

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



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention du diplôme de master

Spécialité : Économie Monétaire et Bancaire

Thème

Le rôle de l'ANADE dans le financement de micro-entreprises dans la wilaya de TIZI OUZOU

Présenté par :

-MALLAOUI Hamida
-MOUALEK Anais Ghenima

Encadré par :

AMNACHE- CHIKH Sabrina.

Membres de jury :

Président : CHENANE Arezki, Professeur, FSECG, UMMTO,

Rapporteur: AMNACHE-CHIKH Sabrina, MCA, FSECG, UMMTO,

Examineur: LAICHE Mohamed, MCA, FSECG, UMMTO,

Promotion 2021/2022



Remerciements

*On tient tout d'abord à adresser nos profonds remerciements et à exprimer notre gratitude à **Mme AMNACHE Sabrina** pour avoir accepté de diriger ce travail de recherche, pour le temps qu'elle a pu nous consacrer et pour ses conseils avisés et enrichissants.*

*Nos remerciements s'adressent aussi au personnel de
l'ANADE de
Tizi-Ouzou,*

On remercie par ailleurs l'ensemble du corps enseignant de la Faculté des Sciences Économiques, commerciales et de Gestion particulièrement ceux de la spécialité d'Économie monétaire et bancaire.



Dédicaces

Je dédie ce modeste travail :

À mes très chers parents,

*À mes sœurs et frères et à toute
ma famille*

*Une dédicace particulière pour ma
chère tante.*

*Enfin ma gratitude à ma binôme
Anaïs, sans oublier toutes mes amies
qui me sont chères.*

HAMIDA



Dédicaces

Je dédie ce travail :

*D'abord à mes parents qui ont
sacrifié leurs vies pour mon bien
être,*

*À mes sœurs, j'espère qu'elles
trouveront dans ce travail toute ma
gratitude et tout mon amour.*

*À mon mari et ma belle-famille qui
m'ont beaucoup soutenue.*

*Enfin, à mon cher binôme HAMIDA
Sans oublier toutes mes amies qui
me sont chères.*

Anais

Liste des abréviations

Liste des abréviations

Liste des abréviations

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

ANDI : Agence Nationale de Développement de l'Investissement

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

ANSEJ : Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes

BFE : Besoin Financier d'Exploitation

CAF : Capacité d'Auto Financement

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

DA : Dinar Algérien

DIPJ : Dispositif d'Insertion Professionnelle des Jeunes

DPSB : Direction de la Programmation et Suivi Budgétaires

IBS : Impôt sur le Bénéfice des Société

IFU : Impôt forfaitaire unique

IRG : Impôt sur le Revenu Global

ISMMEE : Industrie Sidérurgiques Métalliques Mécanique Electriques et
Electroniques

PME : Petite et Moyenne Entreprise

SPA : Société Par Action

TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Liste des tableaux :

N° tableau	Intitulé du tableau	Page
Tableau 01	Les fondements du concept d'entrepreneuriat	04
Tableau 02	Les différentes formes de l'entrepreneuriat	07
Tableau 03	valeur de l'entrepreneuriat	15
Tableau 04	Les caractéristiques de chaque type d'entreprise	27
Tableau 05	Les caractéristiques des PME	27
Tableau 06	Format type d'un plan de financement	59
Tableau 07	forme du bilan selon le plan comptable (PCN)	63
Tableau 08	Les activités installées au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou par zone et secteur d'activité	75
Tableau 09	Le financement triangulaire selon le premier niveau	81
Tableau 10	Le financement triangulaire selon le deuxième niveau	81
Tableau 11	Le financement mixte selon le premier niveau	81
Tableau 12	Le financement mixte selon le deuxième niveau	82
Tableau 13	Nombre d'entreprises et nombre de postes d'emplois générés pour l'année 2017	85
Tableau 14	Nombre d'entreprises et nombres de postes d'emplois générés pour l'année 2018	86
Tableau 15	Nombre d'entreprises et nombres de postes d'emplois générés pour l'année 2019	86
Tableau 16	Nombre d'entreprises et nombres de postes d'emplois générés pour l'année 2020	87
Tableau 17	Nombre d'entreprises et nombres de postes d'emplois générés pour l'année 2021	88

Sommaire

Table des matières.

Sommaire

<i>Introduction générale</i>	01
<i>Chapitre I : L'entrepreneuriat, L'entrepreneur Et La Création D'entreprises :</i> <i>Un Cadre Théorique Et Conceptuel</i>	
Introduction	04
Section 01 : Les Fondements De L'entrepreneuriat	04
Section 02 : l'entrepreneur comme acteur dans le processus entrepreneurial	16
Section 03 : la création d'entreprises	28
Conclusion	46
<i>Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise</i>	
Introduction	47
Section 01 : les besoins et les sources de financement	47
Section 02 : le processus d'élaboration des prévisions financières	57
Section 03 : les dispositifs d'aide à la création de micro-entreprises	66
Conclusion	72
<i>Chapitre III: Le rôle de l'ANADE dans le financement de la création de Micro-Entreprise dans la Wilaya de Tizi-Ouzou</i>	
Introduction :	73
Section 01 : présentation de la situation économique de la wilaya de TIZI OUZOU	74
Section 02 : présentation du dispositif « ANADE »	77
Section 03 : Bilan des activités de l'ANADE dans la wilaya de Tizi-Ouzou (2017-2021) : réalisations et contraintes	85
Conclusion :	89
<i>Conclusion générale.</i>	90

Introduction générale

Introduction générale

Introduction générale

Le thème de l'Entrepreneuriat intéresse tous les acteurs de la vie sociale: enseignants, managers, dirigeants d'entreprises, consultants, hommes politiques... L'enseignement de l'entrepreneuriat se développe, des cours à l'intention des étudiants et des programmes de formation pour entrepreneurs existent depuis plusieurs années. Des incubateurs, des structures d'accompagnement de projets de création et/ou de développement d'entreprises fonctionnent un peu partout dans le monde pour propulser l'activité entrepreneuriale, dans les domaines classiques et/ ou innovants.

Les micro-entreprises sont l'un des mécanismes les plus importants dont dépendent les économies développées et en développement pour réaliser leur saut en matière de croissance à l'heure actuelle, en raison de leur multiples capacités telles que celles de la création d'emplois, la création de valeurs ajoutées et la création de richesse.

L'Algérie a reconnu l'importance des micro-entreprises comme alternative fiable à sortir de la situation critique vécue par son économie à la fin des années 1980, qui était le résultat de l'incapacité de l'institution publique à réaliser le développement économique après le choc pétrolier négatif de 1986 et après l'échec de la politique des entreprises de grande taille. La diversification de l'économie algérienne devient une urgence dans ce cas et ce, en se basant sur le tissu des PME, PMI, TPE et actuellement les Startups.

La hausse rapide du chômage en Algérie, a incité les pouvoirs publics à prendre des mesures urgentes afin d'éviter l'éclatement de la cohésion du tissu social, car une très forte pression sur le marché de l'emploi pourrait accentuer les phénomènes de la marginalisation.

Étant donné que l'emploi est la principale préoccupation des jeunes, la création de la micro-entreprise reste souvent une solution pour faire face au problème du chômage qui jusque-là, ne cesse de prendre des proportions inquiétantes.

À cet égard, l'État algérien a adopté des mesures actives d'emploi qui consiste en la mise en place d'un ensemble de dispositifs d'aides réglementés en vue de promouvoir et soutenir la création et accompagne le fonctionnement des micro-entreprises pour les jeunes promoteurs. Principalement, ces dispositifs sont l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE ex ANSEJ), l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI), l'Agence Nationale de Gestion de Micro-crédit (ANGEM) et la Caisse Nationale d'Assurance du Chômage (CNAC).

Introduction générale

Parmi ces dispositifs, l'ANADE est considéré comme la structure la plus mûre dans le réseau d'accompagnement de création de la micro-entreprise, se fixant comme missions principales, le soutien, le conseil et l'accompagnement des jeunes promoteurs.

La wilaya de TIZI OUZOU connaît une dynamique de l'activité économique à travers la création d'un nombre important d'entreprises privées surtout au niveau de la commune de Tizi-Ouzou, Azazga, Boghni, Draa El Mizan et Draa Ben Khedda.

Le but de notre réflexion consiste à étudier les stratégies permettant de financer l'activité de la création de micro-entreprises ainsi nous limiterons notre étude au dispositif ANADE.

Notre étude va porter sur une question principale que nous allons tenter de répondre :

“Quel est le rôle du dispositif ANADE dans la création et le financement des micro-entreprises en Algérie, plus précisément dans la wilaya de Tizi Ouzou ?”

Pour pouvoir répondre à notre question principale, plusieurs questions sous-jacentes ont été soulevées, à savoir :

- Qu'est ce que l'entrepreneuriat et l'entrepreneur ?
- Qu'est ce que la création d'entreprise ?
- Qu'elles sont les besoins et les sources de financement des entreprises ?
- Qu'elles sont les dispositifs d'aides à la création de micro-entreprises en Algérie ?
- Comment peut-on présenter le dispositif ANADE ? et son rôle dans le financement de la création de micro-entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou ?

Pour cerner au mieux notre problématique nous avons élaboré trois hypothèses :

- **1ère hypothèse** : L'ANADE est un dispositif optimal en termes de financement de la création d'entreprise.
- **2ème hypothèse** : Le financement de l'ANADE a permis l'essor de l'économie algérienne.
- **3ème hypothèse** : les structures d'accompagnement à la création de micro-entreprises ont permis un développement remarquable en faveur de la création d'emplois et l'absorption du chômage.

Introduction générale

❖ Méthodologie d recherche

Pour mieux répondre à notre problématique nous avons adopté une méthodologie basée sur une double démarche : Une démarche conceptuelle qui nous a permis de mieux comprendre les aspects théoriques de notre recherche, ainsi nous avons mobilisé des connaissances sur l'entrepreneuriat, l'entrepreneur et le financement de la création de micro-entreprises.

La démarche empirique de notre travail a consisté, en une enquête auprès de l'ANADE, et ce, pour apprécier l'importance de financement de la création d'entreprises. À cet effet, nous avons étudié le bilan des activités de l'ANADE dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

❖ Motif de choix du thème et intérêt de la recherche

Le choix du sujet est motivé d'une part, par la volonté d'évaluer le rôle de l'accompagnement dans l'appui à la création des entreprises à travers la mesure des différents outils et mécanismes de financement. D'autre part, le sujet présente une actualité nationale, au regard de l'impact de la création d'entreprises sur la diversification de l'économie algérienne.

Chapitre I :

*L'entrepreneuriat, L'entrepreneur Et La
Création D'entreprises : Un Cadre Théorique
Et Conceptuel*

Introduction

L'entrepreneuriat peut être valorisé comme apporteur de solutions alternatives aux problèmes économiques et sociaux, essentiellement par le biais de : la création de richesses, d'innovation, d'emploi, le renouvellement du parc d'entreprises, l'exploitation des ressources et la Complémentarité des entreprises.

De tout temps, une importance capitale a été accordée à la création d'entreprises.

Néanmoins, après les « trente glorieuses », au milieu des années 1970, le désenchantement dû en partie à la crise énergétique, de nouvelles réflexions se fixaient pour objectif une nouvelle dynamique entrepreneuriale afin de relancer la croissance

La création d'entreprise et d'activité est un phénomène complexe et hétérogène. Il existe une très grande diversité des processus de créations. Des typologies, degré d'indépendance et degré de changement/ degré de nouveauté, constituent d'excellents outils pour qualifier une situation à un moment donné et aider l'entrepreneur à faire les meilleurs choix possibles.

Section 01 : Les Fondements De L'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est devenu la philosophie dominante des affaires. Il présente en effet de multiples vertus : créativité, innovation, sens de l'initiative, flexibilité et surtout création d'emplois.

1.1 Les fondements du concept d'entrepreneuriat

Tableau01 : Les fondements du concept d'entrepreneuriat

Origines	Concepts	Sources contemporaines
Serre (1600)	Capacité de mobiliser et de gérer des ressources humaines et matérielles pour créer, développer et implanter une entreprise.	Mahé de Boislandelle (1988) Landström (1999)
Cantillon (1734)	Capacité de prendre le risque de créer son propre emploi Capacité d'un individu de se prendre en main et de prendre des risques dans un environnement incertain.	Gartner (1989 ; 1990) Friis et coll. (2002) Roberts et Woods (2005) Lash et Yami (2008)

Chapitre I : L'entrepreneuriat, L'entrepreneur Et La Création D'entreprises : Un Cadre Théorique Et Conceptuel

Turgot (1769)	Combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante.	Crozier et Friedberg (1977) CE (2003) Filion (2007)
Smith (1776)	Capacité pour un individu de se prendre en main et de prendre des risques, assurant ainsi la mise en œuvre des projets : inclut la capacité de produire des biens et de créer de la valeur, qui en retour influence l'entrepreneur.	Cossette (1994) Landström (1999) Bruyat et Julien (2000) Ahl (2006)
Say (1803)	Capacité de créer une organisation et de la gérer de façon à générer des profits ou à la faire croître : donc une dimension de profits et de croissance.	Churchill et Lewis (1983) D'Amboise (1997) Carree et Thurik (2005)
Knight (1921)	Capacité à gérer l'incertitude et le risque. Pour cet auteur, les risques peuvent être « Calculés », tandis que l'incertitude ne peut l'être.	Audretsch (2002) Friis et coll. (2002)
Schumpeter (1934)	Capacité à introduire des innovations (Produits/méthodes/etc.) et de provoquer ou de profiter d'un déséquilibre dans le marché. Inclut la création de valeur dans un processus dialogique entre l'entrepreneur et le marché.	Nooteboom (2006)
Kirzner (1973)	Inclut la capacité à détecter et à exploiter des occasions, ce qui équivaut à détecter les imperfections du système pour rétablir l'équilibre.	Dutta et Crossan (2005) Companys et McMillen (2007) Julien et Vaghely (2008)

Source : Institut de la statistique du QUEBEC, 2010 : La mesure de l'entrepreneuriat

1.2 Historique de l'entrepreneuriat :

La recherche sur l'entrepreneuriat a donné lieu à plus de 1000 publications par an présentées dans quelques 50 colloques et 25 revues spécialisés.

Du dix-neuvième siècle jusqu'au milieu des années 1970, avec les vagues de concentrations financières, des progrès technologiques et la naissance de la société anonyme, la gestion des entreprises va exiger un nouveau profil des managers. Aussi les grands

capitaines d'industrie qui vont stimuler le développement du capitalisme industriel, seront les niveaux entrepreneurs.

Les années 1980 allaient voir apparaître l'éclatement du domaine de l'entrepreneuriat vers la quasi-totalité des disciplines des sciences humaines et administratives. Deux événements allaient marquer cette transition : la publication d'une première encyclopédie sur l'état des connaissances dans le domaine (Kent, saxton et vesper 1982), ainsi que la tenue d'un premier grand colloque annuel réservé à la recherche dans cette nouvelle discipline, soit celui de Babson.

On a vu apparaître les premiers détenteurs de doctorat dans le domaine au cours de la décennie 1980. Mais la grande majorité des gens qui s'intéressent au domaine viennent de disciplines autres que l'entrepreneuriat et ne font pas de l'entrepreneuriat leur champ principal d'activités.

C'est à partir des deux dernières décennies du vingtième siècle que l'entrepreneur va être identifié comme étant toute personne à l'origine de la création d'une entreprise, peu importe sa taille ou son secteur d'activité.

En somme, le domaine de l'entrepreneuriat a intéressé les spécialistes de presque toutes les disciplines des sciences humaines au cours de la dernière décennie. La confusion qui semble y existe reflète essentiellement les logiques et les cultures propres à chacune de ces disciplines¹.

1.3 Définition de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat est une action animée par une forte volonté, des motivations certaines et des objectifs.

