour en tirer le meilleur prix.<sup>17</sup>
- Le bailleur, étant le propriétaire ; il est aussi tenu financièrement responsable des dégâts causés par l'opérateur locataire lors de l'exploitation de l'équipement. Il est important donc d'avoir une couverture d'assurance le couvrant en sa qualité de propriétaire.<sup>18</sup>

### **2-3- Emprunt obligataire**

L'emprunt obligataire est une forme de financement à l'attention d'un Etat, d'une banque, d'une entreprise privée ou d'une entreprise publique. L'emprunteur émet des obligations que des investisseurs achètent. Un intérêt est versé périodiquement, tandis que le capital sera remboursé à une date fixée.

Le recours à l'emprunt obligataire permet de se financer en dehors du circuit bancaire classique. Il est notamment utilisé lorsque les conditions octroyées par les banques sont difficiles à satisfaire. Un emprunt obligataire peut offrir une rémunération à taux fixe ou à taux variable.<sup>19</sup>

L'emprunt génère une recette lors de son émission et des décaissements lors de son remboursement.

Le remboursement de l'emprunt génère toutefois une diminution d'impôt du fait de la déductibilité fiscale des intérêts.

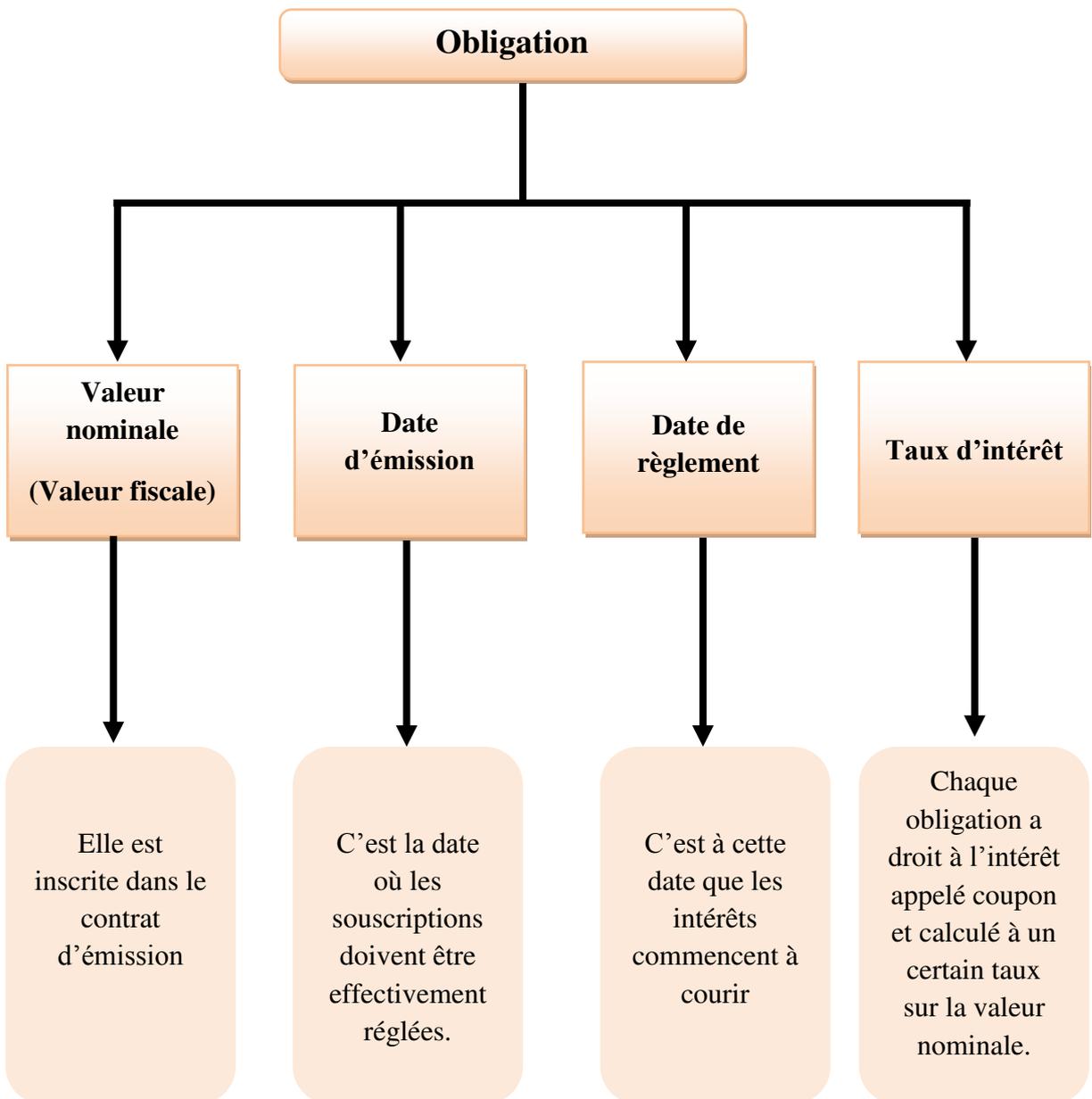
---

<sup>17</sup> M. MAHDI, « Crédit bail mode de financement », école supérieur des banques, Alger 2006, P 46.

<sup>18</sup> A. TAHMI, « Crédit bail en Algérie cadre de la banque AL- BARAKA d'Alger », Op.cit, P 30.31.

<sup>19</sup> [www.journaldunet.com/](http://www.journaldunet.com/) consulté le 03/05/2017.

Schéma N° 7 : Eléments constitutif de l'emprunt



Source : F. MAKHLOUF, « Mathématiques financières », pages bleues, Alger 2007, p149.

**Section 02 : Environnement et structures de financement des micro-entreprises****1- L'entreprise et son environnement**

On ne peut concevoir l'entreprise comme une entité isolée du milieu dans lequel elle agit. L'entreprise doit surveiller en permanence son environnement et, d'autre part, elle agit sur ce même environnement.

L'environnement de l'entreprise est l'ensemble des éléments externes susceptibles d'influencer son activité et son équilibre. Il est commode de distinguer différentes composantes de cet environnement afin de faciliter son étude et son interprétation.<sup>20</sup>

**1-1- Les composantes de l'environnement de l'entreprise**

L'environnement de l'entreprise comporte certains éléments sont désignés comme suit :

**1-1-1- L'environnement économique général**

Fait référence à tous les facteurs économiques externes qui influence les habitudes d'achat des consommateurs et des entreprises et qui ont donc une incidence sur le rendement d'une entreprise.

**1-1-2- L'environnement géographique et démographique**

Détermine le climat, la qualité des sols, richesses du sous-sol, mais aussi les diverses infrastructures, les populations auxquelles l'entreprise aura affaire comme main d'œuvre et clientèle ainsi qu'il correspond aux caractéristiques de la population (localisation, moyenne d'âge, mouvements migratoire, etc...). Selon certains économistes le ralentissement démographique serait une des causes des difficultés de redémarrage des entreprises.

**1-1-3- L'environnement social**

Est le domaine des besoins et des attentes des travailleurs vis-à-vis de l'entreprise. Les principaux acteurs de ce domaine sont les salariés et leurs délégués dans l'entreprise, ainsi que les centrales syndicales qui les représentent dans les négociations.

**1-1-4- L'Environnement institutionnel et juridique**

Etablit l'ensemble des règles du jeu que l'entreprise devra respecter (réglementations fiscale, commerciale, social...). La politique économique menée par les pouvoirs publics modifie les données du calcul économique de l'entreprise (taux d'intérêt, taux de change...)

**1-1-5- L'Environnement technologique**

Joue un rôle d'autant plus important que son évolution est rapide comme c'est le cas aujourd'hui.

---

<sup>20</sup> G. BERSSY, CH. KONKUYT, « Economie d'entreprise », 7<sup>ème</sup> édition, DALLOZ, 2004, P 41.

L'évolution des techniques scientifiques s'impose en effet aux entreprises qui sont en situation de concurrence et qui ne peuvent de ce fait ignorer aucune possibilité de produit nouveau ni aucune possibilité de technique de fabrication plus efficace.

**1-1-6- L'Environnement concurrentiel**

Il faut également distinguer les partenaires de l'entreprise se situant « en amont » de celle-ci (du cote des fournisseurs) de ceux se situant « en aval » (Du côté des clients).

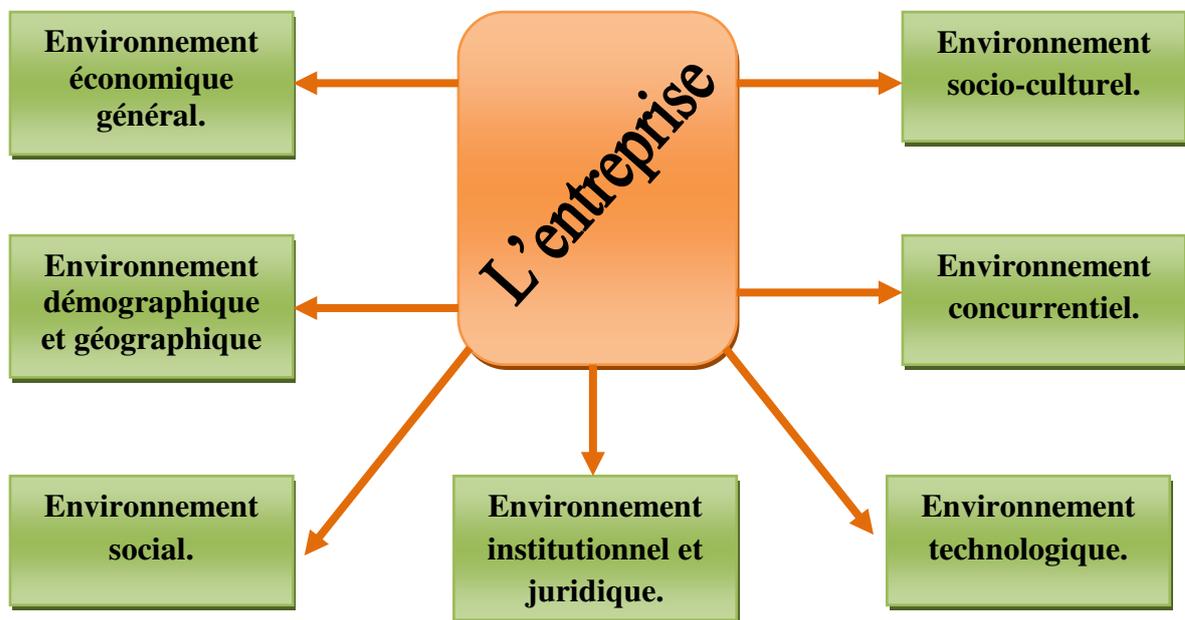
Les premiers sont composés des marchés des différentes ressources productives. La structure de ces marchés et l'évolution de leurs prix est très importante pour l'entreprise.

Les seconds sont composés des marchés sur lesquels l'entreprise vend ses produits. Leur structure, le poids des concurrents, le nombre et la nature des consommateurs sont déterminants.

**1-1-7- L'environnement socio-culturel**

Comprend les modes de vie, les valeurs morales et esthétiques, les courants de pensée de la société qui influencent les besoins économiques de la clientèle.<sup>21</sup>

**Schéma N° 8 : Les composantes de l'environnement de l'entreprise**



Source : G. BERSSY, CH. KONKUYT, « Economie d'entreprise », 7<sup>ème</sup> édition, DALLOZ, 2004, P 41.

<sup>21</sup> G. BERSSY, CH. KONKUYT, « Economie d'entreprise », 10<sup>ème</sup> édition, DALLOZ, 2011, P 41.

**1-2- Les relations de l'entreprise**

Ce sont des relations complexes à la fois de conflits et de coopération. Les partenaires, de forces inégales, développent différentes stratégies au sein et en dehors du marché. En effet, que ce soient les clients, les fournisseurs, les producteurs de produits substituables, les entrants potentiels représentent autant de forces concurrentielles selon M. Porter.<sup>22</sup>

**1-2-1- La relation concurrentielle**

La position concurrentielle des entreprises dépend en grande partie de leur capacité à se différencier des autres en adoptant une politique commerciale plus performante. Cette différenciation permettra de développer des avantages concurrentiels qui peuvent se situer au niveau :

- Du produit (positionnement du produit en termes de qualité, largeur, profondeur de gamme, nouveauté, fournisseur, technologie) ;
- Du prix (prix absolu, prix relatif) ;
- De la communication (méthode de communication) ;
- De la distribution (circuit de distribution, management des distributeurs) ;
- Des moyens matériels (entretien du matériel, des locaux), financiers (appel à l'emprunt, entrée en bourse, placement de ses liquidités) et humains (management de son personnel, importance ou non de fidélisation de son personnel) ;
- Des clients (prise en compte des besoins, des attentes des difficultés).<sup>23</sup>

Les différents types de concurrences qui s'exercent sur les entreprises sont :

**Tableau N° 3 : Les types de concurrence.**

<b>La concurrence directe</b>	<b>La concurrence indirecte</b>	<b>La concurrence sur les autres marchés</b>
Avec les entreprises fabriquant le même produit et s'adressant à la même clientèle.	Avec les entreprises fabriquant des produits substituables à ceux de l'entrepris.	Avec toutes les autres entreprises qui s'approvisionnent sur les mêmes marchés « en Amont » (travail, capitaux, consommations intermédiaires, équipements...).

Source : M. BERNEX, I. PETIT, D. ZEN, P. MENDES, « Négociation et relation client », DUNOD, Paris 2005, P107.

<sup>22</sup> A. KOUDRI, « Economie d'entreprise », ENAG/ édition, Alger 1999, P 78.

<sup>23</sup> M. BERNEX, I. PETIT, D. ZEN, P. MENDES, « Négociation et relation client », DUNOD, Paris 2005, P109.

**1-2-2- La relation de complémentarité**

L'entreprise réalise elle-même les stades de transformation d'un produit jusqu'au sa distribution ou consommation finale.<sup>24</sup>

Les relations de clients à fournisseurs sont des relations de complémentarité qui fondent une communauté d'intérêt entre les entreprises d'une même filière d'activité. La croissance des entreprises clientes entraîne celle des fournisseurs et l'amélioration des conditions de production et de vente des fournisseurs favorise l'activité des entreprises clientes.<sup>25</sup>

**2- Structures de financement et d'accompagnement des micro-entreprises en Algérie**

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

Les quatre dispositifs de création des micro-entreprises en Algérie :

**2-1- Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)**

Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, par abréviation ANSEJ, créée en 1996, est un organisme public à caractère spécifique, placé sous la tutelle du ministère chargé de l'emploi.

L'ANSEJ accompagne les porteurs de projets pour la création et l'extension des micro-entreprises de production des biens et des services. Il dispose d'un réseau de 51 antennes, implantées dans toutes les wilayas du pays, ainsi que des annexes situées dans les grandes localités.

L'ANSEJ a pour objectifs de :

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

L'ANSEJ a pour missions de :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs à la création d'activités ;
- Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités ;

---

<sup>24</sup> A. KOUDRI, « Economie d'entreprise », *Op.cit.*, P 79.

<sup>25</sup> G. BERSSY, CH. KONKUYT, « Economie d'entreprise », *Op.cit.*, P 45.

- Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banque, impôts, CNAS et CASNOS, etc.) ;
- Assurer une formation sur la technique de gestion de la micro-entreprise au profil des jeunes promoteurs.<sup>26</sup>

### **2-2- Agence Nationale de Gestion du Micro crédit (ANGEM)**

L'agence nationale de gestion du micro crédit a été créée par le décret exécutif N° 04-14 du 22 janvier 2004, modifié. L'agence est dotée d'une structure dénommée "Fonds de Garantie Mutuelle des Micros Crédits F.G.M.MC", qui a pour mission de garantir les micros crédits accordés, par les banques et établissements financiers adhérents au fonds, aux promoteurs ayant obtenu une notification des aides de l'agence.

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

L'ANGEM a pour mission de :

- La lutte contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales en favorisant l'auto-emploi, le travail à domicile et les activités artisanales et de métiers, en particulier chez la population féminine ;
- La stabilisation des populations rurales dans ses zones d'origine par l'émergence d'activités économiques, culturelles, de production de biens et services, génératrices de revenus ;
- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires du micro crédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;
- Notifier aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, les différentes aides qui leur sont accordées ;
- Assurer le suivi des activités réalisées par les bénéficiaires en -veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'agence.<sup>27</sup>

---

<sup>26</sup> <http://www.ansej.org.dz/> consulté le 22/09/2017.

<sup>27</sup> <http://www.angem.dz/> consulté le 22/09/2017.

**2-3 Agence Nationale pour le Développement des Investissements (ANDI)**

L'agence nationale pour le développement des investissements a été créée dans le cadre des premières réformes engagées en Algérie au cours des années 1990, elle a connu des développements visant à s'adapter aux changements dans la situation économique et sociale du pays. Cette institution gouvernementale, appelée à l'origine l'Agence Nationale pour la Promotion, le Soutien et le Suivi de l'Investissement, a été fonctionnée de 1993 à 2000 et l'Agence Nationale pour le Développement de l'Investissement a été chargée de faciliter, promouvoir et accompagner les investissements.

Cette nouvelle institution s'est accompagné par un bon nombre de modification telles que :

- La création du conseil national de l'investissement, un organisme dirigé par le premier ministre avec des stratégies et des priorités de développement ;
- Etablissement de structures régionales pour l'agence qui contribuent en consultation avec les acteurs locaux dans le développement régionale. Cette contribution est en particulier la fourniture de moyens humains et matériels pour faciliter et simplifier le travail d'investissement ;
- La création d'un comité interministériel d'appel pour recevoir et rejeter les plaintes des investisseurs ;
- Réduction du temps de réponse pour les investisseurs de 60 jours à 72 heures ;
- Simplification des procédures d'accès.

L'ANDI a pour mission la promotion, le développement des investissements. A cet effet, elle accueille les investisseurs potentiels algériens ou étrangers et elle apporte une assistance en matière d'information pour la concrétisation de leurs projets.

L'ANDI a aussi pour mission :

- Veiller à l'exécution concertée avec les différentes institutions concernées (Douanes, impôts...etc.), des décisions d'encouragements à l'investissement ;
- La contribution à la mise en œuvre des politiques et stratégies de développement en synergie avec les secteurs économiques concernés.

Pour atteindre ses objectifs, l'agence dispose d'un guichet unique où sont représentés les administrations et organismes concernés par l'investissement à savoir : les représentants de l'ANDI, celui de CNRC, des impôts, des douanes, de l'urbanisme, de l'aménagement, du territoire et de l'environnement, du travail ainsi que le représentant de l'APC du lieu où le guichet unique est implanté.<sup>28</sup>

---

<sup>28</sup> <http://andi.dz/> consulté le 22/09/2017.

**2-4- Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)**

La caisse nationale d'assurance chômage est créée en 1994 sous la tutelle du ministère du travail, de l'emploi et de la sécurité sociale.

Ce dispositif est destiné aux chômeurs qui satisfont les conditions d'âge entre 35 et 50 ans, notamment pour les personnes ayant perdu leur poste d'emploi et inscrits auprès de l'Agence Nationale de l'Emploi (ANEM) depuis au moins 06 mois.

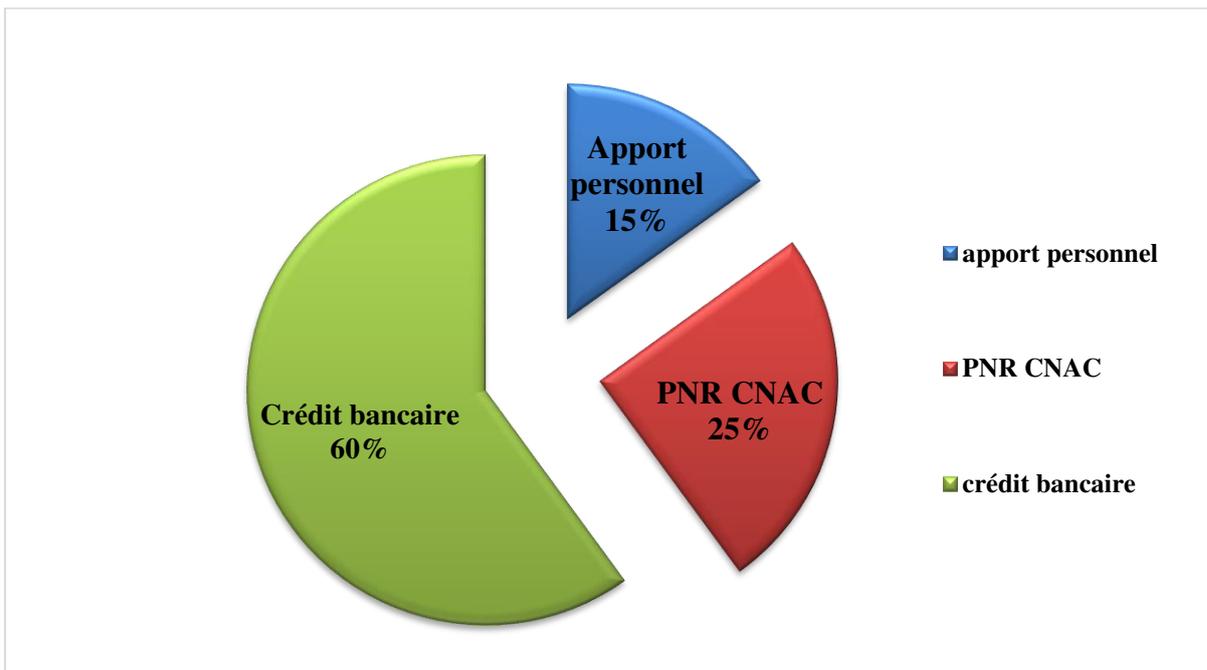
- Etre titulaire d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir faire reconnu ;
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres en numéraire ou en nature (pour ce dernier cas valorisés par une expertise).

La CNAC a pour missions : l'indemnisation du chômage des salariés qui perdent leur emploi pour raison économiques, et la mise en place de mesure actives d'aide à la recherche d'emploi ou à la reconversion, ainsi que le financement de la création d'activités par des demandeurs d'emploi.

Le financement des investissements est arrêté selon deux niveaux :

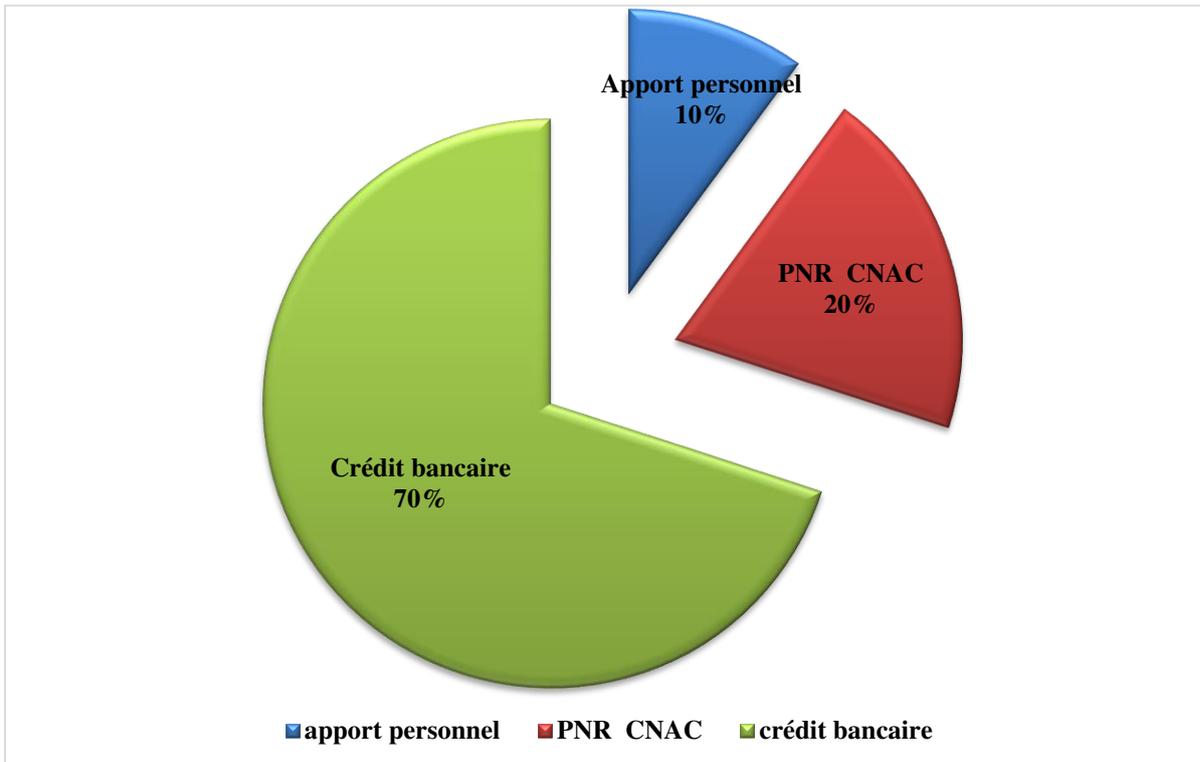
- **Pour l'investissement inférieur ou égal à 2.000.000DA :**
  - Apport personnel 15%.
  - Prêt sans intérêt CNAC 25% (prêt non rémunéré PNR).
  - Crédit bancaire 60% au maximum.

**Figure N° 1 : Montant d'investissement ≤ 2.000.000 DA.**



- Pour l'investissement entre 2.000.000 DA et 5.000.000 DA :
  - Apport personnel 10 %.
  - Prêt sans intérêt CNAC 20 % (prêt non rémunéré PNR).
  - Crédit bancaire 70 %.<sup>29</sup>

Figure N°2 : 2.000.000 DA < Montant d'investissement ≤ 5.000.000



<sup>29</sup> <http://www.cnac.dz/> consulté le 22/09/2017.

**Conclusion**

Les micro-entreprises sont vitales pour la croissance et le développement économique des pays tant industrialisés qu'en voie de développement, car elles jouent un rôle essentiel dans la création d'emplois nouveaux.

L'entreprise fait partie d'un environnement économique. Le changement dans la variété de son environnement entraîne des changements dans les objectifs de l'entreprise dans sa structure et dans l'allocation de ses ressources.

## **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

---

### **Introduction**

Le phénomène du chômage reste sérieusement posé dans les pays du monde pour faire face à ce problème, les pouvoirs publics ont adopté une des politiques qui visent à réduire le chômage qui est la création des micro-entreprises.

Le dispositif ANSEJ a été mis en place par le gouvernement dans le cadre de la lutte contre le chômage. Il a en effet comme principaux objectifs d'accompagner les jeunes promoteurs sur les démarches à entreprendre pour créer leurs propres entreprises, orienter et aider dans la formation de l'idée de projet du dossier de l'investissement, assister le promoteur pour l'obtention d'un crédit bancaire et notifier les aides et les avantages accordés par l'Etat.

Dans ce chapitre, nous allons présenter les procédures à suivre pour la création et le financement des micro-entreprises.

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

### Section 1 : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

Dans ce point nous allons présenter l'organisme en question, sa structure, son organisation et ses caractéristiques.

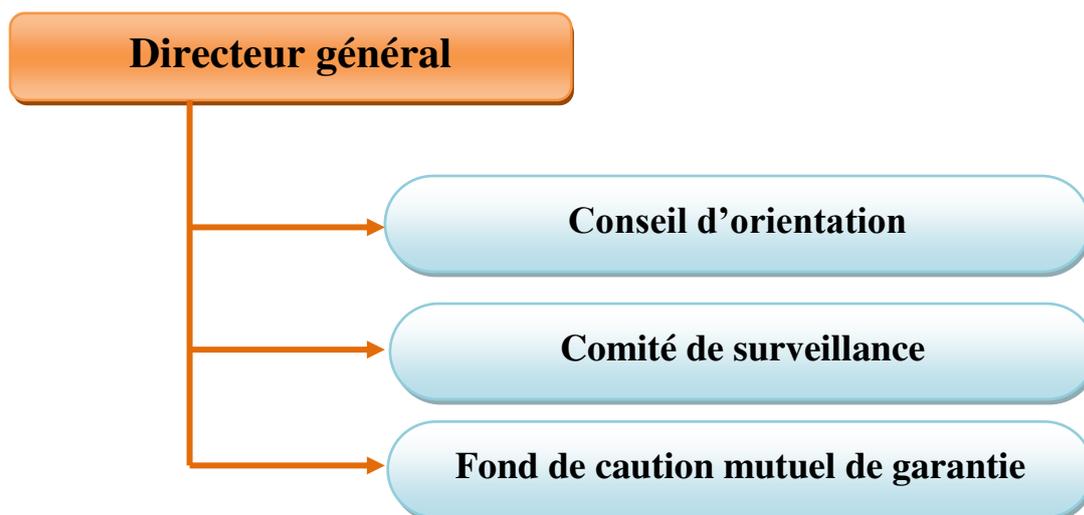
#### 1- Aspect général sur l'ANSEJ

Ce dispositif se présente comme une banque de données mettant à la disposition des jeunes promoteurs toutes les informations nécessaires à la création de leurs micro-entreprises. L'ANSEJ est aussi une banque de projet économique et socialement utile, elle assure le financement, le soutien et le suivi des micro-entreprises créées par les jeunes promoteurs. Elle développe des actions de promotion de l'esprit entrepreneurial et accorde des aides financières et avantages fiscaux durant toutes les étapes de création de la micro-entreprise.

Dans ce cadre, l'ANSEJ agit en coordination avec les banques publiques et tous les acteurs sur le plan national et local.<sup>1</sup>

L'agence est administrée par un conseil d'orientation composé de représentants des ministères, dirigé par un directeur général doté d'un comité de surveillance. L'organisation de l'agence est proposée par le directeur général et adoptée par le conseil d'orientation. L'organigramme de l'agence peut se présenter comme suit :

#### Schéma N° 9 : Organigramme de l'ANSEJ.



Source : Documents de l'ANSEJ.

<sup>1</sup>Guide de l'ANSEJ.

## **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

---

Le dispositif de création des micro-entreprises présente trois caractéristiques qui sont : la simplicité, la transparence et la souplesse.

### **a- La simplicité**

Les dossiers d'investissement présentés à l'ANSEJ par les jeunes promoteurs ne sont pas soumis à des instances spécialisées tels que les comités techniques et autres commissions de sélection.

L'attestation d'éligibilité au dispositif est délivrée par les services de l'ANSEJ sur la base d'une étude de faisabilité du projet et après un entretien d'orientation avec le chargé d'étude de l'agence qui vérifie également les critères réglementaires d'éligibilité des jeunes promoteurs.

### **b- La transparence**

Les critères d'éligibilité au dispositif sont clairement énoncés dans les textes réglementaires :

- L'âge du promoteur : Le promoteur doit être âgé entre 19 et 35 ans. L'âge du gérant peut aller jusqu'à 40 ans à condition que le projet génère trois emplois permanents ;
- La situation du chômeur : Les promoteurs doivent être en situation de chômage au moment du dépôt de leurs dossiers ;
- La qualification : Les promoteurs doivent disposer de qualification en rapport avec l'activité projetée.

### **c- La souplesse**

La création d'entreprise est loin d'être une science exacte, le chargé d'étude de l'agence a pour mission d'aider les jeunes promoteurs à configurer leurs projets. De plus, le dispositif de l'ANSEJ offre aux créateurs des micro-entreprises des avantages fiscaux et parafiscaux qui sont essentiellement :

- La franchise de TVA pour l'acquisition des biens en phase de création du projet ;
- L'exonération totale d'impôts pendant les trois premières années de mise en exploitation du projet ; cette période est portée à six ans lorsque le projet est implanté en zones à promouvoir.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup><http://www.ansej.org.dz> consulté le 22/09/2017.

## **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

---

### **2- Ressources et dépenses de l'ANSEJ**

Les ressources et les dépenses de l'ANSEJ sont présentées comme suit :

#### **2-1- Les ressources de l'ANSEJ**

Selon l'article 10 du décret n°98-200, les ressources du fonds sont constituées par :

- a-** Une dotation initiale en fonds propres constituée de l'apport en capital de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes : l'apport du trésor public, l'apport en capital des établissements publics adhérents et une partie du reliquat non utilisé du fonds de caution mutuelle des activités industrielles, commerciales et artisanales créées par les décrets exécutifs n° 90-146 du 22 mai 1990 au moment de sa dissolution. Ce reliquat concerne le montant des adhésions des établissements de crédit.
- b-** Les cotisations versées au fonds par les jeunes promoteurs et les établissements de crédit adhérents.
- c-** Les produits des placements financiers des fonds propres et cotisations perçues.
- d-** Les dons, legs et subventions consentis au fonds.

Selon l'article 11 du décret n° 98-200, le fond peut recourir à des facilités bancaires pour couvrir ses besoins de trésorerie et procéder en conformité avec la réglementation en vigueur à toutes les opérations de placement qu'il juge utiles.

#### **2-2- Les dépenses de l'ANSEJ**

Les dépenses de l'ANSEJ sont :

- Les dépenses de fonctionnement et d'entretien de ses activités ;
- Les rémunérations et charges patronales, des jeunes demandeurs d'emploi, placés auprès d'employeurs publics ou privés dans le cadre de pré-emploi ;
- L'octroi des prêts non rémunérés consentis aux jeunes promoteurs, en vue de compléter leurs fonds propres ;
- Dépenses liées à l'amélioration des taux d'intérêts accordés aux jeunes promoteurs et les frais de gestion liés à la mise en œuvre des programmes d'aides ;
- Les primes accordées à titres exceptionnels, aux projets présentant une particularité technologique appréciable et la prise en charge des études expertisées ;
- Les dépenses nécessaires à la réalisation de ses missions.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>H.DIALLO, L.RAHAMEFY, M.SYLLA, « Rôles des banques primaires dans le financement des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ » Op.cit. P 21.

## **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

---

### **3- Objectifs, missions, relations de l'ANSEJ avec les tiers**

L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes est retrouvée pour guider les jeunes promoteurs dans le processus de création de leurs micro-entreprises.

#### **3-1- Objectifs de l'ANSEJ**

Le dispositif ANSEJ a pour objectifs de :

- Diminuer le taux de chômage notamment en procédant à la création d'emploi ;
- Favoriser la création de biens et services par les jeunes promoteurs ;
- Promouvoir l'investissement et ceci dans le but d'avoir une production nationale variée et élargie ;
- Réaliser et atteindre un accroissement de l'investissement dans les zones dites spécifiques dont la liste est fixée par voie réglementaire. Autrement dit les régions et les localités non ou peu exploitées ;
- Créer un réseau d'installations, de formations et de conseils spécialisés et ceux pour l'appui des PME.
- Promouvoir l'image de marque des jeunes entrepreneurs qui ont réussi dans le but de multiplier les opérations de déclic psychologique ;
- Créer des avantages d'environnement compétitif.<sup>4</sup>

#### **3-2- Missions de l'ANSEJ**

L'agence a pour missions, en relation avec les institutions et organismes concernés :

- De soutenir, de conseiller et d'accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissements ;
- De gérer, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du fond national à l'emploi des jeunes, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêt, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le ministre chargé de l'emploi ;
- De notifier aux jeunes promoteurs les différentes aides du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus ;
- D'assurer le suivi des investissements réalisés par les jeunes promoteurs ;
- D'encourager toutes autres formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activités.

---

<sup>4</sup>A.ALEM, F.MATMER, R.OUKACI « Financement des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ », *Op.cit.*, P 20.

## **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

---

A ce titre, l'agence est chargée, notamment de :

- Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toutes les informations de nature économique, technique, législative et réglementaire relatives à l'exercice de leurs activités ;
- Créer une banque de projets économiquement et socialement utiles ;
- Conseiller et assister les jeunes promoteurs dans le processus de montage financier et de mobilisation de crédit ;
- Entretenir des relations continues avec les banques et les établissements financiers dans le cadre du montage financier des projets, l'exploitation des projets ;
- Passer des conventions avec tout organisme, entreprise ou institution administrative publique ayant pour objet de faire réaliser, pour le compte de l'agence, des programmes de formation de jeune promoteur.<sup>5</sup>

### **3-3- Relation de l'ANSEJ avec les tiers**

Le dispositif ANSEJ entretiens des relations avec d'autres organismes sont comme suit :

#### **a- Relation de l'ANSEJ avec la douane**

La douane est une administration à caractère fiscal, rattachée au ministère des finances. Elle protège l'économie et les citoyens en luttant contre les trafics illicites et la criminalité organisée.