Entreprendre est une démarche qui conduit à la création, à une organisation et à la réalisation de la valeur. Il y a l'idée de changement pour L'entrepreneur et l'apport d'un "plus" pour le marché et son environnement.

Plusieurs auteurs et chercheurs dans ce domaine ont essayé d'apporter une définition pour ce concept. Parmi ces auteurs, nous citons Thierry Verstraete " L'entrepreneuriat est le processus qui amène les personnes à envisager la propriété d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable, à arriver avec des projets d'entreprise à apprendre à devenir des entrepreneurs, à lancer et à développer une entreprises".²

¹FILION L. J., « le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances », Revue internationale P.M.E.

² VESTREATE.T « entrepreneuriat ; modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol 1, n1, 2001

Chapitre I : L'entrepreneuriat, L'entrepreneur Et La Création D'entreprises : Un Cadre Théorique Et Conceptuel

Selon JULIEN et MARCHESNAY : le mot entrepreneuriat a été choisi au Québec par le conseil de la langue française, au déterminent du terme anglais “entrepreneurship”. Ce mot désigne : “la qualité de celui ou de ceux qui sont entrepreneur. Cet qualité aborde trois champs de recherche principalement, l'esprit d'entreprise, la création d'entreprise et l'entrepreneur”.³

Selon FRANK JANSSEN l'entrepreneuriat est défini comme “une relation avec la notion de création de valeur, il convient de préciser le processus par lequel l'individu peut créer cette valeur”.⁴

Selon la définition du grand livre de l'entrepreneuriat : “l'entrepreneuriat peut se définir comme une activité impliquant la découverte, l'évaluation et l'exploitation d'opportunités, dans le but d'introduire de nouveaux biens et services, de nouvelles structures d'organisation, de nouveaux marchés, processus et matériaux, par des moyens qui, éventuellement, n'existait pas auparavant”.⁵

Tableau 02 : les différentes formes de l'entrepreneuriat

Formes entrepreneuriales	Définitions	Sources
Création pure d'entreprise	Une création est dite pure si l'activité exercée ne constitue pas la poursuite d'une activité de même type exercée antérieurement au même endroit par une autre entreprise.	Counot et Mulic (2004)
Essaimage	Pratique par laquelle une entreprise favorise le départ de certains de ses salariés et les aides à créer leur propre entreprise.	Office québécois de la langue Française (2007)
Reprise d'entreprise	Achat, donation ou héritage d'une entreprise déjà existante.	Counot et Mulic (2004)
Développement et croissance d'une entreprise	Nouveaux débouchés commerciaux (produits, services, procédés) ou mise en application de meilleurs moyens de répondre à la demande du moment.	OCDE (1998)

³JULIEN. P-A et Marchesnay M, « l'entrepreneuriat », Ed economica, paris, 1996

⁴FRANK.J, « entreprendre : une introduction à l'entrepreneuriat », Ed de boek, paris, 2009

⁵PESQUEUX.Y « les figures de l'autre en sciences des organisations » in J. Ardoino ; Bertin Edition, figure de l'autre, tétraèdre, moyenne, 2010

Chapitre I : L'entrepreneuriat, L'entrepreneur Et La Création D'entreprises : Un Cadre Théorique Et Conceptuel

Entrepreneuriat	Conception de nouveaux projets ou de nouvelles activités ou développement des activités actuelles, à partir d'une entreprise existante, quelle que soit la taille de l'entreprise.	Carrier (2008) Dumais et coll. (2005)
------------------------	--	---

Source : la mesure de l'entrepreneuriat, rapport de pierre-André Julien et Louis Cadieux, QUEBEC, 2010

1.4. Les principes de l'entrepreneuriat

1.4.1. Principes théoriques :

Les principes de l'entrepreneuriat sont issus d'un nombre de travaux de recherche et d'auteurs. Ceci leur a permis de devenir très renommés pour leurs encouragements forts et leur prise de conscience profonde de l'importance de l'entrepreneuriat et de l'initiative privée.

A ce jour, il n'existe, à proprement parler, de théorie spécifique liée à l'entrepreneuriat, les travaux de recherche et réflexions de plusieurs chercheurs (Ricketts 2008 et Simpeh 2011) dans le domaine de l'économie, gestion, psychologie et sociologie ainsi que l'apport des praticiens, peuvent constituer une base de connaissance très riche permettant d'identifier les ingrédients des éléments clés. Ceux-ci s'appliquent évidemment à tous les entrepreneurs, hommes soient-ils ou femmes et partout le monde. Ainsi, la revue des publications dans le domaine de l'entrepreneuriat permet de découvrir un nombre impressionnant d'écrits traitant de ces divers aspects et les différents types. On parle alors de l'entrepreneuriat technologique, de l'entrepreneuriat social, de l'entrepreneuriat religieux, de l'entrepreneuriat en série, de l'entrepreneuriat médical, de l'entrepreneuriat traitant de l'alimentation, de l'entrepreneuriat hybride et enfin de portefeuille d'entrepreneuriat.

1.4.1.1. L'idée innovatrice :

Il est possible d'affirmer qu'il n'y a pas d'entrepreneuriat sans l'existence d'idées transformées en produits et services nouveaux ou améliorés, ou de nouveautés de systèmes ou méthodes. En général, les idées parviennent à travers la recherche et/ou l'observation critique de l'environnement, ou même le sentiment de gêne, d'incompatibilité, de manque ou de non adaptation. Par conséquent, nous notons que toutes les idées ne sont pas nécessairement bonnes, exploitables et efficaces sur le plan économique, industriel, social et environnemental. Ce qui est attendu de l'entrepreneur est la créativité qui lui permet de transformer les idées en éléments concrets, utiles et désirables sur le marché, incitant ainsi la demande.

Mais, la créativité elle-même passe souvent par l'imagination et l'intelligence. C'est ainsi que l'innovation et la créativité sont au cœur de l'entrepreneuriat. L'entrepreneur potentiel a encore besoin non pas d'idées uniquement, mais aussi d'opportunités marketing du produit/service...sans lesquels l'acte entrepreneurial ne peut se concrétiser complètement.⁶

1.4.1.2. L'esprit d'aventure et passion :

Véritablement, le succès en entrepreneuriat ne dépend pas uniquement de l'existence d'une bonne idée et l'identification de l'opportunité, l'entrepreneur doit s'aventurer avec ses propres ressources et peut être celles des autres. Pour ainsi s'aventurer l'entrepreneur doit donc être passionné. La passion est une force très forte qui conduit l'entrepreneur à chercher tous les moyens, méthodes et techniques lui permettant d'exploiter concrètement son idée et exécuter son projet. En bref, on peut dire que la passion est considérée comme le facteur déterminant pour commencer l'aventure en entrepreneuriat. D'une façon générale et simple, il est possible de définir la passion comme ce sentiment interne et fort qui donne une énergie à l'individu de s'y mettre afin de réaliser l'objectif, tout en surmontant les obstacles, les remarques et affronter les risques ou toutes difficultés.

Pour le professeur Zacharakis (2013) du renommé Institut Babson (USA), la passion est la composante essentielle et la plus importante dans ce qui appelle "l'étoile de succès".

1.4.1.3. L'exploitation des ressources :

A côté des connaissances et des ressources humaines, il va de soi que les capitaux sont nécessaires afin de pouvoir réaliser les objectifs ciblés. Concernant la relation entre les ressources financières et l'entrepreneuriat, il est possible de distinguer entre les trois cas ou situations suivantes :

- Manque de capitaux
- Disponibilité relative de capitaux
- Existence ni assez ni trop de fonds

L'essentiel de ces cas ou situations est la nécessité de rationaliser l'argent, afin de recouvrer le maximum de bénéfices, tout en bénéficiant l'économie et la société.

Dans le premier cas, le manque de capitaux ne devrait pas fondamentalement être un obstacle devant un entrepreneur. Lorsque celui-ci possède une idée, il peut toujours chercher les fonds nécessaires à l'exploitation. À part son propre argent, il peut faire recours, par

⁶ OUKIL M-S., « Entrepreneuriat : approche globale et pratique », Edition n5924.

exemple, aux parents, aux proches, aux amis ou bien à une institution financière, telle que la banque ou autre institution qui offre avec zéro ou un intérêt réduit.

Dans le deuxième cas, la disponibilité large d'argent peut créer un problème, notamment lorsqu'il y'a mauvaise gestion. Compte tenu des cas de cupidité, il peut y avoir un mélange entre l'argent personnel et les fonds de l'entreprise, pouvant mener à des excès provoquant à leurs tours un impact négatif sur l'entreprise. Comme il peut y avoir aussi une situation de profusion sans aucune sagesse aboutissant au même résultat.

1.4.1.4. Estimation et management du risque :

Une des caractéristiques générales de l'investissement est qu'il est impossible au propriétaire d'avoir la certitude de réalisation du projet d'une façon complète ou absolue, selon les prévisions ou les estimations initiales. Pour prendre des décisions, les informations sont évidemment nécessaires. Mais lorsqu'elles ne sont pas suffisantes ou moins disponibles, surtout dans le futur lointain, ceci augmente le degré du risque.

Pour cette raison, il est primordial de prendre toutes les précautions, en recueillant le maximum d'informations, puis les analyser selon des méthodes scientifiques et admettre une marge d'erreur due à l'incertitude. Sans de telles précautions et donc de prise en compte du risque, le projet pourrait faire faces à des problèmes ou plutôt à un échec probable. Quoique ceci peut de ne pas être une situation tout à fait catastrophique -même s'il est difficile d'admettre autrement- mais il serait possible de transformer l'échec à une tentative réussie.

1.4.2. Principes opérationnel :

Si le recours à la théorie n'est pas pratique d'une façon absolue, et dans les cas, comme dans celui des entrepreneurs réussis sans éducation dans le domaine, il en reste qu'un niveau de connaissances, logique et pragmatisme ou même de calcul, est nécessaire afin de procéder à réaliser l'objectif réfléchi et calculé.

L'argument fort étant que tout change et la probabilité que quelque chose se répète exactement avec les mêmes caractéristiques ne peut qu'être réduite sinon nulle, d'où le besoin de principes et règles exactes et approuvés par tout le monde, au vu de leurs efficacités sur le terrain après avoir subi des tests expérimentaux. Toutefois, si les principes théoriques sont nécessaires ou du moins utiles, les principes pratiques sont inhérents, puisque l'intérêt se révèle effectivement au bout du chemin, c'est à dire lors des résultats obtenus au profit de l'être humain, lui-même comme élément existant dans un environnement caractérisé par des données différentes d'un espace ou lieu à un autre.

1.4.2.1. Nécessité d'une bonne réflexion :

S'engager dans des affaires implique fournir des efforts et utiliser des ressources qui peuvent être considérables. C'est pourquoi avant de commencer l'exécution du projet il est nécessaire de tenir compte de tous les aspects légaux, financiers, technologiques, sociaux, environnementaux etc. Ce qui pourra éviter les erreurs, surtout les grosses erreurs qui ont un impact majeur sur le devenir des affaires.

Prendre des risques non calculés ou appliquer une idée qui passe légèrement à la tête peut coûter très cher à l'individu et la société. En d'autres termes, le manque de cristallisation du projet pendant une certaine durée, ou d'une façon suffisante dans l'esprit de l'entrepreneur potentiel, provoquant le passage rapide à l'exécution, exposerait la personne concernée aux risques, donc des possibilités d'échec qui peut être dévastateur.

1.4.2.2. Nécessité de recherche des informations et d'enquêter sur les opportunités :

Avant de prendre une décision, il est utile sinon indispensable de recueillir des informations. Ceci étant le cas pour toutes les entreprises, organisations et entrepreneurs, hommes soient-ils ou femmes. Le besoin se manifeste à la fois pour l'information directe, ou de première main et originale, et l'information secondaire.

L'obtention du premier type d'informations peut se réaliser à travers les investigations, les enquêtes les questionnaires. Tandis que l'obtention du deuxième type peut se réaliser à travers l'exploitation de documents ou rapports publiés par les institutions gouvernementales ou autres. Cependant la chose la plus cruciale à rechercher est bien l'opportunité, c'est-à-dire la possibilité de concrétiser convenablement l'idée ou le projet et faire écouler les produits ou les services sur le marché national ou international.

1.4.2.3. Nécessité de préparation :

Généralement, la préparation implique le passage par un nombre de phases consécutives et nécessaires afin de décider de s'engager ou pas dans l'investissement, le lancement du projet puis son exécution sur le terrain. D'habitude, le début commence par l'arrivée de l'idée à un stade de maturité donnant naissance au projet avec ses caractéristiques et ses détails qui devraient être notés ou répertoriés scientifiquement et selon les méthodes approuvées. Par précautions, il est utile de naviguer via l'internet à la recherche l'existence éventuelle de l'idée ailleurs dans le monde. Ceci permet d'éviter les problèmes d'ordre éthique liés à la ressemblance, voire au copiage, infraction ou vol d'idées qui sont

généralement sanctionnés par toutes les lois nationales et internationales et porte préjudice à la personne ou partie concernée.

Après la naissance du projet vient la phase de préparation de tout ce qui est essentiel, tels que les documents légaux, la demande d'autorisation auprès des instances officielles, les dessins, les tableaux et les figures de toute sortes. En général, le plan d'affaires devrait contenir toutes ces informations, et il est utile pour l'entrepreneur d'avoir une idée même initiale sur le lieu du projet, sa date de démarrage et les clients éventuels.

1.4.3. Pratiques opérationnelles :

Du fait de l'inexistence d'un modèle unique à appliquer dans toutes les situations, les pratiques opérationnelles mettent l'acte entrepreneurial sujet aux conditions de l'environnement, les motifs et les caractéristiques de l'individu concerné. Dans tous les cas, les pratiques réussies renvoient aux facteurs essentiels suivants :

- L'observation de l'environnement d'une manière continue dans le but de découvrir les lacunes, les défauts et les difficultés, puis réfléchir et commencer à considérer les solutions meilleures possibles du point de vue technique, économique, social ou environnemental.
- Exploitation des connaissances scientifiques, technologiques et organisationnelles afin d'établir les dessins, les modèles nouveaux soient-ils ou différents. L'effort en question nécessite bien sûr l'investissement dans l'innovation ou les activités de R&D, soit dans les laboratoires des entreprises ou ceux des universités, ou même à travers une coordination entreprises-universités.
- Coopérer avec d'autres parties directement et formellement ou indirectement et informellement. Coopérer permet de faire face aux difficultés et surmonter les obstacles d'une façon plus efficace et à moindre coûts.
- Il est utile d'établir un modèle du produit ou service et les faire tester d'abord par les proches ou les amis avant les consommateurs.
- Donner l'importance à la propriété intellectuelle lorsque le produit ou service est un résultat d'innovation, donc la nécessité de protection par brevet ou à défauts par une marque déposée.
- Veiller à la bonne combinaison des aspects techniques, engineering et coûts des produits ou services.
- Prise en compte de l'impact du projet et ses composantes.
- S'assurer de la compatibilité des produits et services avec le marché.

- Insérer l'empreinte personnelle et penser à l'expansion du projet.

1.5. Importance de l'entrepreneuriat

De l'intérêt manifesté vis-à-vis de l'économie et de la société, ressort l'importance de la place occupée par l'entrepreneuriat dans les recherches et les politiques économiques. En effet les apports de l'entrepreneuriat à l'économie et à la société concernent la création d'entreprise, la création d'emploi, l'innovation, le développement de l'esprit d'entreprendre dans les entreprises et les organisations et l'accompagnement de changements structurels.

1.5.1. Entrepreneuriat et croissance économique :

L'activité entrepreneuriale n'engendre pas un effet direct sur la croissance économique, elle ne fait que l'accélérer grâce à la présence d'une masse d'entrepreneurs.

1.5.2. Entrepreneuriat et création d'emplois :

Il est classique d'affirmer que l'entrepreneuriat constitue un moyen pour la résorption du chômage, il est considéré comme une source potentielle de création et de sauvegarde d'emplois. L'acte d'entreprendre devient une nécessité pour l'intégration sociale de l'entrepreneur et de sa famille. « malgré les imprécisions et les incertitudes des outils et des mesures, on peut considérer, en nous appuyant sur des travaux de l'agence pour la création d'entreprise (APCE), que la création d'entreprises contribue à créer de 400000 à 450000 nouveaux emplois par an, alors que la reprise d'entreprises permet d'en sauvegarder au moment de l'acte entrepreneurial et non pas d'emplois pérennisés au bout d'une période donnée, cinq ans par exemple »⁷

1.5.3. Entrepreneuriat et renouvellement du parc d'entreprise :

Le renouvellement et la reconstruction du tissu économique passent par l'entrepreneuriat et par la création d'entreprise, sachant que cette dernière recouvre trois situations différentes:

- **La création ex-nihilo** : c'est « la création d'une entreprise nouvelle par un individu ou groupe d'individu, on peut réellement parler dans ce cas de la création d'une entreprise nouvelle »⁸

⁷FAYOLLE. A et FILION. L-J : « Devenir entrepreneur, des enjeux aux outils », ed Dunod, paris, 2006

⁸FAYOLLE. A, « introduction à l'entrepreneuriat », Ed Dunod, Paris, 2005.

- **La reprise d'entreprise** : c'est « la création d'une entreprise reprenant partiellement ou totalement les activités et les actifs d'une entreprise ancienne »⁹
- **La réactivité d'entreprise** : c'est le redémarrage des activités d'une entreprise en répit.

1.5.4. Entrepreneuriat et innovation :

La formation d'innovation est importante, d'après Schumpeter, « les entrepreneurs constituent le moteur de l'innovation en identifiant les opportunités que les autres acteurs ne voient pas et en développant des technologies et les concepts qui vont donner naissance à de nouvelles activités économiques »¹⁰

1.6. Impact de l'entrepreneuriat¹¹ :

La création d'entreprise et l'entrepreneuriat représentent maintenant l'un des objectifs majeurs des politiques mises en œuvre par les pouvoirs publics. Ces dernières années, de nombreuses études se sont penchées sur les impacts économiques réels de l'entrepreneuriat, c'est à dire des petites et moyennes entreprises ou des entreprises de petites ou moyennes dimensions nouvellement créées, en matière de création de richesse et d'emploi.

Les petites entreprises apparaissent avoir un impact favorable sur les performances économiques en termes de productivité, d'emploi et d'inflation par les salaires (Callejòn et Sagarra, 1999 ; Robbins et al, 2000). Parmi les facteurs macro-économiques influençant la création, Robson (1996) et Carrée (2002) constatent la présence d'un lien positif entre la formation de nouvelles entreprises et le taux de croissance économique ainsi que la croissance réelle de la richesse individuelle. A l'inverse, ils considèrent que des niveaux élevés des taux d'intérêt bancaires, d'inflation et de taxation des revenus agissent comme des freins à la création de nouvelles activités. Ainsi, les conditions économiques influencent la création (Le, 1999 ; Wennekers et Thurik, 1999).

Afin d'établir un lien entre la croissance économique et l'intensité entrepreneuriale, Audretsch et Keilbach (2004a, 2004b) et Audretsch et al (2008) ont introduit la notion de capital entrepreneurial et démontrent que celui exerce sur la croissance et la productivité un impact important et significatif, impact qui serait nettement plus important que l'investissement en capital connaissance. Les analyses faites sur les régions allemandes, nous confirment que les mesures de politique publique pourraient être plus efficaces à stimuler

⁹ Idem

¹⁰ FAYOLLE. A et FILION L-J : op cit

¹¹ HENRI CAPRON, « entrepreneuriat et création d'entreprises », Dunod, Paris, 2009

Chapitre I : L'entrepreneuriat, L'entrepreneur Et La Création D'entreprises : Un Cadre Théorique Et Conceptuel

l'activité entrepreneuriale plutôt que de cibler les facteurs de production traditionnels. Les efforts en matière d'innovation n'ont pas un impact direct sur les performances économiques mais indirect via l'activité entrepreneuriale.

Van Praag et Verslot (2007) ont effectué une synthèse des principaux travaux empiriques qui ont analysé différentes facettes de la valeur économique de l'entrepreneuriat : en matière d'emploi, d'innovation, de croissance et de productivité, d'utilité individuelle pour les entrepreneurs. Si les analyses se révèlent conduire parfois à des résultats contradictoires, la contribution de l'entrepreneuriat au développement économique est importante tant par son impact direct que les effets de débordement qu'il génère sur la dynamique de croissance.

1.7. Valeur de l'entrepreneuriat :

Tableau 03 : Valeur de l'entrepreneuriat :

Désignations	Aspects positifs	Aspects négatifs
Emploi	<ul style="list-style-type: none"> -Création globale nette d'emplois relativement plus importante que les autres entreprises à court et long terme -Externalités positives en matière de création d'emploi -Plus grande satisfaction au travail du personnel occupé 	<ul style="list-style-type: none"> -Impact négatif à moyen terme suite aux pressions concurrentielles -Plus grande volatilité de l'emploi -Moindre niveau de salaire par rapport au type d'emploi offert -Moindre importance des avantages sociaux
Productivité et croissance	<ul style="list-style-type: none"> -Croissance relativement plus élevée de la productivité et de la valeur ajoutée -Contribution importante à la croissance de la valeur ajoutée et de la productivité au niveau global 	<ul style="list-style-type: none"> -Contribution à la valeur ajoutée plus faible liée à leur petite dimension -Niveau de productivité relativement similaire, voir moindre pour certains facteurs de production
Innovation	<ul style="list-style-type: none"> -Meilleure rentabilité des dépenses R&D -Plus grande qualité des innovations -Niveau de commercialisation des innovations élevé (principalement dans les start-ups) 	<ul style="list-style-type: none"> -Dépenses R&D relativement similaire -Moindre productivité en matière d'innovation -Adoption d'innovation à faible coût similaire mais moindre adoption d'innovations à coût élevé -Risque de perte de valeur suite à la poursuite de la commercialisation de produits non rentables

Chapitre I : L'entrepreneuriat, L'entrepreneur Et La Création D'entreprises : Un Cadre Théorique Et Conceptuel

Utilité personnelle	-Possibilité d'atteindre un niveau de revenu élevé -Meilleure satisfaction de l'emploi (autonomie et emploi valorisant)	-Niveau de revenu relativement similaire, voire moindre que la moyenne -Plus grande volatilité des revenus
----------------------------	--	---

Source : Synthèse basée sur les constats établis par Van Praag et Verslot (2007)

Section 02 : l'entrepreneur comme acteur dans le processus entrepreneurial

2.1 Historique de l'entrepreneur :

C'est en France au XVI^e siècle que, selon Tounès (2006), le mot entrepreneur serait apparu. Il ajoute que la compréhension du mot et du concept auraient évolué au fil des cycles de l'histoire économique, suivant les différentes phases du capitalisme. Passant de « parfait négociant », à « celui qui se charge d'un ouvrage », à « aventurier » et personnage mythique dans sa première acception. Ce serait Cantillon, vers 1755, qui lui aurait fait faire son entrée dans la théorie économique. Smith, en 1776, lui attribue l'accumulation du capital, comme fonction principale, et la bonne marche de son affaire comme seul objectif (Smith, 1991).

Durant le dernier tiers du XIX^e siècle, l'intérêt pour le concept d'entrepreneur se serait réduit au profit du « manager », quand la taille des organisations a augmenté, entraînant la séparation entre les fonctions de propriété et de gestion¹².

De ce fait, nous ne trouvons presque pas la notion d'entrepreneur dans les théories néoclassiques, mais Schumpeter reste en marge en le décrivant comme le moteur du progrès technique. Il n'avance que seuls sont ceux qui sont capables d'innovation qui méritent d'être qualifiés d'entrepreneurs. Ces innovations seraient l'aboutissement de processus pour la fabrication d'un bien nouveau, l'introduction d'une méthode de production nouvelle, la conquête d'un nouveau débouché, la maîtrise d'une source nouvelle de matière première ou l'implémentation d'une nouvelle organisation de la production.

Par ailleurs, Schumpeter (1942, réédité en 1979) avait prévu la disparition progressive des petites entreprises au profit d'immenses conglomerats, ce qui n'est évidemment pas survenu à ce jour.

L'action et la compétence de l'entrepreneur créent l'entreprise (Hernandez, 1999). Même s'il n'existe toujours pas de modèle reconnu comme absolu de ce qu'est ou de ce que fait l'entrepreneur (Filion, 1997), on convient, à l'instar de Tounès (2006), que

¹²Recherche autobiographique, « l'entrepreneur, une personne complexe : vers une vision cohérente et intégrée de la gestion des personnes en milieu de travail », Université du QUÉBEC.

l'entrepreneuriat rime aujourd'hui avec petite entreprise. L'entrepreneur sera alors celui qui crée d'abord son propre emploi et éventuellement d'autres. Il fait partie intégrante de son environnement local, connaît ses clients, ses fournisseurs, ses financiers et autres partenaires d'affaires.

Il est propriétaire-dirigeant, entièrement ou en partie, de l'entreprise qu'il crée, qu'il achète ou acquiert autrement, qu'elle soit marchande, de production, de services, professionnelle social artisanale ou virtuelle.

Statistique Canada nous préconise l'expression « travailleur indépendant » pour désigner les personnes qui amènent directement leur revenu de l'exploitation de leur entreprise ou de l'exercice de leur métier ou de leur profession, à la place d'un salaire de chez un employeur.

Selon leur définition, la catégorie des travailleurs indépendants englobe les propriétaires actifs d'une entreprise constituée ou non en société, les personnes qui travaillent à leur compte sans avoir d'entreprise, de même que les travailleurs au service d'une entreprise familiale qui ne leur verse pas de salaire.

L'objectif de cette étude n'est pas de traiter des spécificités de l'entrepreneuriat féminin, même si l'entrepreneur dont il est question dans le récit auto biographique est une femme. Notons tout de même qu'un peu plus du tiers des travailleurs indépendants au Canada sont des femmes. La proportion de travailleuses indépendant es a augmenté de façon assez régulière entre 1976 et 1998, passant de 26 % à 36 %, et elle se maintient autour de 35 % depuis 1999.

2.2 Définition de l'entrepreneur :

L'entrepreneur représente le cœur de l'entrepreneuriat. Il innove en fonction des opportunités qui se présentent, mais aussi organise les ressources pour produire et commercialiser, tout en cherchant son intérêt.

FRANK JASSEN a défini l'entrepreneur comme suit « l'individu ou le groupe d'individus qui réussit (ou réussissent) à identifier dans son (leur) environnement une opportunité et qui arrive (ou arrivent) à réunir les ressources nécessaires pour l'exploiter en vue de créer de la valeur ¹³».

¹³Recherche autobiographique, « L'entrepreneur, une personne complexe : vers une vision cohérente et intégrée de la gestion des personnes en milieu de travail », université du QUEBEC, Op.cit.

L'entrepreneur est celui qui dirige l'entreprise qu'il a créé, qui possède des qualités particulières, qui mettent en œuvre de nouvelles méthodes.

Au sens économique, l'entrepreneur est celui qui combine des ressources, de la main-d'œuvre, des matières premières et d'autres actifs pour leur donner une valeur plus grande qu'au pare avant, ou encore celui qui introduit des changements, des innovations et un ordre nouveau.

2.3 L'esprit entrepreneurial :

La définition du Livre vert sur l'esprit d'entreprise en Europe résume bien la diversité des cas de figure envisageables : « l'esprit d'entreprise désigne un état d'esprit ainsi que le processus de création et de développement de l'activité économique par la combinaison de la prise de risque, de la créativité et/ou de l'innovation et d'une saine gestion, dans une organisation nouvelle ou existante. » (Commission européenne, 2003, p.6).

Malgré le fait que nous ne puissions pas déterminer, avec exactitude, le profil type de l'entrepreneur, cela n'implique pas que l'on ne puisse tenter d'étudier le rôle joué par différentes catégories de facteurs sur la propension à entreprendre pour mieux comprendre le phénomène¹⁴.

Nonobstant l'absence de modèle universel du processus entrepreneurial, nous pouvons aisément distinguer trois étapes de développement qui apparaissent déterminantes : l'éclosion d'une idée, l'élaboration d'un projet et la création de l'entreprise. Fort de son expérience sur le continent nord-américain, Gasse a mis en évidence divers constats à ce propos.

Dans une majorité des cas, les entrepreneurs œuvrent dans des domaines dans lesquels ils ont une expérience ou une connaissance des marchés, de technologies ou de l'industrie et ont trouvé leur idée dans leur emploi antérieur. Les domaines d'étude et de formation sont aussi des sources importantes d'idées d'affaires. Pour se concrétiser, ces idées doivent être faisables, correspondre à un besoin, ajouter de la valeur, se démarquer et être commercialisée de manière propice et appropriée. Ce sont surtout les compétences qui sont cruciales pour transformer une idée en entreprise, c'est pourquoi l'idée doit être désirable personnellement et socialement.

Il est courant qu'une grande majorité de personnes avancent des idées d'entreprise, mais peu franchissent le pas activement vers un projet concret d'entreprise. Encore une fois,

¹⁴CAPRON H., « Entrepreneuriat et création d'entreprises », Paris, 2009

les raisons pour donner naissance à un projet d'entreprise relèvent à la fois de facteurs personnels et des influences du milieu. La faisabilité du projet d'entreprise tourne surtout autour de son potentiel de commercialisation, sa rentabilité prévue, son adéquation avec les grandes tendances et sa possibilité de gestion.

Traditionnellement, une entreprise est opérationnelle dès qu'elle génère des revenus. Or il apparaît qu'après un an, seulement une proportion limitée qui travaillaient activement sur un projet d'entreprise avait en fait une entreprise opérationnelle ; les autres étaient encore impliqués dans leur projet ou l'avaient abandonné. Les principales raisons pour ne pas créer l'entreprise sont personnelles (manque de temps ou d'intérêt) ou d'affaires (difficultés financières ou de clientèle). On retrouve la majorité des entreprises nouvellement créées principalement dans les services de proximité, le commerce de détail et les services aux entreprises.

Ainsi, le processus entrepreneurial est caractérisé non seulement par des corrélations entre les différentes entités du choix spatial mais également par des boucles itératives d'actions et de réactions entre les différentes phases et facteurs d'influence qui conduisent à la création effective. Au cours des dernières années, la disponibilité de la banque de données couvrant les différentes étapes du processus de création a permis une extension du champ d'analyse qui aide à une meilleure compréhension du processus entrepreneuriale.

2.4 Les caractéristiques de l'entrepreneur :

Toutes les études qui ont été faites sur les entrepreneurs n'ont pas permis de répondre à la question : « les entrepreneurs sont-ils différents des non-entrepreneurs ». Il est néanmoins utile de connaître les différents points de vue qui visent à décrire l'entrepreneur¹⁵.

2.4.1 L'entrepreneur et les principaux courants de pensée :

L'entrepreneur a été (et est encore) un innovateur, un organisateur et un leader, ou encore doté de caractéristiques psychologiques uniques.