Les dispositifs de l'article 103 de l'ordonnance N° 96-31 du 30 décembre 1996 portant loi de finance sont stipulés : «Les droits de douanes relatifs aux équipements importés entrant directement (dans la réalisation de l'investissement de création et d'extension lorsqu'elles sont effectuées par des entreprises exerçant des activités réalisées par les jeunes promoteurs éligibles à l'ANSEJ, sont déterminés par l'application d'un taux 5 % ».

#### **b- Relation de l'ANSEJ avec la CNAS**

La sécurité sociale est un système visant une répartition aussi complète que possible des conséquences, des risques divers existant (maladies, vieillesse...).

La Caisse Nationale d'Assurance Sociale des travailleurs salariés (CNAS) assure la gestion des risques grâce à ses lois avec une admission au bénéfice d'un taux réduit de 7 % au titre des rémunérations versées aux salariés de la micro-entreprise. La CNAS en collaboration avec l'ANSEJ permet de vérifier la situation des chômeurs dans le but de déduire le statut chômeur.

---

<sup>5</sup> Recueil des textes législatif et réglementaires, Op.cit. P 30. 31.

## **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

---

### **c- Relation de l'ANSEJ avec le Trésor**

Dans le cadre du dispositif ANSEJ, les jeunes promoteurs bénéficient d'une exonération totale des impôts pendant trois (3) ans, à compter de la date de la mise en exploitation.

L'exonération est de six (6) ans, lorsque l'activité est implantée dans une zone spécifique.

Les impôts et taxes qui font l'objet d'une exonération sont les suivants :

- L'impôt sur le revenu global (IRG) ;
- L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) ;
- La taxe foncière ;
- La taxe sur la valeur ajoutée (TVA) ;
- Le droit de mutation ;
- Les droits d'enregistrement.<sup>6</sup>

### **d- Relation de l'ANSEJ avec la banque**

L'ANSEJ par le biais du fond national de soutien à l'emploi de jeune, prend en charge sous forme de bonification une partie des intérêts du crédit bancaire accordé par la banque à la micro-entreprise. Le niveau de la bonification des taux d'intérêt varie selon la localisation de l'activité.<sup>7</sup>

## **4- Types de financement de l'agence**

Deux formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ (le coût d'investissement ne peut pas dépasser dix (10) millions de dinars pour les deux formules).

### **4-1- Le financement triangulaire**

Est un financement tripartite qui engage le promoteur, la banque, et l'ANSEJ. Ce type de financement est constitué de deux niveaux :

---

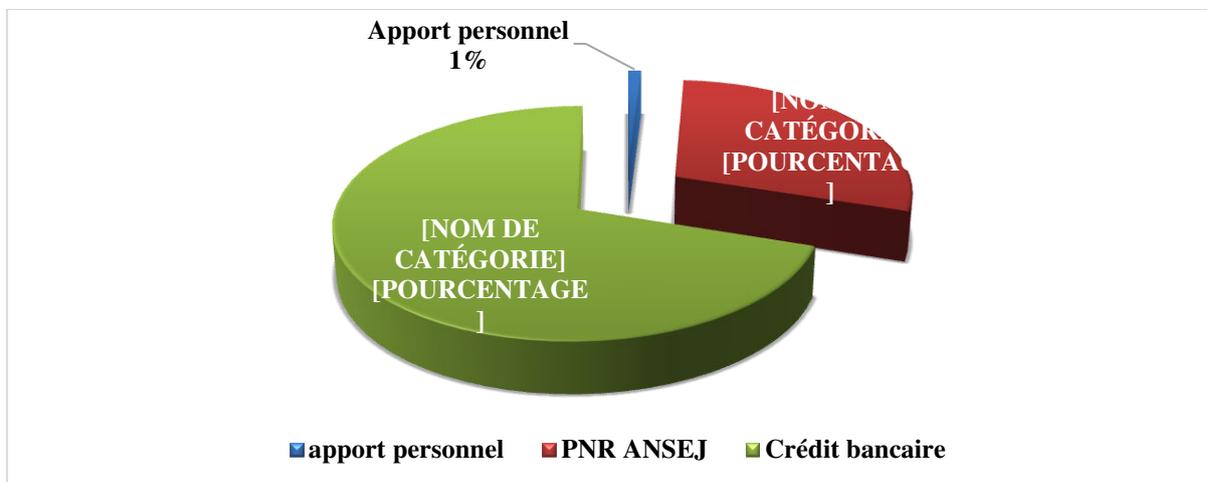
<sup>6</sup> *Idem*, P.43.

<sup>7</sup> R.HADDADI, F.HEDDADI, « Le financement de la micro-entreprise par le dispositif ANSEJ dans le cadre de la banque, cas : cas de l'agence CPA de DBK », UMMTO, P 33.34.

### Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

- Niveau 1 : Montant d'investissement inférieur ou égal à 5.000.000 DA.

Figure N° 3 : Montant d'investissement inférieur ou égal à 5.000. 000 DA.

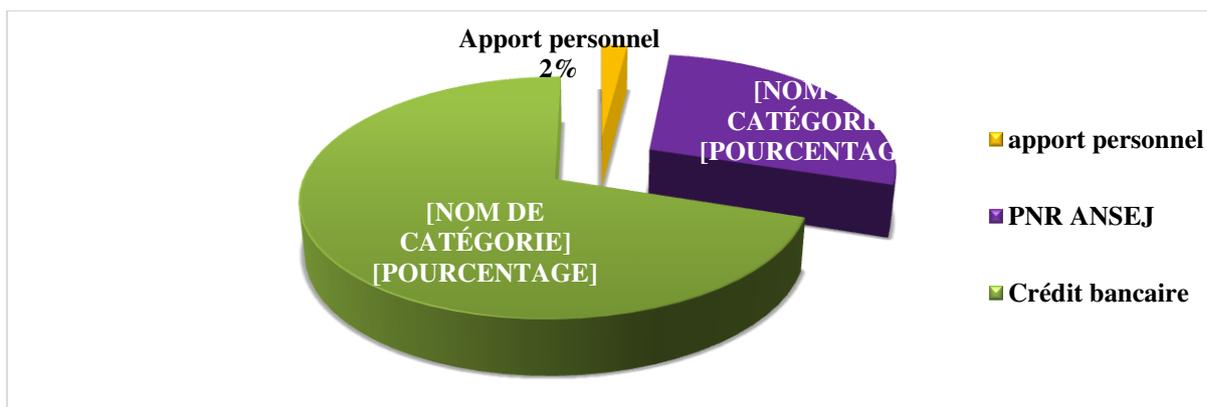


Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

Lorsque le montant d'investissement est inférieur ou égal à 5 000 000 DA, l'ANSEJ accorde aux jeunes promoteurs un prêt non rémunéré de 29 % du coût global de projet réalisé, l'apport personnel est de 1% en plus d'un crédit bancaire qui est de 70 % du total de projet.

- Niveau 2 : Montant de l'investissement entre 5.000.001 DA et 10.000.000 DA.

Figure N° 4 : Montant de l'investissement entre 5 000 001 DA et 10 000 000 DA.



Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou.)

Si le montant d'investissement est entre 5 000 001 DA et 10 000 000 DA, l'apport personnel de promoteur est de 2 %, le prêt non rémunéré accordé par l'ANSEJ est de 28 % avec un crédit bancaire qui est de 70 % du coût global de projet.

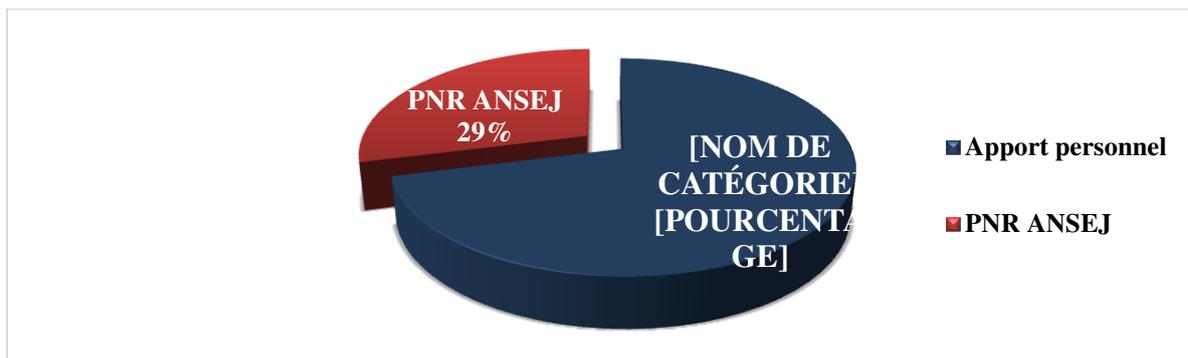
## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

### 4-2- Le financement mixte

Ce financement bipartite fait participer deux acteurs qui engagent le promoteur et l'ANSEJ, il est constitué de deux niveaux :

- **Niveau 1 : Montant d'investissement inférieur ou égal à 5.000.000 DA.**

**Figure N° 5 : Montant d'investissement inférieur ou égal à 500 000 DA.**

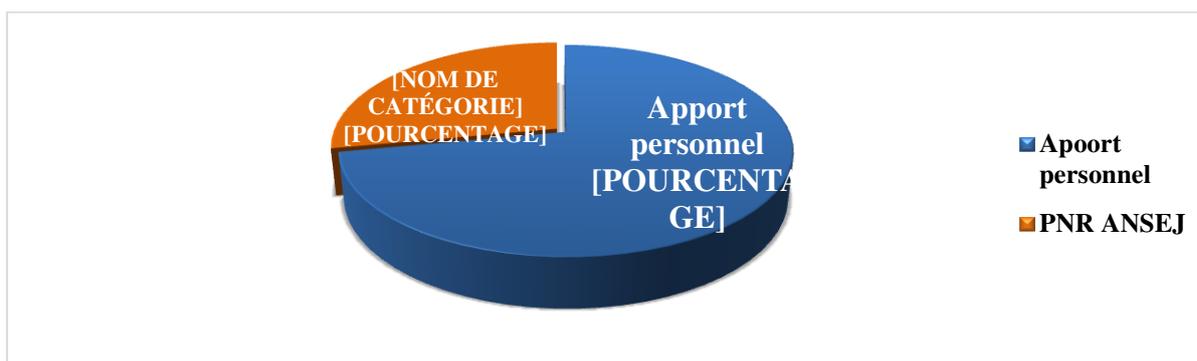


Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

Dans le financement mixte l'apport financier de jeune promoteur est de 71 % du global du projet réalisé. Il est complété par un prêt non rémunéré accordé par l'ANSEJ qui est de 29 % du coût global du projet lorsque le montant d'investissement est inférieur à 5 000 000 DA.

- **Niveau 2 : Montant de l'investissement entre 5.000.001 et 10.000.000 DA.**

**Figure N° 6 : Montant d'investissement entre 5000 001 et 10 000 000 DA.**



Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

Dans le cas où le montant de l'investissement est entre 5 000 001 DA et 10 000 000 DA, le prêt non rémunéré de l'ANSEJ est estimé à 28 % du total de projet, l'apport personnel du promoteur est estimé à 72 % du global de projet réalisé.

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

---

### Section 2 : Conditions d'octroi de crédit et les avantages offerts par l'ANSEJ

L'agence exige certaines conditions aux jeunes promoteurs, mais elle leur offre des avantages.

#### 1- Les conditions exigées par l'ANSEJ

Les conditions exigées par l'ANSEJ sont les suivantes :

- Etre âgé entre 19 à 40 ans à condition que :
  - Le jeune ayant l'âge de 19 ans doit être dégagé du service national ;
  - Le jeune ayant l'âge de 35 à 40 ans doit s'engager à créer trois postes d'emplois y compris son poste.
- Etre chômeur, et non affilié à la CNAS, CASNOS,
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec le projet,
- Contribuer au financement par mobilisation d'un apport personnel qui varie selon le type et le niveau d'investissement.

#### 1-1 - Les avantages offerts par l'ANSEJ

Différents avantages sont offerts par l'agence aux jeunes promoteurs :

- **Les aides financières**
  - a. **Prêt non rémunéré** : Est un prêt sans intérêt de l'ANSEJ de 28 % et 29 % et un prêt bancaire bonifié à 100 % dans le cadre de financement triangulaire à un délai de remboursement allant jusqu'à 13 ans.
  - b. **Le prêt non rémunéré supplémentaire** : Est un prêt sans intérêt de 28 % à 29 %, on distingue trois types :
    - b-1- Prêt non rémunéré « véhicule atelier »** : Ce prêt est dans le but d'acquérir un véhicule équipé d'un matériel nécessaire pour exercer l'activité d'un montant de 500 000 DA. Ce prêt est destiné aux diplômés de la formation professionnelle (Plomberie, Electricité Bâtiment, Chauffagiste, Climatisation).
    - b-2- Prêt non rémunéré « cabinet groupé »** : Destiné aux diplômés des professions libérales d'un montant de 1000 000 DA pour couvrir les frais de loyer. Ce cabinet peut être créé au moins par deux universitaires dans le domaine médical, juridique et auxiliaire de justice, expertise, bureau d'étude liée au bâtiment et travaux publics.
    - b-3- Prêt non rémunéré « loyer »** : Est un prêt sans intérêt de 500 000 DA destiné aux activités sédentaires afin de prendre en charge leur loyer.

## **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

---

### **c. Une bonification de taux d'intérêt du crédit bancaire**

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

#### **1-2- Les avantages fiscaux**

L'ANSEJ offre des avantages fiscaux pour la phase réalisation et la phase exploitation qui sont les suivants :

##### **a-Phase réalisation**

- Application du taux réduit de 5 % en matière de droits de douane pour les biens d'équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières.
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.

##### **b- Phase exploitation**

- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de construction (pour une période de trois (03) ans ou six (06) pour les hauts plateaux et les zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud).
- Exonération de la caution de bonne exécution pour les artisans et micro-entreprises lorsqu'ils interviennent dans la restauration des biens culturels.
- Exonération totale de l'impôt forfaitaire unique (IFU), à compter de la date de sa mise en exploitation (pour une période de trois (03) ans à partir du démarrage de l'activité ou six (06) ans pour zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud).
- Prorogation de deux (02) années de la période d'exonération lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée.
- A la fin de la période d'exonération de l'impôt forfaitaire unique (IFU), la micro-entreprise bénéficie d'un abattement fiscal de :
  - 70 % durant la première année d'imposition ;
  - 50 % durant la deuxième année d'imposition ;
  - 25 % durant la troisième année d'imposition.

#### **2- Les étapes de création d'une micro-entreprise**

La création des entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ comporte plusieurs étapes à savoir :

## **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

---

### **2-1- Naissance de l'idée**

Avant de démarrer le projet, tout jeune doit faire un bilan individuel et poser les bonnes questions et connaître au mieux les capacités entrepreneuriales :

- Les points forts et les points faibles ;
- Le savoir et le savoir-faire ;
- Les capacités à gérer les contraintes.

#### **a- L'idée du projet**

Elle a une origine qui peut provenir de plusieurs sources, peut-être de l'expérience professionnelle, l'observation du terrain, du marché, du comportement des agents économiques.

#### **b- La recherche de l'information**

Une fois les jeunes promoteurs sont convaincus de leurs motivations de créateur de l'entreprise, ils procèdent à la collecte de l'information. Cette dernière permet aux jeunes promoteurs d'avoir les informations nécessaires sur leur activité ainsi que sur le dispositif pour qu'ils puissent entamer leur démarche de création d'entreprise. Ces informations concernent :

##### **b-1- Volet économique :**

- Forces et faiblesses des concurrents ;
- La demande ;
- Les achats et fréquences d'achat (forte consommation de bien) ;
- Estimation des ventes prévisionnelles ;
- Les prix pratiqués et les prix proposés ;
- La manière de communication avec les clients.

##### **b-2- Volet juridique**

- Les aspects réglementaires ;
- La forme juridique ;
- Les démarches.

##### **b-3- L'information sur les ressources humaines**

- Les besoins des ressources humaines ;
- Les besoins et les compétences des associés.

##### **b-4- Volet technique**

- Le choix et caractéristiques du matériel ;
- Le niveau de la techno du matériel ;

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

- La durée de vie du matériel ;
- La capacité de production.

### **b-5- Volet financier**

- Bilan d'ouverture et prévisionnel ;
- Compte de résultat ;
- Structure d'investissement ;
- Tableau d'amortissement.

Ces informations servent à vérifier la cohérence ainsi que la rentabilité du projet pour prendre des décisions optimales.

### **2-2- Dépôt du dossier**

Les promoteurs des micro-entreprises doivent déposer un dossier au sein de l'agence contre un accusé de réception. Ce dossier permet à l'accompagnateur de vérifier le respect des conditions d'éligibilités par les promoteurs. Il constitue de déposer un formulaire d'inscription qui comporte :

- Une copie de pièce d'identité ;
- Engagement de créer trois (03) emplois pour les promoteurs âgés entre 34 et 40 ans ;
- Attestation d'inscription à l'ANEM et de service national pour les promoteurs âgés entre 19 et 20 ans.

### **2-3 -Etude de projet**

Après le dépôt de dossier par les promoteurs et la vérification de sa conformité par l'accompagnateur, ce dernier procédera à l'élaboration d'un plan d'affaire (business plan) sur la base des informations relatives à l'activité fourni par le promoteur.

**Tableau N° 4: Etude de projet**

Etapas	Etudes	Etapas	Etudes
<b>Présentation du projet</b>	-Présentation de promoteurs. -Présentation du projet. -Nature du projet. -Localisation du projet. -Le nombre d'emplois à créer.	<b>Etude de marché</b>	-Etude de l'offre. -Etude demande marché potentiel. -Etude de la concurrence. -Canaux de distribution. - Politiques des prix. -Politiques de promotion. -Marché de projet.
<b>Etude technique</b>	-Analyse du processus de fabrication. -Evaluation des investissements. -Détermination du fonds de roulement.	<b>Etude financière</b>	-Les structures de financement. -Structure d'investissement. -Structure d'amortissement du crédit bancaire. -Bilan d'ouverture. -Bilan prévisionnel. -TCR prévisionnel.