2.4.1.1 L'entrepreneur et les caractéristiques psychologiques uniques :

Dans ce courant, nous distinguons l'entrepreneur comme un individu possédant des aptitudes psychologiques uniques (valeurs, attitudes, besoins) qui le guident. Il peut donc s'agir de valeurs (éthique, responsabilité.), d'attitudes (prise de risques, d'initiatives, autonomie.) ou de besoins (indépendance, réalisation, reconnaissance.). Peut être considéré

¹⁵ FAYOLLE A., « Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre », ed Dunod, Paris, 2004

comme entrepreneur celui qui présente ces traits distinctifs et ces caractéristiques particulières. Nombreuses sont les recherches qui ont essayé d'apporter la démonstration que l'entrepreneur possède des traits que ne détiennent pas les non-entrepreneurs (McClelland, 1961 ; Brockhaus, 1980 ; Hirish & O'Brien, 1981). Ces recherches ont permis d'identifier des caractéristiques telles que :

- L'optimisme
- L'atypisme
- La flexibilité
- La persévérance
- La tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
- La confiance en soi
- L'implication long terme
- L'intégralité (le sentiment qu'un individu a qu'il contrôle directement le cours d choses)
- La prise de risques modérés

Et beaucoup d'autres encore qui rallongeraient considérablement la liste. Le problème est que si des entrepreneurs, dans des échantillons, ont montré qu'ils possédaient certaines de ces caractéristiques, des non-entrepreneurs ont dévoilé les mêmes traits. D'autre part, il est irréaliste de penser qu'un seul et même individu peut détenir les quelques 50 caractéristiques psychologiques qui ont été découvertes par les chercheurs. Tout ceci limite fortement les apports de cette école de pensée.

2.4.1.2 L'entrepreneur et l'innovation :

Nombreux sont ceux qui pensent que l'innovation est la caractéristique essentielle du comportement entrepreneurial. Les entrepreneurs doivent donc témoigner d'une réelle créativité et d'une capacité à innover. Leur mission principale est l'innovation et l'introduction, dans un environnement donné, de nouvelles combinaisons productives (Schumpeter, 1935). Dans ces conditions, l'innovation, la créativité et la découverte d'opportunités constituent des éléments clés du phénomène entrepreneurial. S'inscrivent donc dans ce courant de pensée, des économistes qui ont travaillé sur l'innovation (notamment Schumpeter et Drucker) ou sur l'opportunité (notamment Mises, Hayek et Kirzner) et aussi des spécialistes des sciences de gestion qui considèrent comme essentiel le processus de reconnaissance des opportunités (Stevenson & Jarillo, 1990 ; Venkataraman, 1997 ; Shane & Venkataraman, 2000). L'innovation ne doit pas être entendue comme devant

être nécessairement une innovation de rupture. Elle peut s'envisager également à travers des modifications marginales qui vont permettre à une offre d'affirmer une certaine compétitivité.

2.4.1.3 L'entrepreneur et le management :

Nous définissons aussi Les entrepreneurs comme des organisateurs de processus de création de richesses économiques.

Ils cherchent ou créent des opportunités tout en s'efforçant de les concrétiser en faisant appel à des techniques appropriées de gestion et de management. Certains auteurs cités précédemment comme Stevenson et Jarillo, s'inscrivent dans cette école et adhèrent à la définition suivante de l'entrepreneur : « an entrepreneur is someone who perceives n opportunités and creates an organisation to pursue it » (Bygrave, 1994, p.2). Certaines approches qui s'intéressent au processus entrepreneurial se reconnaissent dans ce courant, ainsi que les travaux de quelques économistes qui voient dans l'entrepreneur un coordinateur de ressources (Casson, 1982). La formation des entrepreneurs, leur préparation et leur appropriation d'outils de management apparaissent comme des possibles et souhaitables de la démarche entrepreneuriale (Bird, 1988). A titre illustratif, les techniques de développement d'un plan d'affaire, d'évaluation d'une opportunité et d'acquisition de ressources, dans un contexte de création d'activités, constituent de tels outils. Au milieu des années 1980, Stevenson et Gumpert (1985) essaient de montrer que les comportements entrepreneuriaux relèvent d'une approche particulière du management.

Ces auteurs décrivent concrètement les modes de pensée de comportement des entrepreneurs, les questions qu'ils se posent et les démarches de résolution de problèmes qu'ils mettent en œuvre. Ils explicitent leurs approches des opportunités et des ressources nécessaires pour les transformer, les options qu'ils prennent en matière de choix organisationnels et managériaux. Stevenson et Gumpert montrent que les comportements de l'entrepreneur s'opposent à ceux de l'administrateur, autre figure de manager dont les préoccupations s'attachent essentiellement à assurer un bon contrôle des ressources gérées et à réduire les risques. L'acte d'entreprendre correspond, d'après eux, à une approche particulière du management définie par la création et la reconnaissance et la transformation d'une opportunité indépendamment des ressources contrôlées directement. Le comportement de l'entrepreneur, considéré comme spécifique, diffère de celui de l'administrateur. Stevenson et Gumpert nous montre que les différences dans le comportement portent sur, au moins, cinq dimensions clés :

_ **L'orientation stratégique** : alors que l'entrepreneur est stimulé par toute opportunité d'affaires nouvelle, l'administrateur est guidé, principalement, par le contrôle des ressources.

_ **Le délai de réaction vis-à-vis des opportunités** : pour l'entrepreneur il est extrêmement court, parce que ce dernier est très orienté vers l'action, alors que pour l'administrateur ce délai est très important en raison de la recherche permanente d'une réduction des risques.

_ **L'investissement en ressources** : l'entrepreneur utilise d'une façon optimale les ressources qu'il a pu réunir ; il le fait dans un processus comprenant de nombreuses étapes et avec des risques minimaux à chaque fois. L'administrateur n'utilise qu'une seule étape avec un investissement global correspondant à l'ensemble des ressources nécessaires à la transformation de l'opportunité.

_ **Le contrôle des ressources** : l'entrepreneur utilise ponctuellement et avec beaucoup de flexibilité des ressources qui, en règle générale, ne lui appartiennent pas alors que l'administrateur, pour des raisons de coordination des activités et d'efficacité est propriétaire des ressources utiles (humaines, matérielles, financières.)

_ **La structure de l'entreprise** : l'entrepreneur met en place des structures horizontales avec de nombreux réseaux informels ; l'administrateur s'appuie sur une structure très hiérarchisée et beaucoup plus bureaucratique.

Il est évident que ces figures de manager « entrepreneur » et de manager « administrateur » correspondent à des idéaux-types mais dans la réalité il serait plus judicieux de nuancer les portraits et les situations. Elles offrent l'avantage de dévoiler des voies à suivre et des axes de travail en vue d'acquérir et/ou de développer des compétences managériales utiles pour entreprendre.

2.4.1.4 L'entrepreneur et le leadership :

L'entrepreneur est avant tout un leader qui sait animer des équipes, s'adapter à leurs besoins et les conduire vers la réalisation des buts et des objectifs qu'il a assignés.

Dans cette école de pensée, l'entrepreneur doit pouvoir aider ses collaborateurs dans leur développement personnel. De ce point de vue, il est offre plus qu'un manager car il est aussi un « leader of people » (Carsrud et al, 1986). Cunningham et Lischeron (1991) pensent que cette vision de l'entrepreneur constitue l'aspect non technique de l'école précédente et que celui qui entreprend doit être également un « people manager » ou un « leader/mentor » qui joue un rôle dans la motivation, la direction et la conduite de son personnel. Ils utilisent,

pour appuyer leur point de vue, les propos de Kao: « thus, the entrepreneur must be a leader, able to define a vision of what is possible, and attract people to rally around that vision and transform it into reality ». Ceci bien évidemment des incidences sur l'éducation et la formation des entrepreneurs (Filion, 1991), même s'il n'est pas toujours évident « d'enseigner le leadership ».

2.4.2 L'entrepreneur et les approches typologiques :

Nous considérons que l'approche typologique présente un double intérêt. Tout d'abord elle complète et affine les visions de l'entrepreneur que nous venons de présenter. D'autre part, chaque typologie renvoie à des critères et à des dimensions qui constituent, d'une certaine manière, des facteurs essentiels, de compréhension des entrepreneurs. Il existe donc des liens entre des types d'entrepreneurs et des déterminants de l'acte d'entreprendre et/ou des comportements entrepreneuriaux. Les typologies proposées dans la littérature sont nombreuses. Sans faire une revue exhaustive de ces typologies, on peut se contenter de développer certaines approches qui nous semblent résumer toutes les autres.

2.4.2.1 L'entrepreneur artisan versus l'entrepreneur opportuniste :

Une des toutes premières typologies date de 1967 et comprend deux figures d'entrepreneurs : l'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste.

- **L'entrepreneur artisan** possède peu d'éducation mais a une forte compétence technique. Le travail constitue le centre d'intérêt de cette entrepreneur et il adopte volontiers une attitude paternaliste au sein de son entreprise. Il craint de perdre le contrôle de son entreprise et refuse généralement la croissance pour celle-ci.

- **L'entrepreneur opportuniste** offre une figure presque opposée à la précédente. Il possède, en effet, un niveau d'éducation plus élevé et ses expériences de travail sont diversifiées et nombreuses. Cet entrepreneur s'identifie plus à la gestion et ses comportements habituels refusent le paternalisme alors qu'ils accordent une place importante à la croissance et au développement de l'entreprise même s'il faut pour cela perdre un peu d'indépendance.

On retrouve très fréquemment ces deux types génériques d'entrepreneurs dans les autres typologies. Les critères utilisés pour identifier les types d'entrepreneur rejoignent souvent des caractéristiques personnelles et psychologiques, tels que le besoin d'indépendance ou certains antécédents familiaux et professionnels qui se combinent avec des objectifs poursuivis et des comportements développés, comme le désir de croissance et le professionnalisme de la gestion.

2.4.2.2 La typologie de Laufer :

Jacqueline Laufer (1975), dans une étude réalisée entre 1950 et 1970, a analysé soixante cas de création d'entreprises. En croisant la motivation dominante à la création d'entreprise et les buts principaux de l'entrepreneur, elle met en évidence quatre types d'entrepreneurs :

- **L'entrepreneur manager ou innovateur** : sortant d'une grande école, il est le produit d'une carrière brillante dans de grandes entreprises. Ce type d'entrepreneur est motivé par les besoins de création, de réalisation et de pouvoir. Ses buts s'articulent prioritairement autour de la croissance et de l'innovation.

- **L'entrepreneur propriétaire orienté vers la croissance** : l'objectif de croissance est également présent pour cet entrepreneur, mais l'autonomie financière représente également un objectif important et la recherche d'équilibre entre croissance et autonomie constitue une préoccupation permanente. Ses motivations à la création d'entreprise sont proches de celles de la figure précédente, avec un besoin de pouvoir beaucoup plus marqué.

- **L'entrepreneur refusant la croissance mais recherchant l'efficacité** : cette entrepreneure choisit clairement un objectif d'indépendance et refuse la croissance qui pourrait l'amener à ne pas atteindre ce but prioritaire. Ses motivations principales sont beaucoup plus ajustées aux besoins de pouvoir et d'autorité. Très fréquemment, l'orientation technique de l'entrepreneur et de l'entreprise est insistante.

- **L'entrepreneur artisan** : on retrouve dans cette approche une figure d'entrepreneur déjà invoquée. La motivation centrale et le besoin d'indépendance et d'objectif essentiel est la survie de l'entreprise. A cet égard, l'indépendance est plus importante que la réussite économique.

Le lien établi par Laufer, entre croissance de l'entreprise et personnalité de l'entrepreneur, a été également repris par d'autres auteurs comme le montre le travail qui suit.

2.4.2.3 les PIC et les CAP :

Julien et Marchesnay (1988) distinguent deux grands types d'entrepreneurs :

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

- **L'entrepreneur CAP (Croissance – Autonomie – Pérennité)**, qui est à l'affût des opportunités offertes par les conjonctures relatives à l'environnement qui offrent des occasions de lancer et/ou développer des affaires rentables. L'attrait du jeu, l'accomplissement personnel, plus que la recherche du cadre et des conditions les plus stables semblent être les ressorts entrepreneuriaux principaux.

2.4.2.4 Les indépendants versus les créateurs d'organisation :

L'analyse des motivations entrepreneuriales, telles que le besoin de création, le pouvoir et l'autonomie amène Ettinger (1989), à proposer une vue simplifiée de la typologie de Jacqueline Laufer. Deux catégories principales apparaissent. Les entrepreneurs indépendants, tout d'abord, semblables aux entrepreneurs artisans, pour lesquels le besoin d'autonomie est déterminant. Les entrepreneurs créateurs d'organisation, enfin, qui regroupent tous les autres types de la grille de Laufer, pour lesquels le besoin de pouvoir est dominant. Ces deux types, que nous retrouvons très souvent dans d'autres approches, ont des comportements concertés et différenciés par rapport à la notion de croissance. Le premier (entrepreneur artisan ou indépendant ou PIC) envisage la croissance de son entreprise à travers ses propres possibilités en termes de ressources. Le second (entrepreneur créateur d'organisation ou CAP) recherche les opportunités d'affaires, la croissance et est davantage plus à même que le premier de contribuer, de manière significative, au développement économique général.

2.4.2.5 L'approche de Schumpeter :

D'autres typologies apparaissent complémentaires de celles que nous venons de voir. Nous allons, pour terminer notre tour d'horizon, présenter l'approche de Schumpeter (1935) qui marque quatre types historiques d'entrepreneurs.

- Le fabricant commerçant présente un projet capitaliste le plus souvent. Les fonctions exercées par ce type d'entrepreneur sont multiples et ce dernier transmet sa position essentiellement de façon héréditaire.
- Le capitaine d'industrie agit, soit par influence personnelle, soit dans le but qu'acquérir la propriété ou le contrôle de la majorité des actions.
- Le directeur salarié, possédant un statut particulier, et qui peut être intéressé ou non aux résultats de l'entreprise. Dans tous les cas, son comportement n'est pas celui d'un capitaliste.
- Le fondateur s'implique très fortement au tout début de la vie de l'entreprise. Il lance l'affaire, puis assez rapidement se retire.

Dans l'approche de Schumpeter les types d'entrepreneur sont définis fréquemment par les fonctions (économiques) qu'il met en œuvre et les positions (sociales) dans lesquelles il se trouve. Contrairement aux autres typologies que nous avons énumérées, les buts et les motivations de l'entrepreneur sont considérés comme secondaires.

2.5 Le profil d'une micro-entreprise :

La distinction des micro-entreprises des autres entreprises, s'illustre au début par le nombre de salariés. Le chiffre d'affaires et le total du bilan furent rajoutés à ce premier critère plus tardivement.

Des seuils ont été contingentés permettant plus facilement une définition assez complète basée sur des critères quantifiables qui établissent une distinction entre la micro-entreprise, l'entreprise à taille intermédiaire et les grandes entreprises.

Au sien même des PME, des seuils nous permettent de les classer en moyenne, petite et micro-entreprise.

La loi 01.18 du 12 décembre 2001 portant loi d'orientation sur la promotion de la micro-entreprise a retenu dans son article 4, quatre conditions pour qu'une entreprise de production ou de service, quel que soit son statut juridique, soit considérée comme PME¹⁶.

- Employer entre 01 et 250 salariés.
- Réaliser un chiffre d'affaires inférieur ou égal à deux milliards de DA.
- Avoir un total inférieur ou égal à 500 millions de DA.
- Respecter les critères d'indépendances « entreprise dont le capital n'est pas détenu à 25% et plus par une ou plusieurs autres entreprises ».

Les articles cinq, six et sept de la loi spécifient les critères permettant de qualifier une entreprise de moyenne, petite et très petite entreprise :

¹⁶ LAKHLEF B, « Créateur d'entreprise, dirigeant d'entreprise », Alger-Livres Edition, Alger, 2014

Tableau 04 : Les caractéristiques de chaque type d'entreprise

Taille d'une PME	Nombre d'employés	Chiffre d'affaires réalisé par exercice	Total bilan
La moyenne entreprise	50 à 250	200 millions à 2 milliards de DA	Entre 100 et 500 millions de DA
La petite entreprise	10 à 49	Maximum 200 millions de DA	Maximum 100 millions de DA
La très petite entreprise	1 à 9	Inférieur à 20 millions de DA	Maximum 10 millions de DA

Les seuils seront certainement revus à la hausse par le ministère des micro-entreprises pour élargir le dispositif d'aide, de financement et de garantie pour en faire bénéficier le maximum d'entreprise.