Source : Guide de l'ANSEJ

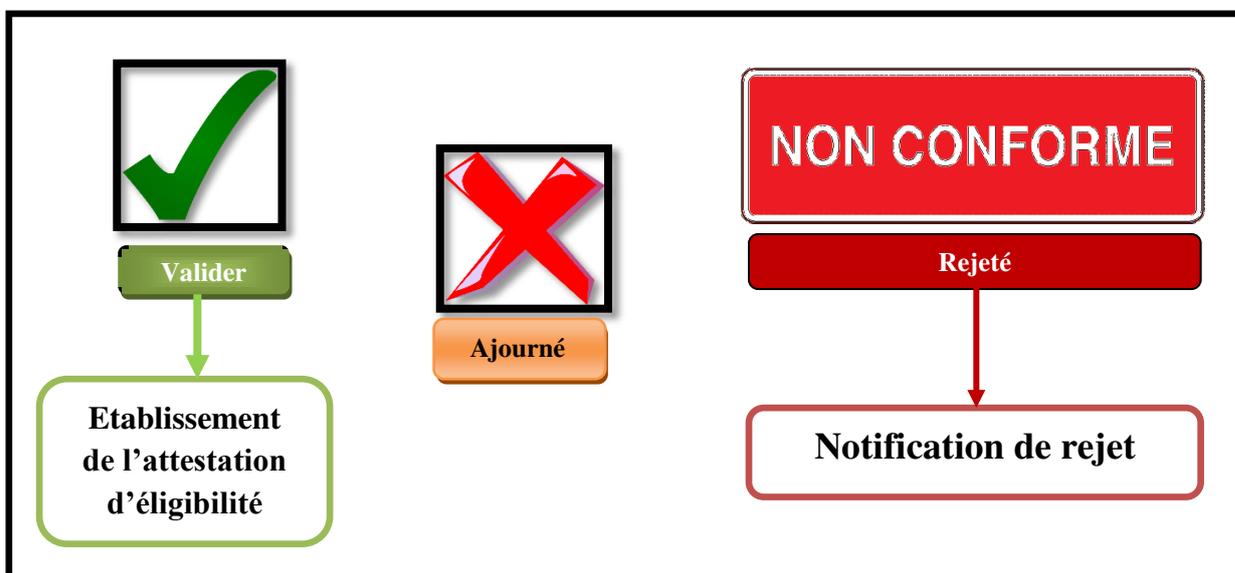
## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

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

### 2-4- Présentation du projet au niveau de Comité de Sélection, de Validation, et de Financement des projets (CSVF)

Au cours de cette étape le promoteur est appelé à présenter son projet devant les membres du comité. A l'issue de cette présentation les membres du comité vont prononcer leur décision concernant l'éligibilité du projet, cette décision peut être la validation, l'ajournement ou le rejet de projet.

#### Schéma N° 10 : Décisions prise par le comité



Source : Elaboré par nous-même.

En cas de rejet le promoteur peut introduire un recours auprès de secrétariat du comité local, ce dernier va présenter le recours pour réexaminer.

Le promoteur ayant fait l'objet d'un rejet après recours au niveau du comité local peut introduire un recours au niveau de la commission nationale des recours.

### 2-5- Etablissement de l'attestation d'éligibilité

A l'issue de la validation de projet par le comité, une attestation d'éligibilité signée par le directeur de l'antenne est délivrée (remplissant les conditions d'éligibilité relatives à l'âge, la qualification et le statut chômeur ainsi l'éligibilité de projet prononcée par l'avis de CSVF) valable pour une durée de deux (02) ans à partir de la date de son établissement.

## **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

---

### **2-6- Accord bancaire (pour le financement triangulaire)**

Pour le financement triangulaire l'accord bancaire est composé d'un certain nombre de documents pour la phase création et extension.

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

### **2-7-Réalisation du projet**

Cette étape se matérialise dans les points suivant :

#### **a- La création juridique**

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

1. Actualiser les factures pro forma ;
2. Ouvrir un compte bancaire ;
3. Verser l'apport personnel ;
4. Titre de propriété ou contrat de location ;
5. Etablir le registre de commerce ou autre document ;
6. Statut d'une entreprise pour les personnes morales ;
7. Relevé d'identité ;
8. Reçu de versement personnel ;
9. Numéro d'identification fiscale ;
10. Le cachet de la micro-entreprise ;
11. Le contrat d'adhésion.

#### **b-Formation du promoteur**

La formation est une obligation. Tout financement est conditionné par une formation qui s'articule sur les notions de base concernant la création : marketing, comptabilité, fiscalité des entreprises.

### **2-8- Exploitation (démarrage de l'activité)**

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

- 1- Facture définitive d'achat ;
- 2- Contrat d'assurance tous risques ;
- 3- Avenant de subrogation (convention) ;
- 4- Nantissement des équipements et gages du matériel ;
- 5- Historique du compte bancaire ;

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

---

- 6- Tableau d'échéancier du crédit bancaire ;
- 7- Autorisation d'exploitation ;
- 8- Visite de démarrage de l'activité ;
- 9- Décision d'octroi pour phase exploitation.<sup>8</sup>

### 3- Les risques de création des micro-entreprises

Les risques de création des micro-entreprises sont :

**a- Risque stratégique :** Ce sont les risques inhérents à tout choix stratégique et reposant sur la fragilité de toute anticipation et toute interprétation des évolutions de l'environnement. Ces risques sont d'autant plus difficilement réductibles que l'entreprise envisage un avenir lointain pour choisir aujourd'hui ses axes de développement. Néanmoins tous les moyens doivent être mis en œuvre pour réduire l'incertitude.

**b- Risque technique :** Ce sont tous les risques qui accompagnent les activités de production : pannes ; accidents que l'on peut subdiviser par catégories :

- Risques matériels (différents sinistres susceptible de menacer l'exploitation, qu'ils soient spécifiques au secteur d'activité ou non (catastrophe naturelle) ou encore les dommages matériels ayant été infligés à des tiers) ;
- Risques humains (les risques d'accidents concernant le personnel ou les usagers et client ou certains tiers) ;
- Risques écologiques (catastrophes écologiques dont l'entreprise peut être accidentellement la cause) ;
- Risques informationnels (risque de perturbation du système informationnel et décisionnel (panne informatique, piratage informatique).<sup>9</sup>

### c- Le risque de contrepartie

Le risque de contrepartie est pour un établissement de crédit, le risque que ses débiteurs n'honorent pas totalement leurs engagements, ce risque revêt trois formes :

**c-1- Le risque sur l'emprunteur :** Sur les créances accordées à la clientèle ou sur les concours directs accordés à d'autres établissements du crédit, dont la gestion relève de celle des risques commerciaux ;

**c-2 Le risque sur le prêteur :** Sur les garanties potentielles de financement mises en place pour assurer le financement en cas de difficultés d'approvisionnement sur les marchés.

---

<sup>8</sup>Guide de l'ANSEJ.

<sup>9</sup>G.BRESSY, K.KONKUYT, « Economie d'entreprise », Op.cit. P 334.

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

---

**c-3 Le risque de contrepartie pur :** D'une manière générale, le risque de contrepartie se mesure, dans un premier temps, avant la mise en place d'une opération, par l'étude de la solvabilité présente et future de la contrepartie.<sup>10</sup>

### **d- Risque crédit (non remboursement)**

Le risque de non remboursement, appelé également risque d'insolvabilité de l'emprunteur. Ce risque est inhérent à toute opération de crédit et le banquier doit nécessairement l'évaluer avant de décider de la suite à donner à la demande de financement.<sup>11</sup>

Le risque crédit présente des particularités propres qui impactent durablement l'activité d'une banque et la rend sensible, dans le temps, aux conséquences de ses manifestations.<sup>12</sup>

▪ **Les moyens de prévention des risques :** Pour faire face aux risques la micro-entreprise doit :

**a- Eviter le risque :** Cette stratégie de couverture concernant les risques stratégiques, consiste par nature à « éviter le risque », et concrètement cela signifie par exemple de :

- Ne pas lancer l'investissement envisagé ;
- Ne pas lancer le projet prévu ;
- Ne pas lancer la commercialisation de l'offre ;
- Ne pas lancer la nouvelle chaîne de production.

**b- La réduction du risque :** Confrontée à un risque identifié, cerné avec précision et dont les impacts sont mesurés de manière précise, l'entreprise peut souhaiter mettre en œuvre une stratégie de réduction des risques. Cette démarche consiste à réduire à néant le coût du risque identifié, en mettant en œuvre les moyens, les outils ou les démarches réduisant à zéro le coût du risque en cas de survenance.

Une stratégie de réduction des risques va donc s'avérer potentiellement onéreuse, compte tenu de ses objectifs de réduction définitive du ou des risques identifiés. Se pose tout d'abord de définir la nature de la solution de réduction des risques à retenir.<sup>13</sup>

---

<sup>10</sup> J-C. AUGROS, M.QUERUEL, « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », éd ECONOMICA, Paris 2000, P.13.

<sup>11</sup> F.BOUYAKOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », CASBAH, Alger 2000, P 19.

<sup>12</sup> M.ROUAH, G.NAULLEAUX, « Le contrôle de gestion bancaire et financier », 3<sup>ème</sup> édition, Banque éditeur, Paris 1998, P.71.

<sup>13</sup> J-D.DARSA, « Risques stratégiques et financiers de l'entreprise », 2<sup>ème</sup> édition, GERSO, France 2015, P 229.

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

### 4- Etude d'un dossier du crédit

Pour mieux illustrer notre travail, nous avons choisi l'étude d'un cas d'une micro-entreprise individuelle dans le cadre du dispositif ANSEJ, spécialisée dans la fabrication des produits para-pharmaceutiques (matériels, appareils...), au niveau de la commune de Boudjima de la wilaya de Tizi-Ouzou. Elle a entamé son activité en 2016 avec un coût d'investissement qui s'élève 5 122 530,79 DA.

Suite à la présentation d'une demande d'octroi d'avantage N° 51778 daté de 24/10/2016, en vue de la création d'entreprise, le promoteur a reçu l'attestation d'éligibilité le 11/12/2016 après la confirmation de la décision de la commission du comité de sélection, de validation et financement des projets (CSVF). Cette décision permet au promoteur de mettre en place son projet à l'aide du fond national de soutien à l'emploi des jeunes (FNSJ) et la contribution de la banque. Cette aide est concrétisée à compter de la date d'établissement de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et d'aides financières au titre de la réalisation sous réserve de remplir les obligations suivantes :

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

**4-1- Données financières de la micro-entreprise :** Les données financières sont représentées comme suit :

#### a- Montant de l'investissement

Le promoteur a choisi le financement triangulaire qui se présente comme suit :

Rubrique	Taux de participation	Montant
Apport personnel	2%	102 450
PNR Classique	28%	1 434 308
Crédit bancaire	70%	3 585 771
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>5 122 530</b>

Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou)

#### b- Effectif employés

Cette micro-entreprise emploie trois (03) employés. Le promoteur est le gérant de cette micro-entreprise.

#### c- La nature des produits

Cette micro-entreprise produit des produits para-pharmaceutiques, appareils, matériels, élevage bovin.

### **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

---

**d- Les démarches suivies pour la création de la micro-entreprise :** Les démarches suivies pour la création de la micro entreprise sont les suivantes :

- Naissance de l'idée constitue la création d'une micro-entreprise de fabrication des produits para-pharmaceutiques suite au diplôme obtenu par la promotrice dans ce domaine d'activité.
- Dépôt de dossier par le promoteur au niveau de l'antenne de Tizi-Ouzou.
- L'étude du projet par l'accompagnateur de l'agence comporte la vérification de la conformité, élaboration de plan d'affaire et préparation pour présenter le projet au niveau de CSVF.
- Présentation du projet au niveau de CSVF. A l'issue de cette présentation, les membres du comité ont prononcé la décision concernant l'éligibilité, valable deux (02) ans à partir de 11/12/2016.
- Dépôt du dossier par l'accompagnateur au niveau de la banque.
- Délivrance de l'accord bancaire pour financer le projet.
- Retour du promoteur à l'ANSEJ muni du numéro de l'attestation d'éligibilité, accord bancaire, reçu de versement de l'apport personnel, facture pro-forma récente des équipements, facture pro-forma récente assurance tous risques, registre de commerce/Carte d'artisan/ Carte fellah/ Autorisation d'exploitation, contrat de location/ Acte de propriété.
- Etablissement de l'ordre de virement du prêt non rémunéré par l'ANSEJ.
- Achat des équipements par chèque bancaire.
- L'ANSEJ a fait le constat de démarrage.
- Dépôt de dossier lié à la phase d'exploitation a délivré la Décision d'Octroi d'Avantages à la phase d'Exploitation (DOAE).

**4-2-Analyse financière de la micro-entreprise :** L'analyse financière de la micro-entreprise a été effectuée de la manière suivante :

**a- Structure d'investissement :** La création d'une micro-entreprise de fabrication des produits para-pharmaceutiques nécessite des coûts qui sont présentés dans le tableau suivant :

### Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Tableau N° 5 : Structure d'investissement (en DA).

Rubrique	Coût	Coût total
Frais préliminaires	240 260	240 260
Cotisation fonds de garantis	75 301	0,00
Assurances	114 959	0,00
Frais de la location	0,00	0,00
Autres frais	50 000	0,00
Equipment de production	1 937 269	1 937 269
Equipment locaux	1 937 269	0,00
Equipment importés	0,00	0,00
Cheptel	0,00	0,00
Matériels roulant	2 445 000	2 445 000
Aide matériel roulant (VA)	0,00	0,00
Aménagements	0,00	0,00
Outils	0,00	0,00
Mobilier de bureaux	0,00	0,00
Matériels informatique	0,00	0,00
Droit de douanes et taxes	0,00	0,00
Autres impôts et textes	0,00	0,00
Frais d'installation	0,00	0,00
Frais de transport	0,00	0,00
Montage et essais	0,00	0,00
Fonde de roulement	500 000	500 000
Autres 1	0,00	0,00
Autres 2	0,00	0,00
<b>Total</b>	<b>5 122 530</b>	<b>5 122 530</b>

Source : ANSEJ (Antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

Le financement de projet de fabrication des produits para-pharmaceutiques nécessite un coût total de **5 122 530 DA** qui est composé de frais préliminaires, d'équipements de production, et des frais d'installations.

**b- Structure de financement du projet :** La structure de financement de la micro-entreprise en question est représentée dans le tableau ci-dessous.

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

**Tableau N° 6 : Structure de financement.**

Rubrique	Taux de participation	Montant
Apport personnel	<b>2%</b>	<b>102 450</b>
Numéraires		<b>102 450</b>
Nature		<b>0,00</b>
PNR Classique	<b>28%</b>	<b>1 434 308</b>
PNR LO		<b>0,00</b>
PNR VA		<b>0,00</b>
Crédit bancaire	<b>70%</b>	<b>3 585 771</b>
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>5 122 530</b>

Source : Document fourni par la micro-entreprise.

Le montant de ce projet d'investissement est supérieur à **5 000 000 DA**, donc le financement est structuré comme suit :

- Apport personnel : **2 %** du montant d'investissement soit **102 540 DA**.
- PNR ANSEJ : **28 %** du montant d'investissement soit **1 434 308 DA**.
- Crédit bancaire : **70 %** du montant de l'investissement soit **3 585 771 DA**.

### c- Tableau d'amortissement du crédit bancaire

70 % du coût global du projet (soit 3 585 771 DA) représente le montant du crédit à moyen terme.

Le tableau d'amortissement du crédit bancaire représente la structure de remboursement de ce crédit sur huit années.

**Tableau N° 7 : Tableau d'amortissement du crédit bancaire**

Montant du crédit	3585771							
Durée du crédit	8							
Taux d'intérêt bancaire	0,00%							
Taux de bonification	100%							
Taux d'intérêt réel	0,00%							
<b>Rubrique</b>	<b>Année 1</b>	<b>Année 2</b>	<b>Année 3</b>	<b>Année 4</b>	<b>Année 5</b>	<b>Année 6</b>	<b>Année 7</b>	<b>Année 8</b>
Principal	0,00	0,00	0,00	717 154	717 154	717 154	717 154	717 154
Reste à rembourser (encours)	3 585 771	3 585 771	3 585 771	3 585 771	2 868 617	2 151 462	1 434 308	717 154
Cotisation au FG	12 550	12 550	12 550	12 550	10 040	7 530	5 020	2 510
Cotisation à verser	75 301							

Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

d- **Bilan d'ouverture** : Le tableau suivant représente le bilan d'ouverture de la micro-entreprise.

**Tableau N° 8 : Bilan d'ouverture.**

Actif	Montant	Passif	Montant
<b>2-Investissements</b>		<b>1- Fonds propres</b>	102450
Frais préliminaires	240 260		
Equipements de production	1 937 269		
Outillages	0,00		
Matériels Roulant	2 445 000		
Matériels de bureau	0,00		
Matériels informatique	0,00		
Aménagement	0,00		
Autres	0,00		
Cheptel	0,00		
<b>3-Stocks</b>			
Matériels et Fournit	0,00		
<b>4-Créances</b>			
Caisse et banque	500 000	<b>5-Dettes d'investissement</b>	
Frais de la location	0,00	Emprunts bancaires (CMT)	3 585 771
		Atres emprunts (PNR Classique)	1 434 308
		Autres emprunt (PNR LO)	0,00
		Autres emprunt (PNR VA)	0,00
<b>Total</b>	5 122 530	<b>Total</b>	5 122 530

Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

S'agissant d'un financement triangulaire, le bilan d'ouverture nous a présenté les différentes rubriques, comme les fonds propres qui sont de 102 450 DA, les dettes d'investissement qui comportant l'emprunt bancaire et le PNR qui représentent respectivement un montant de 3 585 771 DA et 1 434 308 DA.

### e- Analyse du bilan prévisionnel sur 8 ans

Le bilan prévisionnel nous permet d'analyser la structure financière de la micro-entreprise sur une période de huit (08) années.