Au niveau européen, les seuils ont été également spécifiés pour uniformiser la définition d'une PME au niveau de l'union.

Tableau 05 : Caractéristiques des PME

Type de PME	Nombre de salariés	Chiffre d'affaires	Total bilan
Moyenne entreprise	Inférieur à 250	Inférieur ou = à 50 millions d'euros	Ou un total bilan inférieur ou égal à 34 millions d'euros
Petite entreprise	Inférieur à 10	Inférieur ou = à 10 millions d'euros	Inférieur ou égal à 10 millions d'euros
Très petite entreprise	Inférieur à 5	Inférieur ou = à 2 millions d'euros	Inférieur ou égal à 2 millions d'euros

Source : recommandations 2003/361/CE

Des micro-entreprises ou des PME peuvent être innovantes en créant un produit ou un service de nouveau sur le marché, ce sont les startups.

Les PME sont l'outil le plus déterminant dans la réussite de toute stratégie économique de développement, de croissance et de création d'emploi.

Section 03 : la création d'entreprises

La création d'entreprises suppose des idées, un savoir-faire, une connaissance de l'environnement et du marché, une mobilisation des moyens financiers et humains, du temps, des relations et bien sur une demande effective, d'un besoin exprimé par le marché.

Le but est d'obtenir un résultat positif, de faire des offres de produits ou de services afin de répondre à des besoins et aussi de créer des postes de travail. Il y a donc un rôle économique et social appréciable. C'est pour ces raisons qu'on considère l'entreprise comme le « moteur » d'une économie, comme le principal facteur clé de succès de toute politique économique.

3.1 Définition de l'entreprise :

A.D. Chandler retient quatre critères pour définir l'entreprise :

- C'est une entité juridique qui est constituée selon des statuts et peut passer des contrats avec ses clients et ses fournisseurs.
- C'est une entité administrative, avec une organisation, du personnel, des procédures de gestion. Elle est en relation avec son environnement.
- C'est une entité qui possède des actifs, des moyens en équipements, en bâtiments et terrains.
- C'est aussi et surtout une entité qui produit ou fournit une prestation¹⁷.

3.2 La diversité des créations :

La création d'entreprise véhicule des idées et des images qui résistent à l'usure du temps et à l'apparition de discours plus nuancés. L'entreprise créée, l'entreprise nouvelle est assez systématiquement une ressource de richesse et d'emplois. Celui qui la crée,

¹⁷LAKHLEF B, « Créateur d'entreprise, dirigeant d'entreprise », Alger-Livres éditions, Alger 2014.

l'entrepreneur est un individu doté de grandes qualités qui va devenir un chef d'entreprise respecté et, pour couronner le tout, un homme riche¹⁸.

La diversité des créations doit conduire à l'utilisation d'approches permettant de rattacher un cas donné à un type générique. Nous allons développer, plus particulièrement, deux outils d'analyse typologique initialement proposés par Bruyat (1993 ; 1994).

3.2.1 Une typologie degré de nouveauté/ degré d'indépendance :

Cette première approche typologique part du double constat formulé par Bruyat (1994) :

3.2.1.1 Toutes les entreprises nouvelles ne sont pas indépendantes :

L'indépendance dont il est question, ici, est d'abord d'ordre juridique : la majorité du capital social de la nouvelle entreprise ne doit pas être détenue par une autre entreprise ou organisation. Mais il arrive parfois que des personnes physiques utilisent la modalité de création d'entreprise pour constituer des groupes dans des logiques de croissance interne.

Dans ces conditions, l'entreprises nouvelle qui est contrôlée par un actionnaire majoritaire personne physique qui est déjà propriétaire d'une ou de plusieurs entreprises n'est pas aussi indépendante que cela. L'indépendance d'une nouvelle entreprise doit également être appréciée à l'une de son activité économique et des différents contrats qui peuvent la lier à d'autres entreprises ou à d'autres organisations.

3.2.1.2 Toutes les jeunes entreprises ne créent pas des activités nouvelles :

Une jeune entreprise peut, en effet, être fondée sur le principe de l'exploitation d'une activité ancienne, préalablement exploitée par une autre entité, personne physique ou morale. Il s'agit donc de la reprise d'une activité (en totalité ou partiellement) qui existait avant l'acte de création d'entreprise. Il n'y a donc pas, dans ce cas, de nouveauté. A l'opposé, la jeune entreprise peut exploiter une activité nouvelle, sans lien avec un existant.

Ces deux dimensions, degré d'indépendance et degré de nouveauté, permettent de déterminer plusieurs logiques qui conduisent à la création d'entreprise.

3.2.1.3 La logique de Pmisation juridique :

Tout d'abord qui correspond à aucune nouveauté et aucune indépendance. Il s'agit principalement du transfert d'une activité existante dans une structure juridique créée à cet

¹⁸FAYOLLE A., « Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre », Ed Dunod, Paris, 2004

effet. La « nouvelle entreprise » est une filiale quasi-intégrée de l'entreprise qui procède à ce transfert d'activité.

3.2.1.4 La logique de croissance interne :

Se distingue de la précédente par son degré de nouveauté qui peut être important. Il y a, dans ce cas de figure, également création d'une filiale (directement ou indirectement par l'intermédiaire du dirigeant propriétaire) qui va permettre le développement d'une activité nouvelle.

3.2.1.6 La logique de reprise d'entreprise ou d'acquisition :

Est caractérisée par un degré d'indépendance élevée de l'entreprise créée. Par contre, il n'y a pas de nouveauté. Ce cas traduit la création d'une entreprise par un individu qui n'était pas avant cela un dirigeant propriétaire. L'entreprise créée reprend à son compte tout ou partie des activités et des moyens d'une entreprise existante ou ayant récemment cessé son activité.

3.2.1.7 La logique de création ex nihilo,

Correspond à des créations où, à la fois, les degrés de nouveauté et d'indépendance sont élevés. Elle se traduit par la création, par un individu ou un petit groupe, d'une entreprise indépendante exerçant une activité nouvelle.

Au-delà de la typologie, les deux dimensions de nouveauté (de l'activité) et d'indépendance (de l'entreprise) constituent des pistes fertiles en vue d'analyser des situations et des pratiques. Notons que l'indépendance ne signifie pas nécessairement que l'entreprise est créée par un individu ou un groupe d'individus isolé. Une création ex nihilo, pouvant tout à fait être effectuée dans le cadre d'une opération d'essaimage. La plupart des créations ex nihilo sont, par ailleurs, des créations accompagnées.

3.2.2 Une typologie degré de changement/degré de nouveauté

Dans cette approche, le degré de changement est celui que va connaître l'individu au cours du processus de création. Le degré de nouveauté concerne l'environnement pertinent au projet. Un individu engagé dans une démarche de création d'entreprise peut vivre des situations de changement d'une grande ampleur ou au contraire ne pas ressentir de modification par rapport à ses habitudes et à ses comportements. Les changements sont liés à la dialogique individu/projet et portent sur différents points. Ils peuvent concerner des méthodes et des approches intellectuelles, des buts, des compétences, des styles de vie ou

encore un environnement personnel ou professionnel (famille, conjoint, amis, relations, partenaires, membres de l'équipe...) fluctuant.

Ces changements sont nécessaires pour que l'individu puisse mener à bien son projet de création d'entreprise.

En combinant ces deux axes, Bruyat (1994) construit une deuxième typologie qui met en valeur une série de différents types de processus de création d'entreprise. Pour chacun des types, il est possible, en fonction de la configuration, d'associer un niveau d'incertitude, donc des risques.

3.2.2.1 La création reproduction

Elle est caractérisée par une faible intensité du changement pour le créateur et une faible intensité de la nouveauté pour l'environnement. Dans ce cas, le niveau d'incertitude n'est pas très élevé. La création reproduction consiste à faire pour soi ce qu'on faisait déjà dans un emploi précédent. Les changements pour l'individu sont de faible ampleur et le processus de création peut être rapide, car le créateur potentiel possède les savoir-faire et les relations utiles à son projet.

3.2.2.2 La création imitation

Si l'originalité et l'intensité de la nouveauté pour l'environnement est faible, le changement pour l'individu peut être, par contre, d'une plus grande ampleur. L'entrepreneur se démène pour montrer et développer une entreprise en ayant recours à une formule familière. Seulement, l'ensemble des ressources et des compétences nécessaires lui manquent. Il lui faudra donc évoluer de manière plus ou moins ingénieuse, en fonction de la complexité du métier et des types de savoir-faire à acquérir. Le niveau d'incertitude est fonction de la capacité du créateur à acquérir, suffisamment vite, les compétences et les ressources nécessaires pour mener à bien le projet. Lorsque cela est possible, il lui appartient de lancer les activités de l'entreprise de façon incrémentale, en réduisant les coûts irréversibles pour minimaliser le coût des erreurs et des dérives. Disposer du temps et des moyens nécessaires pour l'apprentissage est particulièrement critique pour la survie, à court terme, de la jeune entreprise. La création en franchise donne une très bonne idée de ce qu'est la création imitation. Les créations par analogie relèvent également de ce type générique.

3.2.2.3 La création innovation-valorisation

L'importance du changement est Assez maigre pour le créateur, mais la nouveauté est élevée pour l'environnement. Cela signifie que l'entrepreneur se lance dans une création d'entreprise à partir d'une manière de faire ou d'un produit nouveau dont il possède déjà les savoir-faire. L'expérience et le profil du créateur lui donnent des atouts, dans la mesure où il fait partie des « rares élus » qui peuvent percevoir et/ou mettre en œuvre certains types d'opportunités. Dans ce cas, l'incertitude réside d'une part, dans la vitesse de pénétration de l'innovation dans son environnement (adoption et valorisation de la nouveauté par les clients) et d'autre part, dans les aléas de la mise au pont technique et industrielle du projet.

3.2.2.4 La création innovation-aventure

La dynamique de changement est déterminante dans cette configuration de création d'entreprise. L'intensité de changement est élevée pour l'individu et la nouveauté est grande pour l'environnement. Le niveau d'incertitude est très élevé et combine des aspects liés à l'apprentissage et à l'innovation. Ces situations de création sont très énergiques, les aléas et les imprévus sont fréquents, conduisant l'individu et le projet à des ajustements et à des changements tout aussi fréquents. Le projet se construit et se reconstruit en même temps que le créateur doit faire évoluer ses compétences et ses ressources. Le couple individu/projet est en permanence dans des situations de déséquilibre et d'incohérence qu'il faut redresser. La ténacité de créateur, sa résistance au stress, à l'ambiguïté et à la remise en cause incessante, ainsi que son aptitude à faire adhérer au projet de nouveaux partenaires constituent des qualités fondamentales pour que le projet puisse aboutir à une réussite.

3.3 Conditions de création d'une entreprise

3.3.1 Facultés physiques et morales :

L'investisseur est sensé être en possession de toutes ses facultés physiques et morales. Il ne peut perdre de vue que ce sont des fonds qui sont en jeux, des engagements pris avec différents partenaires (banques, administrations fiscales, organismes sociaux, fournisseurs, clients, etc...), engagements nécessitant un suivi indéfectible. Une absence prolongée du propriétaire de l'entreprise, pour raison de santé notamment, serait porteuse de situations fâcheuses (laisser-aller, immobilisme, laxisme, gaspillage, inconscience professionnelle, improductivité, etc....)¹⁹.

¹⁹« GUIDE de création et gestion d'une entreprise PEM/PMI », Edition zouba, 2007

3.3.2 Savoir –faire :

La possession de fonds facilite la réalisation du projet d'entreprise, toutefois, l'absence d'un savoir-faire de la part du propriétaire de l'entreprise ne serait pas de nature à arranger les choses. Il est vrai qu'il est impossible d'avoir de profondes connaissances dans les différentes disciplines scientifiques auxquelles fait appel une entreprise (approvisionnement et gestion de stock, production et maintenance, ventes, gestion des ressources humaines, gestion financière, etc...), mais être armé d'une bonne connaissance dans un des domaines, ne serait-ce que sur une seule discipline, est indispensable. Se lancer dans les affaires sans moindre connaissance sur l'activité projetée est une aventure à ne pas recommander.

3.3.3 Moyens financiers :

C'est le nerf de la guerre, sans moyens financiers suffisants, il n'est pas conseillé de se lancer dans une aventure économique, car comme dit l'adage, l'ambition dont on n'a pas les moyens est une folie. C'est vrai, les organismes prêteurs existent bel et bien, mais que ceux-ci ne prêtent qu'à des conditions qui sont, parfois, difficiles à remplir (avoir de solides garanties, être ancien dans l'activité, présenter des mises à jour avec les impôts, les autres organismes sociaux, etc.). Pour réaliser un projet, il faut, d'abord, compter sur ses propres moyens. La banque n'accorde de crédit qu'au bout d'un certain temps, à ce moment-là, le prêt ne sera peut-être pas particulièrement utile. On évitera que le concours bancaire conditionne le lancement d'un projet. Il arrive qu'on dépose, au niveau de la banque un dossier de crédit, en bonne et due forme, et au bout de quelques jours, voire quelques mois d'attente, le dossier sera rejeté pour des raisons diverses.

Généralement, les banques ne financent que 70% du coût du projet, les 30% restants demeurent à la charge du promoteur de l'investissement. A ces 30 %, il y aura lieu d'ajouter la prise en charge du financement de l'exploitation c'est ce qu'on appelle le fonds de roulement.

3.3.4 Marché de l'entreprise :

Celui-ci est constitué à l'ensemble des clients qui achètent ou peuvent acheter des produits ou services de l'entreprise. On peut distinguer trois types de marchés :

- Le premier type est celui de l'entreprise, constitué par les consommateurs des produits de l'entreprise.
- Le deuxième type de marché est celui de la concurrence, constitué par les consommateurs des produits des entreprises concurrentes.

Chapitre I : L'entrepreneuriat, L'entrepreneur Et La Création D'entreprises : Un Cadre Théorique Et Conceptuel

- Le troisième type de marché est le marché potentiel constitué par des non-consommateurs, susceptibles d'être satisfaits par les produits de l'entreprise.

Actuellement en Algérie, il est difficile de se faire une idée sur le marché tant les informations d'ordre économique ne sont pas disponibles. Ainsi, on ignore pratiquement tout sur tout ce qui concerne par exemple, les besoins réels de chaque région, les entreprises existantes, leur activité, leur nombre, les projets économiques, etc... l'absence des revues économiques spécialisés, cabinets d'études de marché, annuaires économiques actualisés, etc., n'est pas de nature à faciliter le travail d'un investisseur.

Face à ces manques à gagner en matière d'informations économiques, et dans le but d'aider les intéressés par une aventure économique, nous avons formulé un certain nombre de questions auxquelles devra répondre un investisseur avant de lancer son projet.

Existe-il sur le marché un produit semblable à celui que l'entreprise projette de fabriquer ?

Ce produit disponible sur le marché connaît-il un certain succès ?

➤ **A quel niveau va se situer la différence par rapport au produit disponible sur le marché ?**

- Au niveau du prix de vente
- Au niveau de la compétitivité du produit
- Au niveau du domaine d'utilisation
- Au niveau de la durée d'utilisation
- Au niveau du poids, dimensions, volume, emballage, etc...
- Au niveau de la qualité du service après-vente.
- Le produit disponible sur le marché est-il importé ? Et de quel pays ?

➤ **Dans quelles proportions le produit disponible sur le marché couvre-t-il les besoins du marché ?**

- Le produit disponible sur le marché est-il fabriqué localement ? Et par quelles entreprises ?
- Dans quelles mesures le produit fabriqué localement couvre-t-il les besoins du marché ?

- **Équipements de production :**

Avant d'opter pour tel ou tel équipement, l'entreprise doit prendre en considération certains paramètres.