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

**Tableau N° 9 : Bilan prévisionnel sur 8 ans**

Actif	1er année			2ème année		
	Brut	Amort	Net	Brut	Amort	Net
<b>2- Investissement</b>	4 622 530	730 779	3 891 751	4 622 530	1 461 558	3 160 972
Frais préliminaire	240 260	48 052	192 208	240 260	96 104	144 156
Equipements de production	1 937 269	193 726	1 743 542	1 937 269	387 453	1 549 815
Cheptel	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Outillage	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Equipements roulants	2 445 000	489 000	1 956 000	2 445 000	978 000	1 467 000
Matériels de bureau	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Matériels informatiques	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Aménagement	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Autres	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
<b>3-Stocks</b>			0,00			0,00
Matière et fourniture						
<b>4-Créance</b>			1 402 490			235 776
La caisse			420777			707 329
Banque			981 743			1 650 435
Frais de location			0,00			0,00
Total			5 294 241			5 518 737
<b>Passif</b>						
<b>1-Fonds propres</b>			102 450			102 450
Résultat en Inst. D'affect						
<b>5-Dettes d'investiss</b>						
Emprunts bancaires			3 585 771			3 585 771
Autres emprunts (ANSEJ)			1 434 308			1 434 308
Dettes fournisseurs						
Dettes à court terme						
Détention pour compte			0,00			0,00
Dettes d'exploitation			0,00			0,00
Résultats			171 710			396 206
Total			5 294 241			5 518 737

### Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Suite Tableau N° 9 : Bilan prévisionnel sur 8 ans

3ème année			4ème Année		
Brut	Amort	Net	Brut	Amort	Net
4 622 530	2 192 337	2 430 193	4 622 530	2 923 116	1 699 414
240 260	144 156	96 104	240 260	192 208	48 052
193 726	581 180	1 356 088	1 937 269	774 907	1162361
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2 445 000	1 467 000	97 800	2 445 000	1 956 000	489 000
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		0,00			0,00
		3 280 256			4 027 090
		98 407			1 208 127
		2 296 179			281 896
		0,00			0,00
		5 710 450			572 650
		10 240			10 245
		358 577			358 577
		1 434 308			1 434 308
		0,00			0,00
		0,00			0,00
		587 919			603 974
		5 710 450			5726504

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Suite Tableau N° 9 : Bilan prévisionnel sur 8 ans

5ème année			6ème année		
Brut	Amort	Net	Brut	Amort	Net
4 622 530	3 653 895	968 634	1 937 269	1 162 361	774 907
240 260	240 260	0,00	0,00	0,00	0,00
1 937 269	968 634	968 634	1 937 269	1 162 361	774 907
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2 445 000	2 445 000	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00		0,00			0,00
		4 226 718			4 304 319
		1 268 015			1 291 295
		2 958 702			3 013 023
		0,00			0,00
		5 195 353			5 079 227
		102450			102450
		2 868 617			2 151 462
		1 434 308			1 434 308
		0,00			0,00
		0,00			0,00
		789 976			1 391 004
		5 195 353			5 079 227

### Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Suite Tableau N° 9 : Bilan prévisionnel sur 8 ans

7ème année			8ème année		
Brut	Amort	Net	Brut	Amort	Net
1 937 269	1 356 088	581 180	1 937 269	1 549 815	387 453
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1 937 269	1 356 088	581 180	1 937 269	1 549 815	387 453
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
		0,00			0,00
		4 006 875			3 732 787
		1 202 062			1 119 836
		2 804 812			2 612 951
		0,00			0,00
		4 588 056			4 120 241
		102 450			102 450
		1 434 308			717 154
		1 434 308			1 434 308
		0,00			0,00
		0,00			0,00
		1 616 988			1 866 328
		4 588 056			4 120 241

Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Pour une éventuelle analyse financière du projet choisi et d'après le bilan prévisionnel sur huit années d'activité, nous avons fait recours aux quatre ratios à savoir :

### e-1- Indépendance financière ou Autonomie financière

Le ratio d'autonomie financière est un indicateur utilisé par l'analyse financière pour déterminer le niveau de dépendance d'une entreprise vis-à-vis des financements extérieurs, notamment les emprunts bancaires. Plus ce ratio est supérieur à 1, plus une entreprise est indépendante des banques et vice versa.

$$\text{Autonomie financière} = \frac{\text{capitaux propres}}{\text{Passif exigible}}$$

**Tableau N° 10 : L'indépendance financière**

Années	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Ratio</b>	<b>0,020</b>	<b>0,020</b>	<b>0,020</b>	<b>0,020</b>	<b>0,024</b>	<b>0,029</b>	<b>0,036</b>	<b>0,048</b>
<b>%</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2,4</b>	<b>2,9</b>	<b>3,6</b>	<b>4,8</b>

**Source :** Calculé sur la base des données du bilan prévisionnel de la micro-entreprise.

Le ratio de l'autonomie financière nous indique que les capitaux propres ne couvrent pas largement le niveau des dettes de l'entreprise, car ce dernier est inférieur à 01. Ce qui montre que l'entreprise est dépendante de ses créanciers qui sont la banque et l'ANSEJ.

### e-2- Rentabilité économique

La rentabilité économique est donc égale au produit du taux de marge par la productivité apparentée du capital.<sup>14</sup>

$$\text{Ration de rentabilité économique} = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Total Actif}}$$

**Tableau N° 11 : Rentabilité économique**

Année	1	2	3	4	5	6	7	8
<b>Ratio</b>	0,032	0,072	0,103	0,105	0,152	0,274	0,352	0,453
<b>%</b>	3,2	7,2	10,3	10,5	15,2	27,4	35,2	45,3

**Source :** Calculé sur la base des données du bilan prévisionnel de la micro-entreprise.

<sup>14</sup>A. BEITONE, C.DOLLO, J-P. GUIDONI, A.LEGARDEZ, « Dictionnaire des sciences économiques », éd ARMAND COLIN, Paris 1991, P 270.

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Nous constatons que ces résultats prouvent que la micro-entreprise est très rentable durant les huit années d'activité, même si qu'elle enregistre des résultats faibles pour les deux premières années à cause des difficultés de démarrage d'activité, mais elle augmente ses résultats pour les dernières années et enregistre un taux de 45,3 % pour la huitième année d'activité.

### e-3- Rentabilité commerciale

La rentabilité commerciale signifie le rapport entre le résultat net et le chiffre d'affaire réalisé.

$$\text{Ration de rentabilité commerciale} = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Chiffre d'affaire}}$$

**Tableau N° 12 : Rentabilité commerciale**

Année	1	2	3	4	5	6	7	8
Ratio	0,086	0,180	0,243	0,227	0,269	0,432	0,457	0,479
%	8,6	18	24,3	22,7	26,9	43,2	45,7	47,9

Source : Calculé sur la base des données du bilan prévisionnel de la micro-entreprise.

Nous remarquons que la micro-entreprise est très rentable d'une année à une autre, elle dégage des résultats qui sont en augmentation. Pour la première année elle enregistre un taux de 8,6 %, et 47,9 % pour sa huitième année d'activité.

### e-4- Rentabilité financière

La rentabilité financière est le rapport entre un revenu obtenu ou prévu et les ressources employées pour l'obtenir.

$$\text{Ratio de rentabilité financière} = \frac{\text{Résultat Net}}{\text{Capitaux propres}}$$

**Tableau N° 13 : Rentabilité financière**

Année	1	2	3	4	5	6	7	8
Ratio	1,676	3,867	5,739	5,895	7,711	13,578	15,783	18,217
%	2,31	5,33	7,92	8,14	10,64	18,73	21,77	25,14

Source : Calculé sur la base des données du bilan prévisionnel de la micro-entreprise.

### Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Dans cette micro-entreprise le ratio de rentabilité financière est croissant, il représente un taux de 2,31 % à la première année. Un taux de 25,14 % à la huitième année d'activité, ce qui signifie que sa rentabilité est en nette progression.

**f- Analyse du TCR prévisionnel sur 8 ans :** Le tableau ci-dessous représente le tableau du compte de résultat prévisionnel sur huit années d'activités de la micro-entreprise en question.

**Tableau N° 14 : TCR prévisionnel.**

	Année 1	Année 2	Année 3
Ventes marchandises			
Marchandises consommées			
<b>Marge brute</b>	0,00	0,00	0,00
<b>Production vendu</b>	2 000 000	2 200 00	2 420 000
<b>Prestation fournisseurs</b>	0,00	0,00	0,00
Matière et fournitures consommée	500 000	525 000	551 250
Services	180 000	187 200	194 688
Transport	0,00	0,00	0,00
Loyers charges locative	120 000	124 800	129 792
Entretien et réparation	60 000	62 400	64 896
Autres services	0,00	0,00	0,00
<b>Valeur ajoutée</b>	1 320 000	1487 800	1 674 062
Frais de personnel	240 000	244 800	249 696
Frais divers	177 509	116 013	105 667
Assurances	114 959	103 463	93 117
Autre frais	62 550	12 550	12 550
Impôts et taxes	0,00	0,00	0,00
TAP 2%	0,00	0,00	0,00
Droit de douanes	0,00	0,00	0,00
Autres impôts et taxes	0,00	0,00	0,00
Frais financiers	0,00	0,00	0,00
Amortissement	730 779	730 779	730 779
<b>Charges d'exploitation</b>	1 148 289	1 091 593	1 086 142
<b>RBE</b>	171 710	396 206	587 919
IRG ou IBS	0,00	0,00	0,00
<b>R.net d'exploitation</b>	171 710	396 206	587 919
Cash-flow net	902 490	1 126 986	1 318 698
Cash-flow cumulés	902 490	2 029 476	3 348 174
Cash-flow actualisés	843 448	984 353	1 076 450

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Suite Tableau N° 14 : TCR prévisionnel.

Année 4	Année 5	Année 6	Année 7	Année 8
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
2 662 000	2 928 200	3 221 020	3 543 122	3 897 434
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
578 812	607 753	638 140	670 047	236 867
202 475	210 574	218 997	227 757	236 867
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
134 983	140 383	145 998	151 838	157 911
67 491	70 191	72 999	75 919	78 950
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1 880 711	2 109 872	2 363 881	2 645 316	2 957 016
254 689	259 783	264 979	270 278	275 684
96 355	85 465	75 412	66 114	57 494
83 805	75 425	67 882	61 094	54 984
12 550	10 040	7 530	5 020	2 510
53 240	58 564	64 420	70 862	77 948
53 240	58 564	64 420	70 862	77 948
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
730 779	730 779	241 779	241 779	0,00
1 135 064	1 134 592	646 591	646 034	241 779
745 647	975 280	1 717 290	1 996 281	652 907
141 672	185 303	326 285	379 293	2 304 108
603 974	789 976	1 391 004	1 616	437 780
603 974	789 976	1 391 004	1 616 988	1 866 328
1 334 753	1 520 756	1 632 784	1 858 767	2 108 107
4 682 927	6 203 684	7 836 468	9 695 235	11 803 343
1 018 276	1 084 278	1 164 152	1 325 275	1 503 051

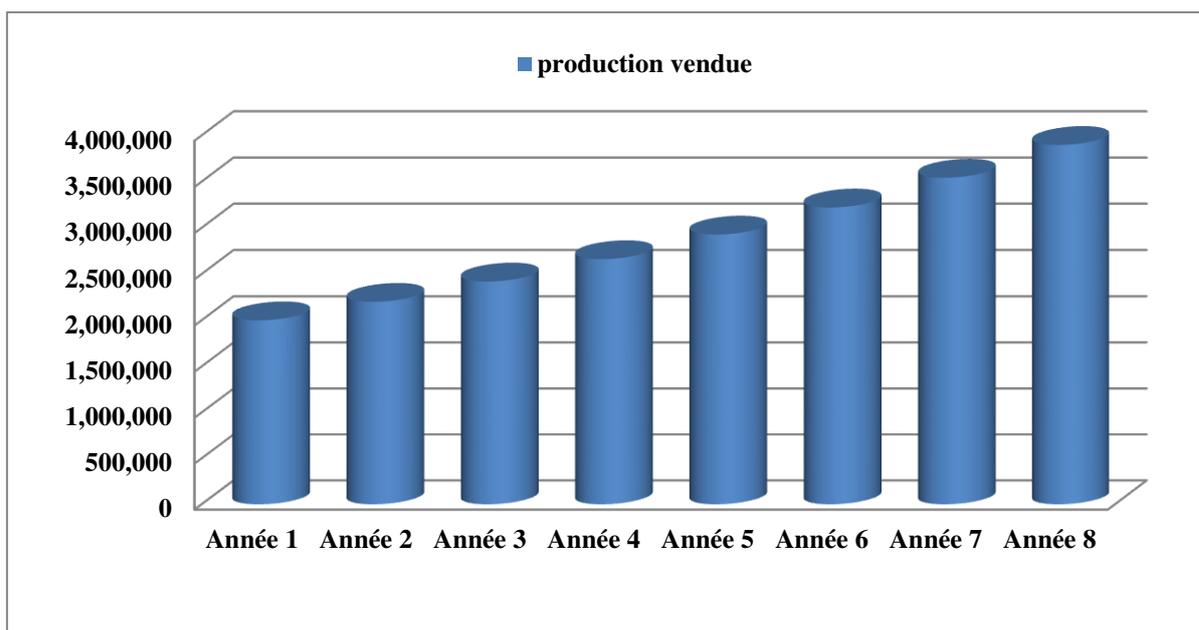
Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Le TCR prévisionnel nous permet d'analyser l'évolution de la production vendue, la valeur ajoutée, le résultat brut et net d'exploitation de la micro-entreprise.

**f-1- Production de l'exercice de la micro-entreprise durant les huit années :** Le graphe suivant représente l'évolution de la production vendue de la micro-entreprise durant huit années d'activité

**Graphe N° 1 : Evolution de la production vendue en DA**



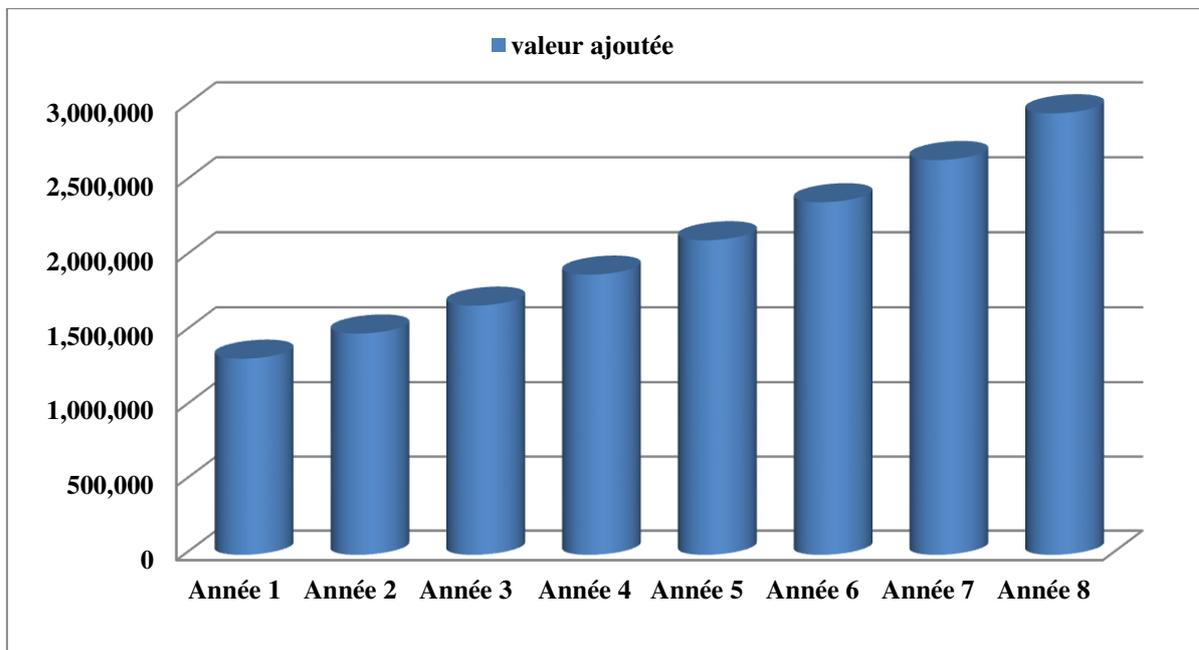
Source : Elaboré par nous-même d'après le TCR prévisionnel.

La production vendue est un solde important pour toute entreprise industrielle. Pendant les huit (08) années d'activité, nous constatons l'existence d'une évolution positive de la production vendue. Cela signifie que la micro-entreprise de fabrication des produits para-pharmaceutiques repose essentiellement sur la vente de sa production pour assurer sa survie.

**f-2 La valeur ajoutée de la micro entreprise durant huit années d'activité :** L'évolution de la valeur ajoutée de la micro entreprise en question est donnée par le graphe ci-après :

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Graphe N° 2 : Evolution de la valeur ajoutée en DA.



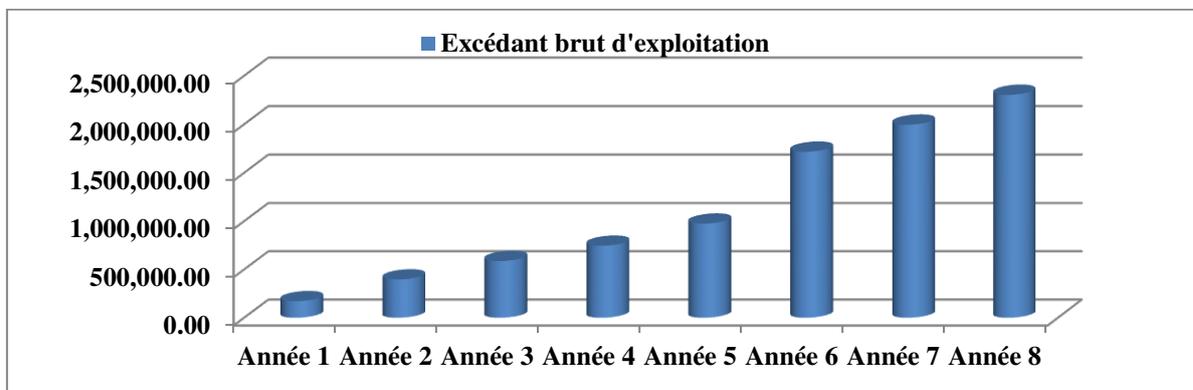
Source : Elaboré par nous-même d'après le TCR prévisionnel.

La valeur ajoutée est le solde majeur du TCR. Elle mesure la richesse effectivement créée par l'entreprise.

Nous remarquons que la micro entreprise a réalisé une valeur ajoutée durant les huit années d'activité et qui est en augmentation. Elle est de 1 320 000 DA pour la première année et de 2 957 016 DA pour la dernière année, cela grâce à la production de l'exercice et la progression des ventes d'une manière continue.