Capacité de production de l'équipement. Il y a lieu de faire remarquer qu'un équipement de production d'une grande capacité présente des avantages et inconvénients :

- L'avantage est que l'équipement d'une grande capacité permet de prendre en charge de fortes commandes et de réduire, aussi, sensiblement, le coût de revient des produits fabriqués par suite de travaux de série. Avec un équipement de grande capacité, l'entreprise est en mesure de faire face à une certaine concurrence.

- L'inconvénient est qu'en cas d'absence ou d'insuffisance de commandes, l'entreprise aura à supporter, inutilement de lourdes charges d'amortissement.

Un équipement de petite capacité présente, également, des avantages et inconvénients. L'avantage est qu'il est moins encombrant en cas de mauvaise situation économique. Il est facile à démonter, à transporter et à vendre même. L'inconvénient est qu'il ne permet pas de faire face à de fortes commandes²⁰.

Il existe une approche qui préconise que la meilleure des choses est d'opter pour des équipements de production de moyenne capacité.

- Prix de vente de l'équipement. Il se peut qu'un équipement soit commercialisé par plusieurs fournisseurs et chaque fournisseur propose un prix ainsi que d'autres conditions de paiement (réductions, facilité de paiement, délai de règlement facture, etc...)

- Autres avantages. Ces avantages concernent les garanties offertes par le fournisseur quant au fonctionnement de l'équipement, la disponibilité d'organes et pièces de rechanges, le service après-vente, et éventuellement la formation du personnel sur le mode d'utilisation de l'équipement.

3.3.5 Terrain d'implantation de l'entreprise : pour bien faire connaître l'entreprise, celle-ci doit être implantée de préférence dans une zone industrielle ou à la limite, sur un terrain viabilisé, désenclaver, disposant d'une route goudronnée, de l'électricité, de l'eau, etc...

3.4 Les étapes de la création d'entreprise

Avant de présenter les étapes généralement identifiées dans un processus de création d'entreprise, il faut nous souvenir que ce processus est :

- Plutôt le type tourbillonnaire et non pas linéaire.

- Alimenté par les ressources dont le niveau (très insuffisant par rapport aux besoins) induit un fonctionnement étagé pas à pas.

- Organisé en étapes qui ont chacune leur logique et leur rythme propres. Chaque étape est activée par un déclencheur, se traduit par un engagement fort de l'individu ou de l'équipe et produit un ou des résultat (s).

²⁰ ALAIN FAYOLLE « entrepreneuriat : apprendre à entreprendre » Ed Dunod, paris 2004

Ces quelques points étant précisés, les étapes d'un projet de création d'entreprise sont les suivantes :

- Évaluation de l'opportunité
- Conception et formulation du projet
- Montage juridique et financement du projet
- Lancement des activités

Nous allons nous intéresser, maintenant, à ces différentes étapes.

3.4.1 Évaluation de l'opportunité de création d'entreprise :

Le débat autour de la problématique de l'évaluation d'une opportunité d'affaires a toujours mis en valeur l'importance cardinale de cette question et a nécessairement fait déjà l'objet d'un développement conséquent. Il ne s'agit donc pas de revenir sur ce thème sous le même angle de vue.

Transformer une idée en opportunité de création réaliste nécessite de définir l'idée initiale le plus précisément possible : que veut-on vendre ? A qui veut-on vendre ? Quelle valeur cela peut-il apporter ? Telles sont les premières questions qu'il convient d'étudier en priorité. Pour y répondre, il va falloir rechercher des informations, recueillir l'avis et le conseil d'experts et de spécialistes, tester l'idée auprès de personnes extérieures et analyser les contraintes inhérentes au projet. A ce stade, il est impératif de donner des ordres de grandeur : chiffre d'affaire visé, effectifs, type et niveau de compétences, moyens et capitaux nécessaires. Si des incompatibilités apparaissent au cours de ce travail, entre les exigences du projet et les possibilités du créateur, mieux vaut modifier le projet ou le différer.

Dans cette étape, les compétences clés du créateur nous apparaissent être les suivantes.

L'analyse de situation et l'approche globale constituent des outils très efficaces pour réaliser ce travail d'évaluation.

Dans certain cas notamment pour des projets innovants, l'évaluation de l'opportunité passe par des phases de recherche et développement, de prototypage, d'essais et d'expérimentations destinés à vérifier la faisabilité du concept.

3.4.2 Conception et formulation du projet de création :

Après avoir identifié l'opportunité et défini les grandes lignes de projet, il faut tout mettre en œuvre pour faire de l'opportunité une activité économiquement rentable. De jouable et réaliste, le projet doit se déplacer vers la position de réalisable. A ce stade, différentes

études doivent être conduites : l'étude du marché, l'étude industrielle, l'étude financière et l'étude juridique. Toutes ces études permettent de répondre aux nombreuses questions qui se posent et d'apporter de la matière à l'élaboration de l'offre, de la stratégie ou du plan d'affaires ou business plan. Ces études permettent également de positionner le projet, de la dimensionner et de formaliser une stratégie pertinente.

3.4.2.1 Comment positionner le projet ?

Le positionnement du projet dépend de la CSIP (configuration stratégique instantanée perçue) du créateur. Il est fonction d'un métissage entre les souhaits et les buts du créateur, ses ressources et compétences et les contingences de l'environnement. Pour cela il est nécessaire que le créateur puisse identifier dans l'environnement, les facteurs de succès, les contraintes et les marges de manœuvre possibles. Pour affiner le positionnement, il faut que le créateur développe, d'autre part, une vision « individu/jeune entreprise à l'horizon 3/5ans ».

3.4.2.2 Comment calibrer et structurer le projet ?

Structurer le projet implique dans certains types de création d'entreprise de constituer une équipe présentant des complémentarités et des compatibilités de caractère et de motivation. Calibrer le projet revient à apprécier dans quelle mesure les ressources mobilisées constituent une bonne rampe de lancement et de développement des activités. Ces ressources sont bien évidemment financières, mais aussi technologiques, industrielles et commerciales.

3.4.2.3 Comment formaliser une stratégie pertinente ?

La stratégie de démarrage et la stratégie de développement doivent se retrouver d'abord dans le Business Modèle puis dans le business plan. Elle expose avec précision, le positionnement de l'entreprise, sa vocation et son métier.

La stratégie doit montrer le degré de cohérence entre les facteurs clés de succès identifiés et leur contrôle/maîtrise par l'entreprise, à travers ses compétences et ses ressources.

3.4.3 Montage juridique et financement du projet :

Il n'est point nécessaire de souligner l'importance du montage juridique. Le choix d'une structure juridique a des conséquences fiscales et sociales sur le créateur et sa famille. Il est souhaitable de décider en parfaite connaissance des tenants et des aboutissants. D'autre part, le choix du statut juridique de l'entreprise doit être fait en fonction du contexte stratégique, financier et humain.

Mais le montage juridique ne se limite pas au seul choix d'une structure juridique. Il est nécessaire aussi de sécuriser, autant que possible, les relations avec les tiers : salariés, investisseurs, partenaires, fournisseurs et sous-traitants. Enfin, dans le cas de la création d'entreprise innovante, il faut maîtriser les techniques de protection et de valorisation-négociation de l'innovation et des savoir-faire immatériels.

Le financement du projet peut prendre plus ou moins de temps en fonction de l'importance des besoins et de la complexité du dossier. Le business plan permet d'engager le dialogue avec les banquiers et les investisseurs. A ce stade, le créateur doit parfaitement maîtriser son projet et être capable de répondre à toutes les questions posées par les partenaires financiers éventuels.

3.5 Enjeux et risques dans la création d'entreprise :

3.5.1 Taux de survie et création d'entreprise :

Depuis le début des années 1990, l'INSEE publie des études sur la survie des entreprises nouvelles. Ce travail a permis d'identifier quelques facteurs qui ont une influence marquée sur la survie. Les connaître est nécessaire et peut permettre à un individu ayant l'intention de créer une entreprise de s'engager dans un parcours mieux balisé²¹.

Devenir un entrepreneur c'est d'abord créer une entreprise ex nihilo, c'est-à-dire constituer soi-même une clientèle, ou reprendre une clientèle existante, celle de son prédécesseur. La reprise peut se faire de diverses manières : achat ou reprise en location-gérance d'un fonds de commerce, héritage, donation, conversion d'une entreprise individuelle en société. Le premier constat fait par l'INSEE est que le parcours du créateur est plus risqué que celui du repreneur, qui emprunte une voie en partie balisée par un prédécesseur.

3.5.1.1 Plus d'incertitude pour le créateur que pour le repreneur :

Le taux de survie à cinq ans des entreprises créées ex nihilo est de 42%, alors qu'il est de 63% pour les entreprises reprises. Pour le résultat que nous allons présenter maintenant, nous ne parlerons que des créations ex nihilo. Nous pouvons remarquer, cependant que, dans cette étude, les écarts entre créations et reprises sont toujours en faveur des reprises, confirmant bien, que quel que soit le facteur considéré, la reprise d'entreprise est une situation moins risquée.

²¹ FAYOLLE A., « Entrepreneuriat : apprendre à entreprendre », ed Dunod, Paris, 2004

3.5.1.2 Les entreprises individuelles plus fragiles que les sociétés :

L'existence d'une structure juridique adéquate donne un taux de survie plus élevé. Lors de la création ex nihilo, les sociétés (SARL, SA, etc) résistent mieux que les entreprises individuelles. Avant un an, le projet d'une seule personne s'effondre dans 25% des cas, alors que seulement 11% des sociétés endurent le même sort. Au cours des années qui suivent, l'écart initial persiste, de sorte qu'à l'issue de la cinquième, 38% des entreprises individuelles et 50% des sociétés sont encore en activité. L'interprétation que nous faisons liée au fait que pour créer une entreprise individuelle aucune obligation n'est faite à l'entrepreneur de disposer d'un capital financier minimum, alors que lors de la création d'une société, en fonction du type de structure, il est exigé de l'entrepreneur qu'il justifie l'existence d'un capital social minimum.

3.5.1.3 Certaines activités sont plus risquées que d'autres

Les branches d'activités qui sont prises en compte dans l'étude de l'INSEE sont :

- Les activités industrielles et artisanales
- Les bâtiments et les travaux publics
- Les commerces
- Les services

Les résultats montrent que les activités les moins risquées sont les activités qui requièrent les niveaux de capitaux les plus élevés. C'est ainsi que dans le bâtiment et les travaux publics le taux de survie à cinq ans est de 53%. Il est vrai, que les entreprises nouvelles sont peu fréquentes, 13% contre environ un tiers dans les autres branches. Dans l'industrie et l'artisanat (hors BTP), 49% des entreprises créées survivent à cinq ans.

Les activités les plus risquées se trouvent dans les branches des services et des commerces. Le taux de survie à cinq ans des entreprises créées dans les services est de 43%, alors qu'il n'est que de 33% dans les commerces. Ces activités sont généralement perçues comme des activités simples et "faciles" par les créateurs potentiels, qui très souvent, sous-estiment largement les besoins financiers d'exploitation.

3.5.1.4 L'importance des capitaux initiaux

Les capitaux investis au départ jouent un rôle essentiel. Plus ils sont élevés, plus le taux de succès de l'entreprise à cinq ans l'est aussi.

Ainsi, pour une mise de fond comprise entre 200 000 et 500 000 francs, en 1985 au moment du début de l'enquête de l'INSEE, le taux de succès à cinq ans est de 54%. Pour un investissement supérieur à 500 000 francs, il s'élève à 64%.

Ces résultats montrent bien que toutes les recommandations faites aux créateurs pour les inciter à augmenter leurs capitaux de départ sont fondées. La ressource financière permet d'encaisser des aléas et de financer les pertes au démarrage. Avoir plus d'argent revient à se donner plus de temps pour trouver son marché et réussir son entreprise.

3.5.1.5 Un projet de création réussi est un projet bien préparé

Si les créateurs ont passé du temps pour étudier tous les aspects du projet, pour recueillir et analyser des informations utiles, ils ont pu identifier des zones d'incertitude et agir sur elles. Une façon d'appréhender le degré de préparation d'un projet de création d'entreprise est de connaître le nombre et la qualité des experts rencontrés. Ces experts détiennent des connaissances sur le projet développé (produits, marché ou technologie) et/ou sur les situations et processus de création d'entreprise. Ils travaillent dans des organismes comme l'APCE, l'ANVAR, les chambres de commerce et d'industrie, les chambres de métiers et dans des structures spécialisées de conseil et formation. Les experts sont également des acteurs du marché visé (clients, fournisseurs, concurrents établis...) ou des organisations professionnelles comme des centres techniques industriels ou des syndicats patronaux.

Pour les créateurs ex nihilo qui, en 1985, se sont lancés sans prendre conseil auprès d'un expert, seuls 41% sont parvenus à faire vivre leur entreprise pendant au moins quatre ans (à partir du premier anniversaire). Ceux qui ont consulté un seul spécialiste connaissent un taux de succès de 62%. Ce dernier passe à 66% pour deux experts consultés, à 69% pour trois et à 81% pour quatre experts consultés. À ce stade de préparation, les risques se situent à un niveau résiduel où il devient difficile de les réduire encore davantage.

3.5.1.6 Les alliés et les partenaires fournissent des atouts de taille

Les clients principaux, les fournisseurs stratégiques, les investisseurs et les banquiers sont des partenaires qui comptent pour la survie et le développement de la jeune entreprise. Démuni de tout soutien de ce type, le créateur d'entreprise n'a que 44 chances sur 100 de passer le cap de la cinquième année d'existence. S'il parvient à convaincre un partenaire, son taux de succès à cinq ans bondit à 64%. Deux partenaires distincts font passer le taux de succès à 70%. Si trois partenaires soutiennent le projet, le taux est de 72% et enfin, il grimpe à 90% pour quatre partenaires. Dans ces conditions, il est difficile d'imaginer que dans le cas

général, la création d'entreprise est encore une affaire d'individu solitaire et isolé. Être inséré dans des réseaux est indéniablement un facteur de réussite. Le créateur d'entreprise doit pouvoir compter sur les amis, la famille, les collègues de travail et/ou de promotion, l'ancien employeur, les futurs clients et fournisseurs.

Les partenaires soutiennent les projets et les jeunes entreprises, mais ce soutien ne se limite pas à un parrainage. Les partenaires accordent des facilités concrètes, comme des mises en relation, des transmissions d'informations clés et des ressources financières directes et/ou indirectes.

3.5.2 Les principales causes de défaillance des jeunes entreprises en création

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

3.5.2.1 Les causes principales d'avortement des projets de création d'entreprise

Persone n'est capable d'identifier tous les événements accidentels qui peuvent survenir lors d'un projet de création d'entreprise. Ces événements peuvent affecter l'individu : accident, maladie, décès, disparition d'un être cher, etc. et remettre en cause ses motivations et/ou ses ressources. Ces aléas concernent, parfois, le projet : une entreprise se crée sur le même concept, un équipier ou un partenaire se retire, l'environnement devient soudainement hostile, etc.

Le projet peut être abandonné également, parce que son initiateur vient de découvrir une opportunité qui lui apparaît meilleure.

Les raisons de l'abandon peuvent se situer très en amont, comme l'incapacité manifeste de trouver une idée rentable ou très en aval, comme l'incapacité de trouver les moyens de commercialiser ou de réunir les moyens techniques et financiers nécessaires. Dans tous ces cas, l'abandon est provoqué par la lassitude et le découragement.

3.5.2.2 Les causes principales de défaillance des entreprises nouvellement créées

Nous pourrions ranger les différentes causes dans des familles liées au marché, à la stratégie, aux moyens financiers et à l'entrepreneur. Celles qui apparaissent, peut-être, les plus déterminantes viennent d'une mauvaise connaissance ou appréciation du marché et de l'inexpérience de l'entrepreneur.

Dans la première catégorie, apparaissent des causes comme :

- La compétitivité du produit proposé est médiocre ou mauvaise.
- Le potentiel du marché a été surestimé.
- Le marché n'existe pas ou est plus long à démarrer que prévu.
- Le délai de pénétration des nouveaux produits sur le marché a mal été évalué.
- La difficulté d'accès aux circuits de distribution.
- L'insuffisante diversification de la clientèle et risque trop important de dépendance.
- Les choix erronés dans les canaux ou les méthodes de distribution.

On peut citer, dans la deuxième catégorie, des causes comme :

- L'absence d'efforts commerciaux.
- Un mauvais positionnement marketing ou une mauvaise politique de commercialisation.
- L'insuffisance des fonds propres.
- Des charges d'exploitation mal contrôlées et trop importantes au regard des possibilités de l'entreprise.
- Un manque d'aptitude ou de compétence du nouveau dirigeant dans une ou plusieurs des fonctions clés.

Ces causes sont données à titre indicatif. La plupart du temps, c'est une composition faite à partir de facteurs relevant de ces différentes catégories qui conduit une jeune entreprise à la défaillance. Les connaître, c'est déjà les contrôler un peu. Il nous semble que tout créateur potentiel devrait passer un peu de temps à essayer de bien comprendre les implications pour l'action qu'il est possible de dégager à partir de ces informations.

3.5.3 Pour réussir son projet de création d'entreprise :

Les nombreuses études réalisées dans le champ de la création d'entreprise ont montré l'importance de quelques facteurs qui prédisent le succès futur de l'entreprise.

3.5.3.1 Une proximité entre le profil du créateur et l'entreprise créée :

Nous retrouvons, ici, l'idée d'une bonne adéquation entre l'individu et son projet.

Trouver le projet qui convient à son profil et à ses capacités d'évolution, à court terme, est certainement une bonne façon d'appréhender une situation de création d'entreprise. Plutôt que de considérer que même si on n'a pas aujourd'hui le profil exploiter l'opportunité intéressante que l'on vient de découvrir, on arrivera bien à se mettre au bon niveau et puis, de toute façon,

l'opportunité est tellement enthousiasmante ! tous les paris sur l'avenir ne sont pas forcément des bons paris...

3.5.3.2 Une localisation proche

Ne pas s'éloigner de ses bases et ne pas se couper de ses réseaux de proximité sont des décisions sages et payantes dans une création d'entreprise. L'importance des réseaux de proximité et des réseaux personnels est largement confirmée. Vouloir changer des régions ou de pays, simplement pour bénéficier d'avantages administratifs, financiers et fiscaux est une décision qu'il faut particulièrement étudier, au risque de découvrir, très vite, que les inconvénients durables sont très nettement supérieurs aux avantages ponctuels.

3.5.3.3 L'expérience du métier et du management est un facteur de succès

Avoir une expérience professionnelle, dans un métier, est un atout essentiel, car elle permet de ne pas avoir à tout réinventer et d'éviter les principales chaussetrappes. L'expérience permet d'obtenir plus facilement la confiance des partenaires indispensables (clients, fournisseurs, banquiers...), car on a déjà fait ses preuves. La connaissance du métier permet d'avancer plus vite et plus sûrement. L'idéal c'est de faire ses erreurs chez les autres et d'en tirer un enseignement pour ne pas les refaire chez soi. Il est démontré que les créateurs qui ont particulièrement bien réussi ont des expériences antérieures de création, recherchent l'aide de professionnels en anticipant les problèmes et savent précisément où trouver des conseils.

3.5.3.4 L'accompagnement

Etre accompagné est également un facteur clé de succès. La création d'entreprise, surtout si elle est technologique et innovante, est à ce point complexe qu'elle nécessite un accompagnement spécifique. Etre entouré de professionnels, pouvoir bénéficier de leurs conseils et de leurs aides et se former au contact de spécialistes de la création d'entreprise sont autant de conditions qui permettent au créateur de bien se préparer et de lancer son projet sous les meilleurs auspices.

3.6. Impact de la création d'entreprise sur l'emploi :

Si l'objectif poursuivi et favorisant l'entrepreneuriat est d'assurer globalement le renouvellement permanent de la structure d'activité et son développement, ce qui est par contre espéré même exigée implicitement par les décideurs publics est qu'il ait un impact positif sur l'emploi. Cependant, la relation entre la création d'entreprise et la création

d'emploi est relativement complexe. D'une part, la création d'entreprise peut être destructrice nette d'emplois dans la mesure où de nouvelles entreprises plus performantes au plan de la productivité du travail viennent évincer du marché des entreprises existantes (effet d'éviction). D'autre part, la création d'entreprise peut être créatrice nette d'emplois si les nouvelles entreprises viennent occuper des niches inexploitées par les entreprises existantes (effet d'opportunité).²² De par le jeu des interactions économiques, les créations d'emplois résultant de l'installation d'une nouvelle entreprise peuvent essentiellement bénéficier à des zones géographiques voisines et non à celle dans laquelle est localisée la nouvelle entreprise. Se pose également la question de la temporalité des impacts. En assurant le renouvellement de la structure économique, l'impact peut être défavorable dans un premier temps et favorable à long terme par l'effet de l'entraînement qu'il peut insuffler. Les travaux ont souvent conduit à des résultats ambigus dans ce domaine (Carree et Thurik, 2003).

La structure de retard de l'impact des créations d'entreprise sur l'emploi est confirmée à un niveau plus global par Carree et Thurik (2008) qui ont étendu l'analyse à un ensemble de pays de l'OCDE. Leurs résultats ont, en effet mis en évidence l'existence, en moyenne, d'un effet direct positif la première année, d'un effet de déplacement négatif (ou effet d'éviction) durant les quatre années qui suivent et d'un effet induit positif ensuite (encore appelé effet d'offre lié à l'effet de levier exercé sur le processus de croissance), le tout s'étendant sur une période dix ans.

Les constats auxquels conduisent ces travaux mettent en évidence les points suivants :

- L'impact de la création d'entreprise s'inscrit dans une temporalité s'étendant sur une dizaine d'années.
- Cet impact est différencié selon le type de région, les niveaux de productivité régionaux et l'intensité entrepreneuriale des régions.
- Des effets d'éviction et d'entraînement se combinent mais la résultante des deux effets peut être négative ou positive selon le type de région.
- Plus une région est innovante et entrepreneuriale, plus grand sera l'impact de la création d'entreprise.

Ces constats aident à comprendre la difficulté rencontrée en région wallonne à régénérer son tissu économique. Bien que son niveau de productivité soit supérieur à la moyenne européenne, il reste globalement inférieur à la moyenne de l'espace centrale européenne au

²² CAPRON H., « Entrepreneuriat et création d'entreprises », Paris, 2009

sein duquel la concurrence est la plus vive. Ceci tient notamment aux points importants des secteurs d'activités traditionnels dans son économie. En dépit d'efforts importants en matière de recherche, la région souffre d'une valorisation économique insuffisante des résultats de celle-ci qui transparaît au travers de la faiblesse des indicateurs d'innovation. De plus, les effets d'entraînement attendus de la création de nouvelles entreprises ne peuvent se manifester pleinement étant donné le manque d'activités à haute intensité technologique et la faible propension à innover dans le chef des PME. Enfin, la Wallonie apparaît comme une des régions les moins entrepreneuriales au sein de l'espace central européen. Son taux de création d'entreprise est faible, ce qui réduit d'autant le potentiel de création d'emplois durables. Si on ajoute à ces divers facteurs la relative aversion de la population active à l'égard du risque entrepreneurial, voire de la fonction entrepreneuriale, et les problèmes récurrents en matière de formation, on comprend aisément l'ampleur de la tâche à accomplir en région wallonne pour restaurer sa dynamique de croissance.

Conclusion

Que ça soit enfin très clair que l'entrepreneuriat peut concerner tout individu de près ou de loin, et que la responsabilité n'est pas uniquement celle de l'entrepreneur ou startup comme membre ou élément de la société. Chacun peut participer et contribuer selon ses moyens, objectifs, spécialité et responsabilités, et ce même s'il est pratiquement impossible de s'attendre à ce que tout le monde s'engage dans le domaine des affaires.

Lorsque la politique et la stratégie dans le domaine de l'entrepreneuriat sont claires, et les efforts sont communs et coopératifs, les chances peuvent émerger à toute personne d'entreprendre des actions si elle a la volonté et les capacités. Ce qui permet de constituer un segment important d'une société entrepreneuriale au profit de tous et des générations futures.

Toutefois, les associations et même les partis politiques et les réseaux sociaux peuvent influencer positivement, notamment lorsque les membres sont directement concernés par l'entrepreneuriat, son développement et son importance stratégique.

Chapitre II :

Le Financement De Micro-Entreprise

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Introduction

A sa création et au cours de son développement, l'entreprise au moment propice doit détenir les ressources nécessaires pour faire face à ses besoins, et utiliser au mieux les moyens dont elle dispose.

Pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes comme la réalisation des investissements matériels, achat de matières premières et prévoir la rémunération de la main d'œuvre. Ce n'est qu'ultérieurement, à l'issue de la production et de la commercialisation, que des recettes seront encaissées après la réalisation des ventes.

La création des micro-entreprises ne cesse d'augmenter en Algérie grâce à la création des dispositifs d'aides.

Dans ce présent chapitre nous allons voir les sources et les besoins de financement d'une micro-entreprise, et les dispositifs d'aide à la création de cette dernière en Algérie.

Section 01 : les besoins et les sources de financement

1.1 Les besoins de financement

Les besoins financiers liés à l'activité sont générés par les investissements et le cycle d'exploitation.

Toute entreprise développe son activité en utilisant des moyens (immobilisations, BFE) que l'on regroupe sous le terme d'actif économique ou de capitaux mis en œuvre dans l'exploitation. Il y a donc dans chaque métier une relation « naturelle » entre le chiffre d'affaires et l'actif économique.

Les règles d'équilibre financier veulent que tout franc investi dans l'actif économique soit financé par un franc de passif financier, c'est-à-dire par un franc apporté par les actionnaires (capitaux propres) ou par les banques sous la forme de prêts à long et moyen termes. Le financement des activités d'une entreprise pose des questions relatives au comment, à quelles conditions et avec quels risques ce financement peut être réalisé.

L'équilibre de la structure financière est une condition nécessaire, mais il ne doit pas être obtenu à n'importe quel prix. Pour cela, nous verrons qu'il est indispensable de bien

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

connaître les outils qui permettent de mesurer l'équilibre financier et les conditions dans lesquelles il est réalisé.²³

1.1.1 Evaluation et contrôle des besoins financiers

Evaluer les besoins financiers, c'est identifier les principales composantes de ces besoins et c'est aussi tenir compte du contexte et de la nature (entrepreneuriale) de la situation dans laquelle ils vont s'exprimer.

1.1.1.1 Les principaux besoins financiers

Ils viennent des investissements et du besoin financier d'exploitation. Les investissements concernent des éléments matériels (machines, bâtiments, installations, et outils techniques...) et immatériels (brevets, licences...). Généralement, leur estimation financière ne pose pas trop de difficultés, mais il est nécessaire de rester vigilant par rapport à quelques problèmes.

Il peut être parfois compliqué d'estimer les coûts annexes liés à un investissement, comme la formation, la prise en main et la montée en régime de l'outil de production acquis. Souvent, d'ailleurs, certains de ces coûts sont oubliés.

Le dimensionnement de l'outil ou du bien peut ensuite s'avérer délicat. Sous-dimensionné, il ne permettra pas de faire face à la demande. Surdimensionné, il va créer des charges fixes supplémentaires dont l'entreprise se passerait bien. Il faut se méfier, à ce niveau des arguments commerciaux avancés pour vendre des équipements trop sophistiqués par rapport aux besoins du moment. Là encore, la qualité des études de marché et des scénarii d'évolution constituent des critères d'appréciation irremplaçables.

Il vaut mieux avant d'investir se poser et se reposer la question du faire versus faire-faire. Tout ce qui n'est pas principal dans l'activité peut être confié au marché et la tâche consiste alors à rechercher les meilleurs fournisseurs ou sous-traitants. Dans d'autres situations, il est parfois préférable, avant d'intégrer une production, d'utiliser une formule externe plus rapidement opérationnelle et moins coûteuse.

Quand il s'avère indispensable de faire, il n'est pas inutile de rechercher un matériel d'occasion, la location ou le crédit-bail peut être également un excellent compromis. N'oublions jamais que l'entrepreneur est celui qui est rarement propriétaire de ses moyens (Stevenson & Gumpert, 1985).

²³FAYOLLE A., « ENTREPRENEURIAT : apprendre à entreprendre », édition DUNOD, Paris, 2004

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

1.1.1.2 Les besoins financiers spécifiques

Dans des projets d'entreprendre, les besoins financiers spécifiques vont venir s'ajouter aux besoins les plus caractéristiques des situations de création d'entreprise ou d'activité sont les pertes de démarrage. Avant d'aboutir au point mort, toute activité a besoin d'un certain temps pour trouver un équilibre économique. Il faut, pour cela, parfois 06 mois, parfois un an et dans d'autres cas beaucoup plus. Ces pertes au démarrage qui stipulent l'absence temporaire d'excédent brut d'exploitation remplacé par un déficit brut d'exploitation doivent être estimées et intégrées dans le plan de financement. Tout doit être donc mis en œuvre pour abaisser le point mort et pour l'atteindre très vite, afin de limiter les pertes de démarrage.

Un autre type de besoin qui s'applique dans toutes les situations entrepreneuriales, à fort degré d'incertitude, est représenté par tous les aléas du démarrage : les clients ne paient pas aussi vite que prévu, le chiffre d'affaires diminue, les fournisseurs souhaitent être payés plus vite... il faudra prévoir (même si cela reste difficile) ces aléas pour essayer de les couvrir par des ressources prévues à cet effet. Une bonne façon d'agir sur ces imprévus est de maintenir le BFE aussi bas que possible et de démarrer avec un carnet de commandes, ce qui donne un peu plus de visibilité.

1.1.1.3 La nature de besoin financier d'exploitation(BFE)

Il est nécessaire, tout d'abord, de bien comprendre la véritable nature du BFE.

Le BFE correspond en fait à des décalages dans le temps que toute entreprise doit financer. Entre le moment où une entreprise effectue un achat et le moment où cet achat se transforme en produit à vendre et en rentrée d'argent, il y a des décalages (parfois plusieurs mois) qui créent des besoins. Ces décalages, dans le cas d'une activité de négoce sont constatés à différents niveaux entre :

- L'achat et la vente ; ce décalage correspond à la durée de stockage.
- L'achat et le règlement du fournisseur ; ce décalage est liés à la durée du crédit fournisseur.
- La vente et le règlement du client ; ce décalage correspond à la durée du crédit client.

Le décalage à financer est donc la différence entre le décaissement (règlement du fournisseur) et l'encaissement (règlement du client). Parce que toute exploitation a un caractère cyclique et répétitif, le décalage à financer devient permanent.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Dans ces conditions, plus les durées de stockage ou de crédit clients sont longues, plus le BFE est élevé. A l'inverse, plus le crédit fournisseurs est important et plus le BFE est bas.

On comprend aisément dans cette définition que le BFE est directement proportionnel au niveau d'activité, à conditions d'exploitation inchangées. Plus le chiffre d'affaires augmente, plus les décalages à financer sont importants en volume et plus le BFE augmente.

1.1.1.4 L'évaluation du BFE par la méthode normative

La méthode normative est pratiquement la seule utilisable pour évaluer le BFR dans des prévisions financières. Elle s'appuie sur l'existence de normes sectorielles qui donnent, pour chacune des composantes du BFE, une valeur moyenne qui indique le poids de la composante. Par exemple le crédit clients représente 30 jours de chiffre d'affaires ou le crédit fournisseurs équivaut à 50 jours du montant total des achats.

Connaissant, le chiffre d'affaires prévisionnel et le montant total des achats, il est possible de calculer les montants de ces composantes du BFE.