**f-3- Résultat brut d'exploitation (RBE) durant huit années :** Le graphe ci-dessous montre l'évolution du résultat brut d'exploitation pendant huit années d'activité.

Graphe N° 3 : Evolution de l'excédent brut d'exploitation en DA



Source : Elaboré par nous-même d'après le TCR prévisionnel.

### Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

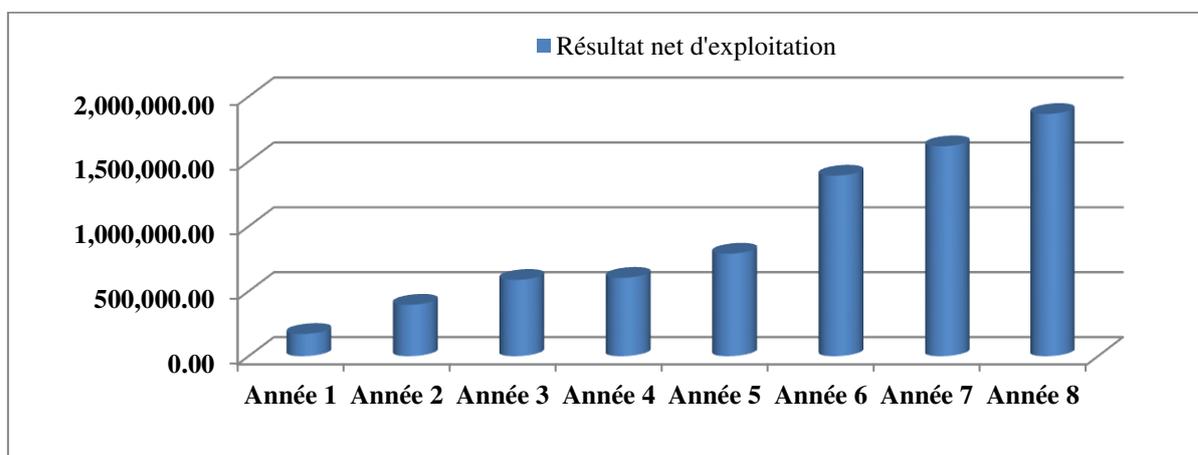
L'excédent brut d'exploitation est le solde du compte de résultat. Il mesure la capacité bénéficiaire de l'entreprise.

Cette micro-entreprise a dégagé un RBE durant les huit années d'activité. Cela signifie que la valeur ajoutée est suffisante pour couvrir toutes ses charges.

On remarque que cette entreprise a réalisé pendant cette période un résultat (RBE) qui est en progression, il est passé de 171 710 DA pour la première année à 2 304 108 DA pour la huitième année d'exercice. Et cela est dû à la progression de la valeur ajoutée.

**f-4- Résultat net d'exploitation durant huit années :** Le graphe suivant montre l'évolution du résultat net d'exploitation pendant huit années d'activité de la micro-entreprise.

**Graphe N° 4 : Evolution de résultat net d'exploitation en DA**



Source : Elaboré par nous-même d'après le TCR prévisionnel.

Le résultat net est celui dégagé après le paiement de l'impôt (bénéfice net), et nous distinguons que le résultat de cette micro-entreprise est en augmentation durant les huit années d'exercice, et il est toujours positif, car le bénéfice est dû à la forte hausse des produits vendus. La micro-entreprise couvre ses charges d'exploitations.

Dans ce cas, le promoteur est satisfait pour les premières années, même si les contraintes qu'il a rencontré durant la phase de réalisation et la phase d'exploitation du projet. Ces contraintes sont d'ordre administratif pour la première phase et d'ordre concurrentiel pour la deuxième phase (la concurrence des unités déjà existantes dans le secteur de fabrication des produits para-pharmaceutiques).

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

### 4-3 Bilan du dispositif ANSEJ pendant la période 2011-2016

Pour mieux comprendre le mécanisme et le fonctionnement de l'ANSEJ, nous avons décidé de mener une étude dans laquelle nous allons analyser les différentes données statistiques sur la wilaya de Tizi-Ouzou qui ont été fournies par l'ANSEJ, grâce à une collecte d'informations qui a été effectuée au sein de cette agence. Ces données concernent le nombre de dossiers déposés, le nombre des projets éligibles, les accords bancaires et le nombre des projets créés et financés, tous répartis par secteurs d'activités :

#### a- Dossiers déposés répartis par secteurs d'activités

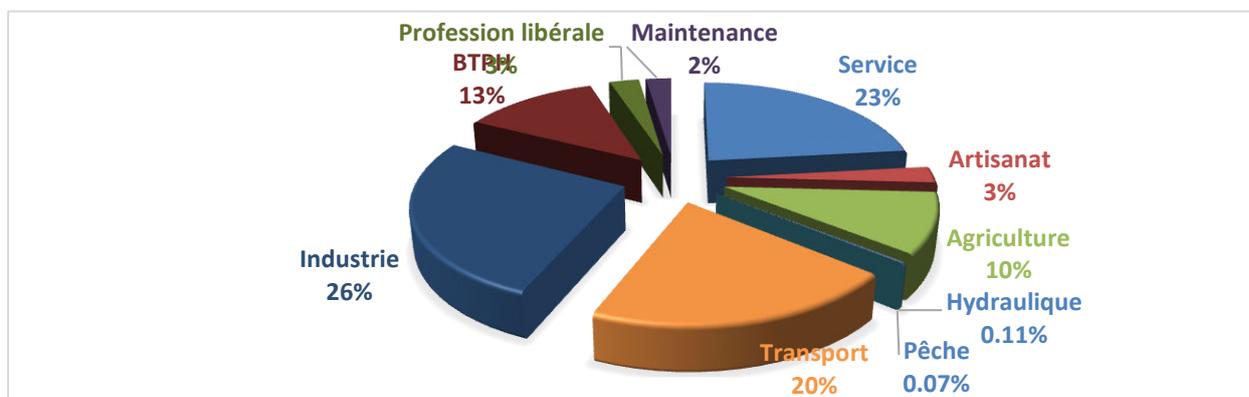
Le tableau et les schéma suivant représentent le nombre de dossiers déposés au niveau de l'ANSEJ répartis par secteurs d'activités en indiquant le nombre d'emplois prévus pour chaque secteur de 2011 à 2016

**Tableau N° 15 : Dossiers déposés répartis par secteurs d'activités.**

	Dossiers déposés répartis par secteurs d'activités							
	Phase réalisation				Phase extension			
	Nombre	%	Emplois prévus	%	Nombre	%	Emploi prévus	%
<b>Service</b>	6994	22,99	14940	30,86	188	35,28	514	29,82
<b>Artisanat</b>	803	2,64	2247	4,64	13	2,44	35	2,03
<b>Agriculture</b>	3034	9,98	5924	12,24	21	3,94	56	3,25
<b>Hydraulique</b>	34	0,11	142	0,29	3	0,56	11	0,64
<b>Pêche</b>	21	0,07	67	0,14				
<b>Transport</b>	6305	20,72	6360	13,14	3	0,56	40	2,32
<b>Industrie</b>	8054	26,47	6190	12,79	75	14,07	255	14,79
<b>BTPH</b>	3692	12,14	9287	19,18	154	28,89	605	35,09
<b>Profession libérale</b>	785	2,58	1772	3,67	57	10,69	159	9,22
<b>Maintenance</b>	701	2,0	1486	3,07	19	3,56	49	2,84
<b>Total</b>	30423	100	48415	100	533	100	1724	100

Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

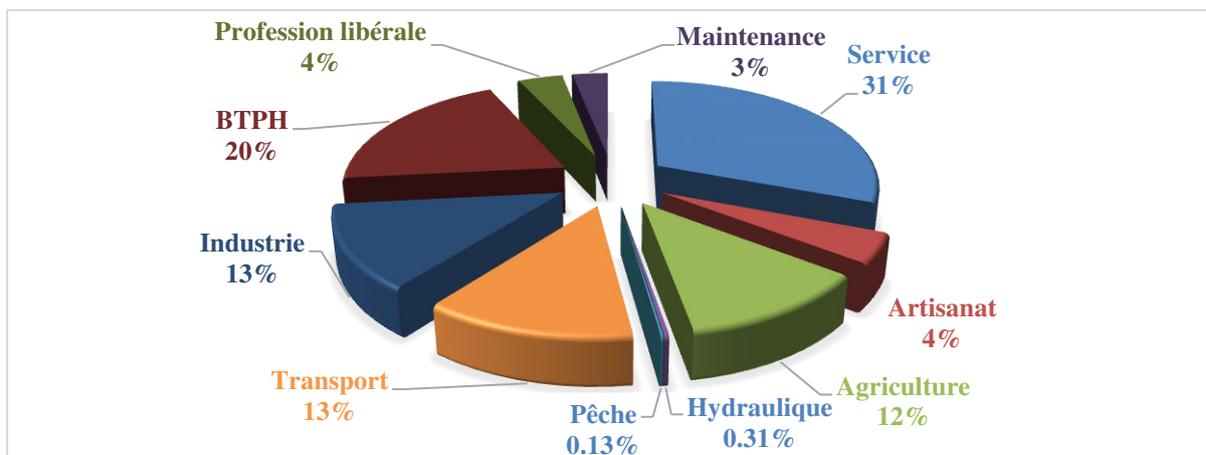
**Figure N° 7 : Nombre de dossiers déposés répartis par secteurs d'activités.**



Source : Elaboré par nous-même d'après le bilan de l'ANSEJ.

### Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Figure N° 8 : Nombre d'emplois prévus répartis par secteurs d'activités.



Source : Elaboré par nous-même d'après le bilan de l'ANSEJ.

Le tableau et les schémas nous montrent que les entrepreneurs s'intéressent à tous secteurs d'activités sans exception. Nous constatons que le nombre total des dossiers déposés de 2011 au 31/12/2016 est de 30 956 dossiers avec 50 139 emplois prévus. Dont le secteur dominant est celui de l'industrie avec un nombre de 8 129 dossiers soit 26,25 % avec 6 445 emplois prévus, ensuite vient le secteur de service avec un nombre de 7182 dossiers soit 23,20 % avec 18454 emplois prévus soit 30,82 %.

Le secteur de transport est en troisième position avec 6 308 dossiers soit 20,38 % et 6 400 emplois prévus. Le secteur de BTPH enregistre 3 846 dossiers avec 9892 emplois prévus, le secteur profession libérale, artisanat et maintenance représentent des taux soit respectivement 2,72 %, 2,64 % et 2,33 %.

Les secteurs qui enregistrent une faible demande sont ceux de l'hydraulique et de la pêche soit respectivement 37 et 21 dossiers soit 0,11 %, 0,07 %, avec 153 et 67 emplois prévus soit 0,31 % et 0,13 % du total des emplois.

Relativement à l'évolution du nombre de dossiers déposés, l'année où on enregistre un nombre élevé des dossiers c'est l'année 2011 avec un total de 14 606 dossiers. Cela explique l'accès des jeunes promoteurs aux différents secteurs comme celui du transport, de la pêche et d'hydraulique qui ont été gelés pendant les années suivantes.

Nous remarquons que l'année 2016 enregistre seulement 330 dossiers à cause de la diminution des demandes par rapport aux années précédentes.

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Notons qu'au cours des dernières années, les demandes de certains secteurs d'activités comme l'hydraulique, la pêche et le transport sont refusées à cause de la saturation de ces secteurs.

### b- Projets éligibles répartis par secteurs d'activités

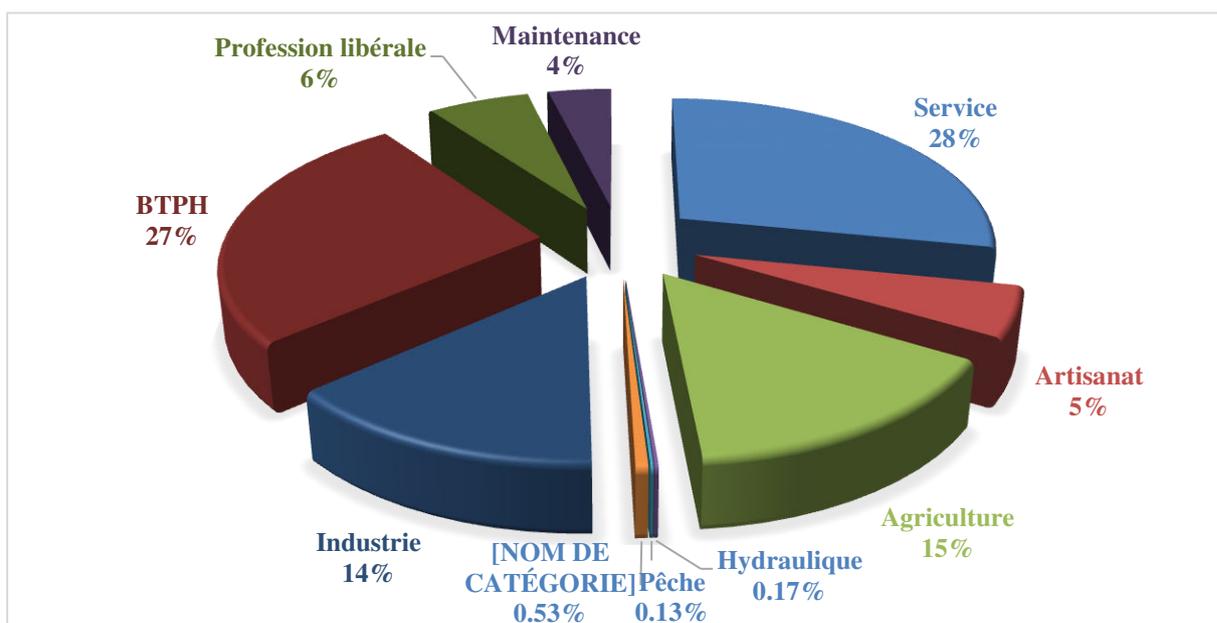
Le nombre de projets éligibles répartis par secteurs d'activités et le nombre d'emplois prévus pour chacun de ces secteurs figurent dans le tableau suivant :

**Tableau N° 16 : Projets éligibles répartis par secteurs d'activités.**

	Projets éligibles répartis par secteurs d'activités							
	Phase réalisation				Phase extension			
	Nombre	%	Emplois prévus	%	Nombre	%	Emploi prévus	%
Service	3152	28,23	6191	24,93	99	26,98	246	21,35
Artisanat	616	5,52	1460	5,88	6	1,63	14	1,22
Agriculture	1731	15,50	3599	14,49	13	3,54	46	3,99
Hydraulique	19	0,17	77	0,31	1	0,27	8	0,69
Pêche	15	0,13	33	0,13				
Transport	43	0,39	52	0,21	18	4,90	31	2,69
Industrie	1548	13,86	4040	16,27	63	17,17	207	17,97
BTPH	2954	26,46	6941	27,95	108	29,43	435	37,76
Profession libérale	663	5,94	1487	5,99	44	11,99	120	10,42
Maintenance	425	3,81	957	3,85	15	4,09	45	3,91
<b>Total</b>	<b>11166</b>	<b>100</b>	<b>24837</b>	<b>100</b>	<b>367</b>	<b>100</b>	<b>1152</b>	<b>100</b>

Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

**Figure N° 9 : Nombre de projets éligibles répartis par secteur d'activités.**



Source : Elaboré par nous-mêmes d'après le bilan de l'ANSEJ.

### **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

Le nombre d'attestations d'éligibilités délivrées représente un total de 11 533 attestations. Les secteurs dominants sont ceux de service et de BTPH qui représentent respectivement 3251 et 3062 attestations soit 28,19 % et 26,55 % du total, ensuite, le secteur d'agriculture avec un nombre de 1744 attestations soit 15,12 %, vient le secteur d'industrie avec 1611 attestations soit 13,97 % du total. Les secteurs profession libérale et artisanat représentent respectivement des taux 6,13 % et 5,39 %. Par contre les secteurs les moins répandus sont le transport, hydraulique et celui de la pêche qui enregistrent respectivement des taux 0,53 %, 0,17 % et 0,13 % du total des attestations.

Concernant l'évolution du nombre de projets éligibles, nous constatons une diminution de ce dernier de 88,67 % pendant les trois dernières années à cause de la diminution des dossiers déposés et la saturation de certains secteurs comme l'hydraulique, la pêche et le transport.

#### **c- Accords bancaires répartis par secteurs d'activités :**

Le nombre d'accords bancaires répartis par secteurs d'activités est représenté dans le tableau suivant :

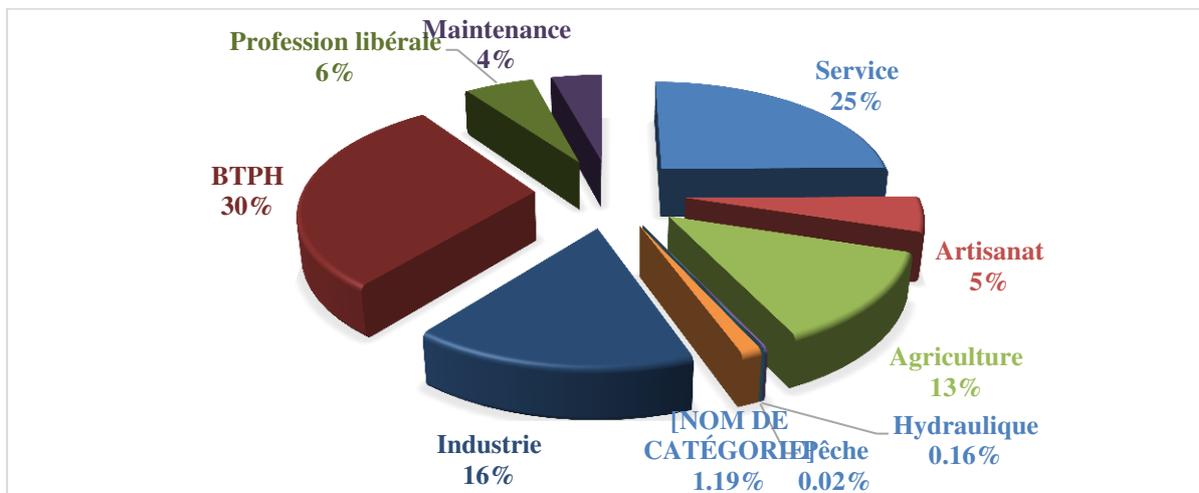
**Tableau N° 17 : Accords bancaires répartis par secteurs d'activités.**

	<b>Accords bancaires répartis par secteurs d'activités</b>							
	<b>Phase réalisation</b>				<b>Phase extension</b>			
	<b>Nombre</b>	<b>%</b>	<b>Emplois prévus</b>	<b>%</b>	<b>Nombre</b>	<b>%</b>	<b>Emploi prévus</b>	<b>%</b>
<b>Service</b>	2339	24,64	4550	20,28	99	29,12	278	25,55
<b>Artisanat</b>	497	5,24	1175	5,35	4	1,18	11	1,01
<b>Agriculture</b>	1283	13,52	2856	13,01	9	2,65	25	2,30
<b>Hydraulique</b>	15	0,16	59	0,27	1	0,29	2	0,18
<b>Pêche</b>	2	0,02	2	0,009				
<b>Transport</b>	85	0,90	103	0,47	32	9,41	42	3,86
<b>Industrie</b>	1536	16,20	4532	20,65	60	17,65	206	18,93
<b>BTPH</b>	2805	29,57	6579	29,98	94	27,65	394	36,21
<b>Profession libérale</b>	527	5,56	1193	5,44	31	9,12	88	8,09
<b>Maintenance</b>	398	4,20	896	4,08	10	2,94	42	3,86
<b>Total</b>	9487	100	21945	100	340	100	1088	100

**Source :** ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

### Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

Figure N° 10 : Nombre des accords bancaire répartis par secteurs d'activités.



Source : Elaboré par nous-mêmes d'après le bilan de l'ANSEJ.

Le secteur dominant est celui de BTPH avec un nombre de 2 899 soit 29,50 %. En deuxième position vient le secteur de service avec 2 438 accords soit 25,81 %. La troisième place revient au secteur d'industrie avec un nombre de 1 596 accords soit 16,24 %. En quatrième position le secteur d'agriculture avec 1 292 accords bancaires.

Le secteur de profession libérale, d'artisanat et de maintenance représente respectivement 558, 501 et 408 accords bancaires soit 5,68 %, 5,10 % et 4,15 % du total des accords.

La dernière place est revenue au secteur de transport, d'hydraulique et celui de la pêche représente respectivement 117, 16 et 2 accords soit 1,19 %, 0,16 % et 0,02 % du total des accords bancaires.

Concernant l'évolution du nombre des accords bancaires répartis par secteurs d'activités. Nous remarquons que pour les quatre premières années (2011-2014), le nombre des accords bancaires augmente de 1 347 à 2 426 accords soit 80,10 %. Cela dû à deux raisons. La première est le décalage d'enregistrement entre la banque et l'ANSEJ, par exemple si un dossier a été envoyé à la banque en 2013 et l'accord bancaire a été en 2014, l'enregistrement au niveau de l'ANSEJ sera en 2014. La deuxième raison est à cause de dossiers cumulés des années précédentes.

**d- Projets créés répartis par secteurs d'activités :** Le tableau et le schéma suivants montrent la répartition sectorielle des micro-entreprises créées depuis 2011 jusqu'au 31/12/2016 au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou.

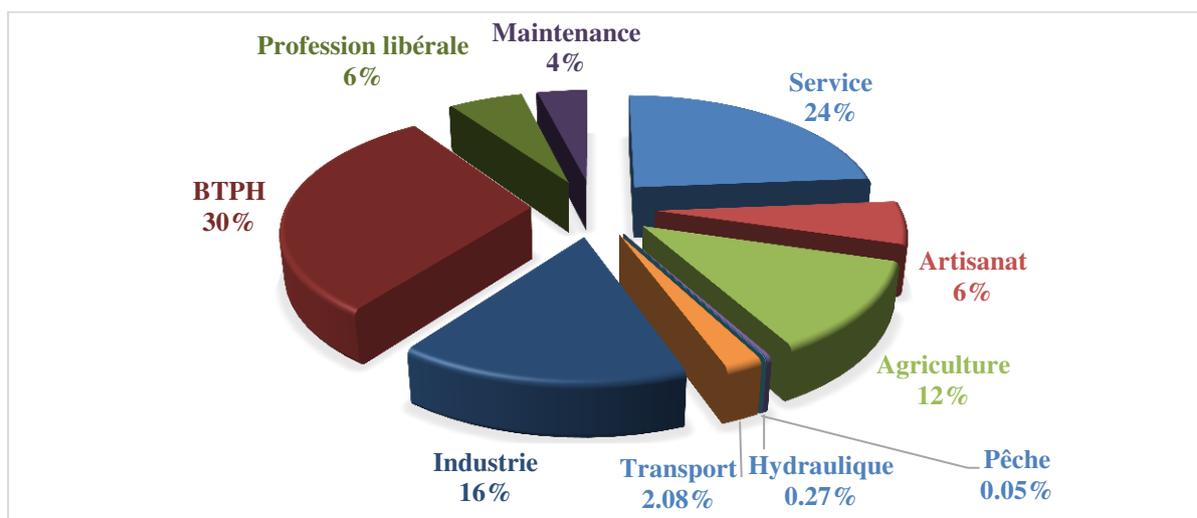
## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

**Tableau N° 18 : Projets créés répartis par secteurs d'activités.**

	Projets créés répartis par secteurs d'activités							
	Phase réalisation				Phase extension			
	Nombre	%	Emplois prévus	%	Nombre	%	Emploi prévus	%
<b>Service</b>	2262	23,59	4742	19,72	109	25,47	320	22,94
<b>Artisanat</b>	583	6,09	1833	7,62	15	3,50	40	2,87
<b>Agriculture</b>	1229	12,82	2978	12,38	10	2,34	33	2,36
<b>Hydraulique</b>	25	0,26	99	0,41	2	0,47	10	0,72
<b>Pêche</b>	5	0,05	18	0,07				
<b>Transport</b>	159	1,66	216	0,90	49	11,45	71	5,09
<b>Industrie</b>	1520	15,85	4424	18,40	60	14,02	242	17,35
<b>BTPH</b>	2905	30,30	7514	31,25	118	27,57	478	34,27
<b>Profession libérale</b>	528	5,51	1287	5,35	49	11,45	147	10,54
<b>Maintenance</b>	372	3,88	926	3,85	17	3,97	54	3,87
<b>Total</b>	9588	100	24047	100	428	100	1395	100

Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

**Figure N° 11 : Nombre de projets créés répartis par secteurs d'activités.**



Source : Elaboré par nous-même d'après le bilan de l'ANSEJ.

Le tableau et les schémas ci-dessus nous permettent de constater directement que le secteur le plus dynamique en matière de création des micro-entreprises au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou est le secteur de BTPH avec 3 023 micro-entreprises soit un taux de 30,18 %. En deuxième position le service avec un nombre de 2 371 micro-entreprises soit 23,67 %. La troisième position est détenue par l'industrie avec un nombre de 1 580 micro-entreprises soit un taux de 15,77 %, suivie successivement du secteur de l'agriculture, artisanat, profession libérale, maintenance, transport, hydraulique et la pêche soit respectivement des taux de 12,37 %, 5,97%, 5,76%, 3,88 %, 2,08 %, 0,27% et 0,05% du total des micro-entreprises créées.

## Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

S'agissant de l'évolution du nombre de projets créés répartis par secteurs d'activités, nous constatons que durant les trois premières années une augmentation de 1 627 à 2 483 à savoir de 52,61 %. Cela explique la facilité d'octroi de crédit bancaire, ainsi grâce aux encouragements et aides accordés par l'Etat algérienne et pour les trois dernières années enregistre une baisse qui est dû à la saturation de certains secteurs.

Nous remarquons que le secteur dominant est celui de BTPH avec 3032 micro-entreprises, ensuite le secteur de service avec 2371 micro-entreprises, le secteur de l'industrie en troisième position avec 1598 micro-entreprises, puis l'agriculture en quatrième position avec 1239 micro-entreprises.

### e- Projets financés répartis par secteurs d'activités

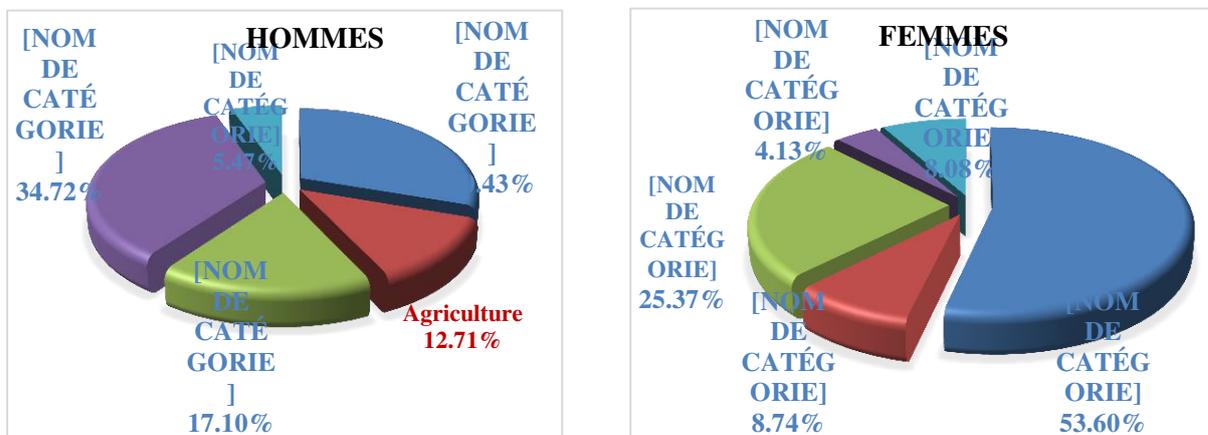
Le tableau suivant représente le nombre de projets financés répartis par secteurs d'activités et par sexe :

**Tableau N° 19 : Projets financés répartis par secteurs d'activités et par sexe.**

	Projets financés répartis par secteurs d'activités et par sexe							
	Hommes				Femmes			
	Nombre	%	Emplois prévus	%	Nombre	%	Emplois prévus	%
<b>Service</b>	2731	30,43	5970	25,94	571	53,66	1550	49,69
<b>Agriculture</b>	1141	12,71	2845	12,36	93	8,74	259	8,30
<b>Industrie</b>	1535	17,10	4437	19,28	270	25,37	884	28,34
<b>BTPH</b>	3075	34,72	8394	36,49	44	4,13	165	5,29
<b>Artisanat</b>	491	5,47	1356	5,89	86	8,08	261	8,36
<b>Total</b>	8973	100	23002	100	1064	100	3119	100

Source : ANSEJ (antenne de la wilaya de Tizi-Ouzou).

**Figure N° 12 : Nombre d'entreprises créées répartis par secteurs d'activités et par sexe**



Source : Elaboré par nous-même d'après le bilan de l'ANSEJ.

### Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou

---

L'observation des données concernant le nombre de projets financés, permet de constater que :

- **Secteur des services** : de 2011 au 31/12/2016 l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes de la wilaya de Tizi-Ouzou a créé 3 302 micro-entreprises, avec 7 720 emplois prévus, et la prédominance des femmes avec un taux de 53,66 % du total des micro-entreprises et 49,69 % du total des emplois prévus.
- **Secteur d'agriculture** : l'agence a créé 1 234 micro-entreprises avec 3 104 emplois. Cette activité enregistre une diminution de la demande de la part des jeunes promoteurs les trois dernières années.
- **Industrie** : le volume de l'emploi créé s'établit à 5 321 emplois soit 47,62% du total des emplois créés avec un nombre de 1 805 micro-entreprises, ce secteur prévoit un taux de 23,37 % du total des micro-entreprises créées par des femmes et un taux de 28,34 % du total des emplois prévus.
- **BTPH** : dans ce secteur 3 119 micro-entreprises ont été créés soit 38,75% du total avec 8 559 emplois représentant 41,78% du total des emplois prévus. Dans ce cas, les hommes enregistrent un taux élevé qui est de 34,62 % du global des micro-entreprises créées avec un taux de 36,49 % du total des emplois prévus.
- **Artisanat** : 577 micro-entreprises sont créées dans le cadre de secteur artisanat soit 13,55% du total avec 1 617 emplois soit 14,25% du total emplois créés.

### **Chapitre III : La création et le financement des micro-entreprises à l'aide du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou**

---

#### **Conclusion**

En guise de conclusion au chapitre, nous pouvons avancer que la réussite du projet d'investissement créé à l'aide de l'organisme ANSEJ est conditionnée par le respect de toutes les étapes liées à la création d'entreprise.

Dans ce sens le projet étudié a présenté : Une croissance des ratios durant les huit années d'activité qui signifie la rentabilité de cette micro-entreprise.

La production vendue est augmentée de 2 000 000 DA pour la première année à 3 897 434 DA pour la huitième année. Cela implique une augmentation de la valeur ajoutée, ainsi un accroissement de l'excédent brut d'exploitation qu'il a passé de 171 710 DA à la première année jusqu'à 2 304 108 DA à la huitième année d'activité.

La rentabilité de cette micro-entreprise s'explique par la croissance du résultat net d'exploitation dégagé, qu'il a passé de 171 710 DA pour la première année à 1 866 328 DA pour la huitième année.

Concernant les dossiers déposés de 2011 au 31/12/2016, le secteur dominant est celui de l'industrie avec un nombre de 8 129 dossiers et 6 445 emplois prévus suivi par le secteur de service avec 7182 dossiers et 18 454 emplois prévus.

Pour les projets éligibles, les secteurs dominants sont ceux de service et de BTPH qui représente respectivement 3 251 et 3 062 attestations.

Pour ce qui concerne les accords bancaires et les projets créés le secteur le plus répandu est celui de BTPH qui représente respectivement 2 899 accords bancaires et 3 023 micro-entreprises créées.

Pour les projets financés, nous remarquons la prédominance de secteur de BTPH et celui de service qui correspond respectivement à 8 559 et 3 302 micro-entreprises créées.

Bien avant de conclure et de synthétiser les résultats auxquels a abouti nôtre travail, il est nécessaires de rappeler l'ensemble des étapes que nous avons suivi. Dans un premier lieu, nous avons traité les micro-entreprises et leurs modalités de financement ainsi que le rôle du dispositif ANSEJ dans la création de ce type d'entreprises.

La création d'une micro-entreprise comporte plusieurs étapes que le promoteur doit franchir avec l'accompagnement de l'ANSEJ qui l'oriente et l'aide dans la réalisation de son projet.

La création d'une micro-entreprise nécessite la formation du promoteur pour avoir une très bonne idée. Il est recommandé de suivre respectivement toutes les étapes de la création, d'adopter quelques règles prudentielles et de se baser sur le plan prévisionnel préparé avec rigueur qui permet de vérifier la cohérence du projet. Dans ce cas, le jeune promoteur fait recours à l'ANSEJ qui joue un rôle important dans le financement et la création de ce type d'entreprises.

L'ANSEJ s'est retrouvée donc à financer et à accompagner les jeunes promoteurs qui créent et gèrent pour la première fois les entités de petites taille appelées les micro-entreprises car la situation socio-économique du pays a toujours été à l'origine des soucis des jeunes algériens qui se trouvent incapables d'exprimer leurs capacités individuelles et leurs savoir-faire malgré leur volonté de se prendre en charge par eux-mêmes.

L'entreprise fait partie d'un environnement économique, l'étude du marché dans lequel elle évolue est essentielle. Le devenir de l'entreprise est fortement tributaire des forces, des faiblesses et des tendances de ce marché. L'environnement présente des contraintes et des menaces qui pèsent sur le choix stratégique, mais il offre aussi des opportunités de développement que l'entreprise doit savoir découvrir et saisir.

Le financement de micro-entreprise dans le cadre de l'ANSEJ provient généralement de trois différentes sources : les fonds propres du promoteur, le crédit sans intérêt de l'ANSEJ et le crédit bancaire accordé par la banque primaire. Or, en raison de la spécificité des micro-entreprises, elles ont malheureusement des difficultés pour accéder à ce dernier type de financement puisque les banques les considèrent comme clients douteux à cause des risques auxquels ces petits organismes sont exposés.

D'après l'analyse de bilan élaboré par le dispositif ANSEJ durant les six dernières années (2011-2016), nous remarquons que l'année 2011 enregistre un seuil de 14 606 dossiers déposés, contrairement à l'année 2016 avec seulement 330 dossiers déposés à cause de la saturation de certains secteurs d'activités tel que : la pêche, l'hydraulique et le transport.

Le nombre de projets éligibles est en augmentation durant les deux premières années pour la facilité d'octroi de crédit bancaire grâce à l'instauration de CSVF en 2011. Alors que ce nombre est en diminution pour les quatre dernières années à cause de la baisse de nombre de dossiers déposés.

Une fluctuation du nombre des accords bancaires entre les différentes années est liée au décalage d'enregistrement entre la banque et l'agence et le cumul des dossiers des années précédentes.

Le nombre de projets créés est en progression pour les trois premières années (2011-2013), ce qui peut être expliqué par la facilité d'octroi de crédit ainsi que les encouragements et les aides accordés par l'ANSEJ. Pour les trois dernières années nous constatons la diminution de nombre de projets qui est dû à la saturation de certains secteurs.

Le secteur le plus dynamique en termes de création des micro-entreprises est celui de BTPH et de service. Les secteurs les moins dynamiques sont l'hydraulique, la pêche et le transport.

Notre enquête nous a permis de conclure que les porteurs de projets ont besoin d'être orienter pour appréhender le processus de création. La transformation d'une idée à une entité économique passe par plusieurs étapes. Plusieurs facteurs clés de succès doivent être pris en compte par les deux parties (le porteur de projet et l'accompagnateur). Des outils et des méthodes peuvent s'apprendre pour devenir entrepreneur et l'ANSEJ est appelée à assurer le transfert de ces compétence rudimentaires.

# *Bibliographie*

## **Ouvrages**

1. A. BOUGHABA, « Analyse et évaluation de projet », 2<sup>ème</sup> édition, BERTI, Alger 2005.
2. A. KOUDRI, « Economie d'entreprise », ENAG/ édition, Alger 1999.
3. B. LAKHLEF, « Création et gestion d'entreprise », 2<sup>ème</sup> édition, Alger livre, Alger 2009.
4. C. ALELIE, R. ETIENNE, « Le financement des entreprises », ECONOMICA, France, 2009.
5. E. GINGLINGER, « Les décisions de financement des entreprises », 2<sup>ème</sup> cycle, NATHAN, Paris 1997.
6. F. BOUYACOUB, « L'entreprise et le financement bancaire », CASBAH, Alger 2000.
7. F. MAKHLOUF, « L'entreprise organisation et gestion », pages bleues, Alger 2006.
8. G. BERSSY, CH. KONKUYT, « Economie d'entreprise », 10<sup>ème</sup> édition, DALLOZ, 2011.
9. G. BERSSY, CH. KONKUYT, « Economie d'entreprise », 7<sup>ème</sup> édition, DALLOZ, 2004.
10. I. CHAMBOST, T. CUYAUBERE, « Gestion financière », 5<sup>ème</sup> édition, DUNOD, 2011.
11. J-C. AUGROS, M. QUERUEL, « Risque de taux d'intérêt et gestion bancaire », ECONOMICA, Paris 2000.
12. LASARY, « Economie d'entreprise », 2001.
13. M. BENAIBOUCHE, « Comptabilité des sociétés », 2<sup>ème</sup> édition, office des publications universitaires 2008.
14. M. BENAIBOUCHE, « Comptabilité des sociétés », 2<sup>ème</sup> édition, office des publications universitaires, 2010.
15. M. BERNEX, I. PETIT, D. ZEN, P. MENDES, « Négociation et relation client », DUNOD, Paris 2005.
16. M. GERARD, R. BERNARD, « Comptabilité des sociétés commerciales », Bréal, 2002.
17. M. MAKHLOUF, « Mathématique financière », pages bleues, 2007.
18. M. ROUAH, G. NAULLEAUX, « Le contrôle de gestion bancaire et financier », 3<sup>ème</sup> édition, Banque éditeur, Paris 1998.
19. P. GARNIER, H. GARNIER, « Comptabilité des sociétés », 3<sup>ème</sup> édition, DUNOD, Paris 1985.
20. P. RAIMBOURG, « Gestion financière », 4<sup>ème</sup> édition, Bréal, 2007.
21. P. VIZZAVONA, « Pratique de gestion », tome 2, BERTI Edition, Alger, 1991.
22. R. BREALEY, S. MEYERS, F. ALLEN, « Principes de gestion financière », 8<sup>ème</sup> édition, Pearson Education France, Paris 2006.
23. R. PAPIN, « Stratégie pour la création d'entreprise », 2<sup>ème</sup> édition, DUNOD, Paris 2003.
24. T. RAHMANI, « Très petite entreprise », édition village mondial press.

## Mémoires

1. A. ALEM, F. MATMER, R. OUKACI, « Financement des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ », UMMTO, 2012.
2. A. BELADEL, « Le crédit bail une alternative de financement des entreprise en Algérie », UMMTO.
3. A. BOUGHIAS, K. BELDI, « Financement de la micro-entreprise par l'ANSEJ », UMMTO, 2004.
4. A. IBEGHOUCHE, I. IGUETOULENE, « Risques et garanties des crédits d'investissements », UMMTO, 2007-2008.
5. A. KAHOUN YVES, I. MARE, « Le financement de la création d'une micro-entreprise par la BDL dans le cadre du dispositif ANSEJ », UMMTO, 2006-2007.
6. A. OUSAID, « Financement des petites et moyennes entreprises : cas des PME algériennes », UMMTO, 2016.
7. A. TAHMI, « Crédit bail en Algérie cadre de la banque AL- BARAKA d'Alger », école supérieur des banques, Alger 2005.
8. F. AKLI, N. RAIK, S. SADOUDI, « Risques et les garanties liées à l'octroi du crédit », UMMTO, 2003-2004.
9. H. DIALLO, L. RAHAMEFY, M. SYLLA, « Rôles des banques primaires dans le financement des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ, cas de la BNA », UMMTO, 2004-2005.
10. H. HADJLOUM, C. HAMIDANI, S. DRIOUCHE, « La création et le financement de la micro-entreprise dans le cadre d dispositif CNAC », UMMTO, 2006-2007.
11. H. LEHARA, H. MALLEK, N. LOUNNAS, « Création de micro-entreprise en Algérie cas d'étude ANSEJ », UMMTO, 2011-2012.
12. L. ANNANE, S. AOUAM, « La création des micro-entreprises dans le cadre du dispositif de la CNAC, cas de la wilaya de Tizi-Ouzou », UMMTO, 2012-2013.
13. L. BOUZIDI, « Etude des conditions d'octroi de crédit aux entreprises », école supérieure des banques, Alger 2005.
14. L. CHERIFI, M. RAIHAH, « La création et le financement des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou », UMMTO, 2014-2015.
15. L. MEKSEN, K. YEBBOU, L. ZENOUD, « La création et le financement de la micro-entreprise dans le cadre de l'ANSEJ », UMMTO, 2011-2012.
16. M. MAHDI, « Crédit bail mode de financement », école supérieur des banques, Alger 2006.
17. N. MOUALEK, Z. OULD SAID, « Financement des micro-entreprises dans le cadre de dispositif ANSEJ », UMMTO, 2005.
18. O. KRIBA, « Etude des conditions d'octroi de crédit par les banques », école supérieure des banques, Alger 2004.
19. R. HEDDADI, F. HEDDADI, « le financement de la micro-entreprise par le dispositif ANSEJ dans le cadre de la banque, cas de l'agence CPA de DBK », UMMTO.
20. S. BOUCHEBABA, M. BENLARBI, DJ. DRIS, « Financement des micro-entreprises », UMMTO, 2006-2007.
21. S. BOUDJIMA, F. BOUZIDI, « Etude de procédure de création et de financement de la micro-entreprise : cas ANSEJ » UMMTO, 2014-2015.
22. S. LILOUCHE, R. HADRACHE, A. MEZNAD, « Financement bancaire d'un projet de création d'entreprise », université Abderrahmane Mira, Bejaia, 2010.

## **Dictionnaire**

1. A. BEITONE, C. DOLLO, J-P. GUIDONI, A. LEGARDEZ, « Dictionnaire des sciences économiques », ARMAND COLIN, Paris 1991.

## **Textes législatifs**

1. La loi N°18 du 12/12/2001
2. Décret législatif N°98-200 du 09/06/1998
3. Décret N° 04-14 du 22/01/2004
4. Article 103 de l'ordonnance N° 96-31 du 30/12/1996
5. Décret N° 90-146 du 22/05/1990.

## **Sites**

1. [www.grand-Villeneuvois.fr/](http://www.grand-Villeneuvois.fr/) consulté le 15/03/2017.
2. [www.maxicours.com/](http://www.maxicours.com/) consulté le 02/04/2017.
3. [Theses.univ-lyon.fr/](http://theses.univ-lyon.fr/) consulté le 10/04/2017.
4. [www.studyrama.com/](http://www.studyrama.com/) consulté le 28/04/2017.
5. [www.journaldunet.com/](http://www.journaldunet.com/) consulté le 03/05/2017.
6. [www.petite-entreprise.net/](http://www.petite-entreprise.net/) consulté le 09/05/2017.
7. [Fr.wikipedia.org/](http://fr.wikipedia.org/) consulté le 22/05/2017.
8. [www.memoires en ligne.com/](http://www.memoires en ligne.com/) consulté le 03/06/2017.
9. <http://www.ansej.org.dz/> consulté le 22/09/2017.
10. <http://www.angem.dz/> consulté le 22/09/2017.
11. <http://www.cnac.dz/> consulté le 22/09/2017.
12. <http://andi.dz/> consulté le 22/09/2017.

## **Autres documents**

1. Documents donnés par l'ANSEJ.

## *Liste des tableaux*

<b>Tableau N°</b>		<b>pages</b>
<b>1</b>	Récapitulatif des sociétés	09
<b>2</b>	Récapitulatif crédit-bail mobilier-immobilier	35
<b>3</b>	Type de concurrence	41
<b>4</b>	Etude de projet	61
<b>5</b>	Structure d'investissement	68
<b>6</b>	Structure de financement	69
<b>7</b>	Tableau d'amortissement	69
<b>8</b>	Bilan d'ouverture	70
<b>9</b>	Bilan prévisionnel sur huit ans	71
<b>10</b>	Indépendance financière	75
<b>11</b>	Rentabilité économique	75
<b>12</b>	Rentabilité commerciale	76
<b>13</b>	Rentabilité financière	76
<b>14</b>	TCR prévisionnel	77
<b>15</b>	Nombre de dossiers déposé répartis par secteurs d'activités	82
<b>16</b>	Nombre de projets éligible répartis par secteurs d'activités	83
<b>17</b>	Nombre des accords bancaires répartis par secteurs d'activités	85
<b>18</b>	Nombre de projets créés répartis par secteurs d'activité	87
<b>19</b>	Nombre de projets financé répartis par secteurs d'activités	88

## *Liste des schémas*

<b>Schéma N°</b>		<b>Pages</b>
<b>1</b>	Récapitulatif de la classification des entreprises	10
<b>2</b>	Etapes d'étude de marché	13
<b>3</b>	Types de décision	16
<b>4</b>	Taux d'acceptation ou de rejet de projet	19
<b>5</b>	Etapes de création des micro-entreprises	20
<b>6</b>	Schéma simplifié du déroulement du crédit-bail	35
<b>7</b>	Eléments constitutif de l'emprunt	38
<b>8</b>	Les composantes de l'environnement	40
<b>9</b>	Organigramme de l'ANSEJ	50
<b>10</b>	Les décisions prise par le comité	62

## *Liste des figures*

<b>Figure N°</b>		<b>Pages</b>
<b>1</b>	Montant de l'investissement $\leq$ 2 000 000 DA	45
<b>2</b>	Montant de l'investissement entre 2 000 000 et 5 000 000 DA	46
<b>3</b>	Montant de l'investissement $\leq$ 5 000 000 DA	56
<b>4</b>	Montant de l'investissement entre 5 000 001 et 10 000 000 DA	56
<b>5</b>	Montant de l'investissement $\leq$ 5 000 000 DA	57
<b>6</b>	Montant de l'investissement entre 5 000 001 et 10 000 000 DA	57
<b>7</b>	Nombre de dossiers déposés répartis par secteurs d'activités	82
<b>8</b>	Nombre d'emplois prévus répartis par secteurs d'activités	83
<b>9</b>	Nombre de projets éligibles répartis par secteurs d'activités	84
<b>10</b>	Nombres des accords bancaires répartis par secteurs d'activités	86
<b>11</b>	Nombre de projets créés répartis par secteurs d'activités	87
<b>12</b>	Nombre de d'entreprises créées répartis par secteurs d'activités et par sexe	88

## *Liste des graphes*

<b>Graphe N°</b>		<b>pages</b>
<b>1</b>	Evolution de la production en DA	79
<b>2</b>	Evolution de la valeur ajoutée en DA	80
<b>3</b>	Evolution de RBE en DA	80
<b>4</b>	Evolution de RNE en DA	81

# Table des matières

**Remerciement.**

**Dédicace.**

**Liste des abréviations.**

**Sommaire.**

<b>Introduction générale</b> .....	02
<b>Chapitre I : Micro-entreprise. Eléments théorique</b> .....	
<b>Introduction</b> .....	06
<b>Section 1 : Définition et importance des micro-entreprises</b> .....	07
1-Définition des micro-entreprises.....	07
2-Classification des micro-entreprises.....	07
2-1-Selon l'activité.....	07
2-2-Selon la forme juridique.....	08
2-2-1-La société en nom collectif.....	08
2-2-2-La société à responsabilité limité.....	08
2-2-3-Entreprise unipersonnelle à responsabilité limité.....	08
2-2-4-Société anonyme.....	09
2-2-5-Entreprise artisanale.....	09
2-2-6-Société coopérative de production.....	09
3-Les Etapes de création des micro-entreprises.....	11
3-1-Ideé du projet.....	11
3-2-Elaboration du projet.....	11
3-2-1-Etude de marché.....	11
3-2-2-Le plan marketing.....	14
3-3-Evaluation du projet.....	14
3-3-1-Etude technico-économique.....	14
3-3-2-Etude financière.....	15
3-4-La décision.....	15
3-4-1-Décision stratégique.....	16
3-4-2-Décision tactique.....	16
3-4-3- Décision opérationnelle.....	17
3-4-4-Les critères de choix des décisions d'investissement.....	17
3-5-Lancement du projet.....	19
3-6-La poste évaluation.....	20
4-Rôles, objectifs et spécificité des micro-entreprises.....	21
4-1-Rôles des micro-entreprises.....	21
4-2-Objectifs des micro-entreprises.....	21
4-3- Spécificité des micro-entreprises.....	22
<b>Section 2 : Organisation des micro-entreprises et caractéristiques des jeunes promoteurs</b> ...23	
1-Organisation des micro-entreprises.....	23
2-Domains d'intervention des micro-entreprises.....	23
3-Les fonctions des micro-entreprises.....	24
3-1-La fonction technique de production.....	24
3-2-La fonction approvisionnement.....	24
3-3-La fonction commerciale.....	24

3-4-La fonction financière et comptable.....	25
3-5-La fonction des ressources humaines.....	25
3-6-La fonction de direction.....	25
4-Caractéristiques des jeunes promoteurs.....	25
4-1-Capacité d'adaptation et de résolution des problèmes.....	26
4-2-Avoir le temps et la patience.....	26
4-3-Créatif et innovateur.....	26
4-4-La solitude.....	26
<b>Conclusion.....</b>	<b>27</b>
<b>Chapitre II : Modalités de financement des micro-entreprises.....</b>	<b>.....</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>29</b>
<b>Section 1 : Les modalités de financement des micro-entreprises.....</b>	<b>30</b>
1-Financement par fonds propres.....	30
1-1-Financement par autofinancement.....	30
1-2-Financement par augmentation du capital.....	32
2-Financement par endettement.....	32
2-1-Crédit à moyen et long terme.....	34
2-1-1-Crédit à moyen terme.....	34
2-1-2-Crédit à long terme.....	34
2-2-Crédit-bail.....	34
2-2-1-Avantages du crédit-bail.....	36
2-2-2-Inconvénients du crédit-bail.....	36
2-3-Emprunt obligataire.....	37
<b>Section 2 : Environnement et structure de financement des micro- entreprises.....</b>	<b>39</b>
1-L'entreprise et son environnement.....	39
1-1-Les composantes de l'environnement.....	39
1-1-1-L'environnement économique général.....	39
1-1-2-L'environnement démographique et géographique.....	39
1-1-3-L'environnement social.....	39
1-1-4-L'environnement institutionnel et juridique.....	39
1-1-5-L'environnement technologique.....	39
1-1-6-L'environnement concurrentiel.....	40
1-1-7-L'environnement socio-culturel.....	40
1-2-Les relations de l'entreprise.....	41
1-2-1-La relation concurrentiel.....	41
1-2-2-La relation de complémentarité.....	42
2-Structures de financement des micro-entreprises en Algérie.....	42
2-1-ANSEJ.....	42
2-2-ANGEM.....	43
2-3-ANDI.....	44
2-4-CNAC.....	45
<b>Conclusion.....</b>	<b>47</b>
<b>Chapitre 03 : La création et le financement des micro-entreprises par l'ENSEJ.....</b>	<b>.....</b>
<b>Introduction.....</b>	<b>49</b>
<b>Section 01 : Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes.....</b>	<b>50</b>
1-Aspect général sur l'ANSEJ.....	50
a-La simplicité.....	51
b-La transparence.....	51
c-La souplesse.....	51

2- Les ressources et dépenses de l'ANSEJ .....	52
2-1- Les ressources de l'ANSEJ.....	52
2-2- Les dépenses de l'ANSEJ .....	52
3- Objectifs, missions, relations de l'ANSEJ avec les tiers.....	53
3-1- Objectifs de l'ANSEJ.....	53
3-2- Missions de l'ANSEJ.....	53
3-3- Relations de l'ANSEJ avec les tiers.....	54
a- Relation de l'ANSEJ avec la douane.....	54
b- Relation de l'ANSEJ avec la CNAS.....	54
c- Relation de l'ANSEJ avec le trésor.....	55
d- Relation de l'ANSEJ avec la banque.....	55
4- Types de financement de l'ANSEJ.....	55
4-1- Financement triangulaire.....	55
4-2- Financement mixte.....	57
<b>Section 02 : Conditions d'octroi du crédit et les avantages offertes par l'ANSEJ.....</b>	<b>58</b>
1- Les conditions exigées.....	58
1-1- Les avantages offertes.....	58
1-2- Les avantages fiscaux.....	59
a- Phase réalisation.....	59
b- Phase exploitation.....	59
2- Les étapes de création d'une micro-entreprise.....	59
2-1- Naissance de l'idée.....	60
2-2- Dépôt du dossier.....	61
2-3- Etude de projet .....	61
2-4- présentation du projet au niveau de CSVF.....	62
2-5- Etablissement de l'attestation d'éligibilité.....	62
2-6- Accord bancaire.....	63
2-7- Réalisation du projet.....	63
2-8- Exploitation.....	63
3- Les risques de création des micro-entreprises.....	64
a- Risque stratégique.....	64
b- Risque technique.....	64
c- Risque de contrepartie.....	64
d- Risque crédit.....	65
4- Etude d'un dossier du crédit.....	66
4-1- Données financières.....	66
a- Montant de l'investissement.....	66
b- Effectif employés.....	66
c- La nature des produits.....	66
d- Les démarches suivies pour la création de la micro-entreprise.....	67
4-2- Analyse financière de la micro-entreprise.....	67
a- Structure d'investissement.....	67
b- Structure de financement.....	68
c- Tableau d'amortissement.....	69
d- Bilan d'ouverture.....	70
e- Analyse du bilan prévisionnel sur huit années.....	70
f- Analyse de TCR prévisionnel.....	77
4-3- Bilan du dispositif ANSEJ.....	82
a- Dossiers déposés.....	82
b- Dossiers éligibles.....	84

<b>c</b> -Accords bancaires.....	85
<b>d</b> -Projets créés.....	86
<b>e</b> -Projets financés.....	88
<b>Conclusion</b> .....	90
<b>Conclusion générale</b> .....	92

**Références bibliographiques.**

**Liste des tableaux.**

**Liste des schémas.**

**Liste des figures.**

**Liste des graphes.**

**Annexes.**