La méthode normative de calcul du BFE se prête bien à des comparaisons entre les entreprises d'un même secteur et permet de calculer le BFE de chacune des activités d'une entreprise diversifiée. C'est donc un bon outil de gestion prévisionnelle qui n'échappe pas aux critiques cependant. Les principales hypothèses simplificatrices sont de raisonner sur des durées moyennes, sur un besoin structurel et de considérer que le chiffre d'affaires est régulièrement réparti tout au long de l'année.

Précisons que le modèle n'est pas vraiment adapté aux entreprises et aux activités saisonnières, sauf à effectuer un découpage par saisons. Enfin, soulignons le fait que la méthode normative ne prend pas en compte les besoins conjoncturels qui restent difficilement modélisables.

1.1.2 Les outils de mesure de l'équilibre financier

La règle d'équilibre financier stipule que les besoins financiers durables doivent être financés par des ressources stables.

Dans l'approche fonctionnelle du bilan, cette règle s'exprime à l'aide de l'équation :

Le BFR est le besoin de fonds de roulement, notion comptable proche de celle de BFE. Le FR est le fonds de roulement et la trésorerie T constitue le troisième membre de l'équation.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Le fonds de roulement se définit comme la différence entre les ressources stables de l'entreprise (capitaux propres + dettes à long et moyen termes) et les immobilisations nettes d'amortissements.

Le fonds de roulement, dans la majorité des cas, doit donc couvrir le besoin en fonds de roulement pour viser une trésorerie légèrement positive.

Un plan de financement équilibré cherche à atteindre cet objectif et à respecter cette règle fondamentale. Un certain nombre de principes doivent être cependant respectés dans le cadre de cet équilibre général.

1.1.2.1 La capacité d'endettement

Toute entreprise ne peut pas s'endetter au-delà d'un certain seuil. La capacité d'endettement s'apprécie à travers le rapport qui est établi entre les dettes à long et moyen terme et les capitaux propres.

La capacité d'endettement d'une entreprise est idéalement comprise entre 0 et 1.

Au-delà de 1, l'entreprise se trouve dans une situation jugée délicate par les établissements de crédit qui considèrent que les prêteurs à long terme ne doivent pas prendre plus de risque que les actionnaires.

1.1.2.2 La capacité de remboursement

Ce critère complète et relativise le précédent. Une entreprise peut être très endettée et avoir une capacité à rembourser très vite sa dette. Inversement, sa capacité de remboursement peut être très faible et rendre hypothétique une demande de prêt, y compris dans une situation d'endettement favorable.

La capacité de remboursement précise le nombre de mois ou années qui serait nécessaire au remboursement de la totalité des dettes à terme, si l'entreprise consacrait l'intégralité de sa capacité d'autofinancement à cela.

Dans les conditions normales, cet indicateur doit être inférieur à 3, voire 4 si l'entreprise affiche une CAF en progression régulière.

Pour les entreprises en création, ce critère n'a pas vraiment de signification avant la fin des 2 ou 3 premières années.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

1.1.2.3 Le cout de la dette

Il s'agit ici d'apprécier dans quelle mesure le cout de la dette reste supportable pour l'entreprise. Cet indicateur est déterminé en rapportant l'ensemble des frais financiers au chiffre d'affaires.

Le cout de la dette atteint un niveau critique dès lors qu'il franchit le seuil de 4%, mais là encore il est prudent de nuancer l'interprétation et de procéder à une analyse qui prend en compte l'ensemble des outils de mesure proposés.

1.2. Les sources de financement²⁴

Il existe plusieurs sources de financement. Les plus connues et utilisées par les entreprises algériennes sont :

- Le financement sur fonds propres
- Le financement par une cession d'actif
- L'autofinancement
- Le financement par le recours à un emprunt
- Le crédit- bail (le leasing)

1.2.1 Le financement par l'entreprise :

1.2.1.1 Le financement sur fonds propres :

Ce type de financement se concrétise par une augmentation du capital en numéraire pour obtenir un supplément du fonds.

Ces fonds supplémentaires peuvent être fournis par les propriétaires ou par le recours à une offre publique d'actions mise sur le marché boursier. Dans ce cas l'entreprise doit être cotée en bourse.

Cette démarche est très utilisée dans les économies où les marchés boursiers sont très actifs et performants. Les entreprises sont importantes et présentent une structure financière et une activité pouvant attirer des détenteurs de fonds.

1.2.1.2 Le financement par autofinancement

Ce type de financement est le meilleur instrument de développement, car il se concrétise grâce à des fonds dégagés par l'activité, constitués essentiellement par le cumul des amortissements et des bénéfices non distribués.

²⁴ BRAHIM LAKHLEF « créateur d'entreprises, dirigeant d'entreprise », Alger-Livres éditions, Alger 2014.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Le recours à ce type de financement atteste de la bonne santé de l'entreprise et de la qualité de sa gestion.

1.2.1.3 Le financement par la cession d'un élément d'actif

L'entreprise peut céder un ou plusieurs élément d'actif pour renouveler ses équipements, les moderniser ou pour réorienter son activité.

Les fonds ainsi obtenus permettent à l'entreprise de financer une partie ou totalité de ses besoins en investissements.

1.2.2 Le financement par endettement

Nous retenons ici, les formes les plus importantes : les crédits à moyen et long terme, le crédit-bail, l'emprunt obligataire et le financement islamique.

1.2.2.1 Crédit à moyen et long terme

En général, un crédit à long terme (plus de sept ans) finance les immobilisations amortissables sur une durée assez longue, des investissements lourds, par exemple, l'acquisition d'une usine de production.

Le crédit à moyen terme, forme la plus couramment utilisée, sert à financer des immobilisations dont l'amortissement se situe entre deux et sept ans (acquisition de moyens de transport, de machines, d'engins de travaux publics...)

1.2.2.2 Le crédit-bail ou le leasing

Dont l'état algérien veut aujourd'hui élargir son utilisation grâce à des mesures spécifiques d'encouragement (voir, par exemple, les dispositions de la loi de finances 2006 ou le nouveau plan comptable SCF), est un crédit un peu particulier, qui permet l'utilisation d'équipement mise à la disposition de l'entreprise sous forme de location, avec une option d'achat une fois l'équipement amorti.

Dans l'ancien plan comptable PCN, ce type de financement présente un gros inconvénient, les équipements utilisés ne figurent pas dans l'actif de l'entreprise durant la période de location. Juridiquement, ils ne sont pas considérés comme des biens de l'entreprise. Mais la formule offrait des avantages notamment : l'utilisation d'équipements sans une grande mobilisation de fonds, paiement d'un loyer constaté périodiquement en charges.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Le nouveau système comptable et financier SCF qui est entré en vigueur en 2010, apporte des modifications qui sont conformes aux normes IAS/IFRS. L'entreprise, dans le cas de crédit-bail, positionnera les équipements dans son actif immobilisé. C'est un changement important pour les actifs de l'entreprise et la structure du bilan.

1.2.2.3 L'emprunt obligataire

Consiste à émettre des obligations sur le marché. Le montant de l'emprunt envisagé est divisé en montant égaux appelés obligations.

Le détenteur d'obligations ouvre droit au versement d'un intérêt annuel et à un remboursement dans un délai connu et fixé dès le début de l'opération.

L'obligation diffère de l'action de par sa nature même. Le détenteur d'actions est considéré comme l'un des propriétaires de l'entreprise, le détenteur d'obligations bénéficie du statut de créancier.

En général, les entreprises optent pour un financement hybride, en combinant un financement sur fonds propres et le recours à un emprunt.

Le choix des montants obéit à des calculs assez précis pour permettre à l'entreprise de préserver son autonomie, protéger sa trésorerie et réaliser des profits.

Il est utile de rappeler qu'il existe aussi, un financement islamique qui obéit aux principes de la charia et qui commence à connaître un intérêt croissant en Algérie. Certains types de financement sont intéressants. Cependant, il convient de signaler que les activités considérées comme illicites par la charia n'entrent pas dans ce dispositif.

1.2.2.4 Le financement islamique

- La mourabaha :

Ce type de financement est le plus utilisé par les banques islamiques. La banque achète les équipements ou les marchandises et les revend ensuite à l'emprunteur avec une marge bénéficiaire. Les règlements se feront ensuite suivant des échéances en fonction des critères liés à la nature des équipements, à l'activité, aux capacités et à la solvabilité du client.

C'est une formule qui associe deux types d'apports, la banque fournit les capitaux, le promoteur apporte son savoir-faire et son management au projet et à l'activité.

L'apport du promoteur est estimé et transformé en part dans le montage de l'opération. Les résultats positifs ou négatifs sont assumés au prorata de l'apport de chacune des deux parties.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

- La moucharaka :

C'est une forme d'actionariat. Les deux parties (banque et client) participent avec un apport en capitaux. Les résultats (bénéfices ou pertes) sont répartis en fonction des parts détenues dans le capital de l'entreprise. Il y a deux types de moucharaka :

- **La moucharaka el moutanakissa ou dégressive.** C'est une forme de partenariat qui permet à l'emprunteur de devenir progressivement l'unique propriétaire en rachetant les parts revenant à la banque.
- **La moucharaka aldaima.** C'est un partenariat permanent, c'est pratiquement la constitution d'une entreprise par action.

- El ijar ou ijara :

Cette formule ressemble quasiment au crédit-bail, le leasing. La banque achète le matériel et le remet au client sous une forme de location avec une option d'achat après une durée estimée en fonction du délai moyen d'utilisation du matériel.

1.2.3 L'effet de levier :

Aussi bien avant le démarrage d'une activité que durant l'évolution et l'expansion d'une entreprise, le gestionnaire ou l'actionnaire se trouve confronter à un choix : faut-il utiliser uniquement les fonds propres, quitte à limiter le développement de l'entreprise et réduire les objectifs recherchés, ou recourir à des emprunts, donc s'endetter pour améliorer la rentabilité de l'entreprise ? Pour décider il faut comparer la rentabilité engendrée par chaque formule. On vérifie si l'apport des emprunts apporte un plus à la rentabilité financière, dans ces conditions, il n'est pas opportun de s'endetter.

1.2.4 L'appréciation de la structure financière de l'entreprise :

La prise de décision pour la demande ou l'octroi d'un crédit passe nécessairement par une analyse de la structure financière de l'entreprise. Il y a des conditions qui militent pour le recours à un emprunt. Il y a des carences, des déséquilibres financiers qui n'autorisent pas le banquier à accorder un crédit. Le risque d'insolvabilité de l'entreprise est important. Le calcul de quelques ratios permet d'avoir une idée assez précise sur la structure du bilan, sur la viabilité et sur la qualité de la gestion d'une entreprise sur une période d'au moins trois exercices.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

1.2.4.1 Les ratios de structure d'endettement et de solvabilité

Avant de calcul de ratios de structure, l'appréciation de la capacité d'autofinancement, du fonds de roulement et du BRF constituent les premières indications pour un analyste.

1.2.4.2 Ratio fonds propres / DLMT :

Logiquement, l'entreprise prend plus de risque dans une opération de financement que la banque, les fonds propres doivent être supérieurs à 50% des DLMT. Ce ratio est excellent quand il est supérieur à 1, moyen s'il est compris entre 0.7 et 1, inférieur à 0.55 l'entreprise entre dans une zone inquiétante.

1.2.4.3 Ratio fonds propres/ total bilan :

Dans plusieurs secteurs, ce ratio doit être compris entre 40 et 60%, ce qui indique une situation normale, moins de 30% l'entreprise a peu de fonds, elle risque de ne pouvoir accéder à un financement, plus de 60% ce ratio indique que l'entreprise possède beaucoup de fonds qu'elle peut utiliser ailleurs dans l'investissement par exemple ou dans des placements financiers.

1.2.4.4 Ratio de risque liquidatif ou ratio de solvabilité : actif net/ total bilan

Ce ratio montre la capacité de l'entreprise à faire face à ses créanciers, l'actif net doit couvrir au moins le 1/3 du total actif pour ne pas inquiéter les créanciers. Un ratio supérieur à 25% indique une situation normale.

1.2.4.5 Ratio de capacité de remboursement DLMT / capacité d'autofinancement

Ce ratio doit être généralement inférieur ou égal à 3.5, c'est-à-dire que l'entreprise possède la capacité de rembourser ses emprunts dans un délai ne dépassant pas 3 à 4 ans.

Bien sûr il y a d'autres ratios à portée de ceux qui veulent une analyse financière complète. Beaucoup de banques utilisent un modèle propre qui regroupe des indicateurs sélectionnés associés à des coefficients spécifiques (la méthode des scores) pour apprécier la solvabilité, la capacité à rembourser l'emprunt et la probabilité de défaillance d'une entreprise.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Section 02 : le processus d'élaboration des prévisions financières

Le processus d'élaboration des prévisions financières exige un certain nombre d'étape que nous exposons dans les points qui suivent.

2.1 Les concepts utiles à l'élaboration des prévisions d'activité :

Les prévisions d'activité constituent la première étape de la démarche et permettent de déterminer le compte de résultat prévisionnel, la nature et le montant des investissements, les besoins financiers d'exploitation et la capacité d'autofinancement.

2.1.1 Le compte de résultat prévisionnel :

Il permet d'enregistrer pour chacune des années de la période de la prévision les produits et les charges qui sont regroupés en trois catégories : produits et charges d'exploitation, produits et charges financiers, produits et charges exceptionnels. Le compte de résultat prévisionnel distingue donc trois résultat (exploitation, financier et exceptionnel) dont la somme algébrique constitue le résultat de l'exercice (bénéfice ou perte).

2.1.2 Les investissements :

La notion d'investissement renvoie à la distinction qu'il convient de faire entre deux types de biens achetés et utilisés par les entreprises. Les achats de biens destinés la revente ou qui disparaissent rapidement lorsqu'on les utilise. Ce sont, du point de vue comptable, des charges et à ce titre elles sont enregistrées dans le compte de résultat. Les achats de biens destinés à être conservés par l'entreprise ou qu'elle utilise comme moyens permanents d'exploitation. Ce sont, du point de vue comptable, des immobilisations et à ce titre, elles sont enregistrées à l'actif du bilan, document qui donne une vision patrimoniale de l'entreprise.

Ces biens constituent des investissements. La nature des investissements relève de trois catégories différentes. Les investissements peuvent être incorporels (frais d'établissement d'une société, frais de recherche et développement, concessions, brevet et droit similaires...), corporels (terrains, constructions, matériel et installation techniques...) ou financiers (titres de participation, prêts à des entreprises...).

La notion d'investissement va de pair avec celle d'amortissement. Pour Pierre Vernimmen (1988), « l'amortissement est la constatation comptable de la perte de valeur subie par un bien (immobilisé) du fait de son utilisation ou de sa détention par l'entreprise. Il recouvre donc, de fait, deux phénomènes distincts : l'usure due à l'utilisation et l'obsolescence due à l'évolution technologique ».

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Plusieurs méthodes de calcul des dotations aux amortissements peuvent être utilisées. La plus simple est l'amortissement linéaire qui considère qu'un bien se déprécie au prorata temporise.

2.1.3 Le besoin financier d'exploitation

Le besoin financier d'exploitation constitue un besoin financier permanent lié au cycle d'exploitation d'une entreprise, donc à la nature de son activité. Pour assurer son fonctionnement quotidien, une entreprise a besoin d'un minimum d'argent investi dans les stocks et dans les crédits fournisseurs ne suffisent pas à compenser. Le besoin financier d'exploitation est très souvent dénommé besoin en fonds de roulement (BFR) pour signifier l'origine de ce besoin généré par le roulement de l'activité.

La notion de besoin en fonds de roulement est une notion plus complexe qu'il n'y paraît de prime abord. La complexité renvoie aux différentes définitions possibles, le BFR peut être global ou éclaté en BFR d'exploitation. Le BFR peut être enfin déterminé en utilisant plusieurs méthodes : l'approche bilancielle et l'approche normative. Dans tous les cas, il convient de bien préciser le type de besoin auquel on s'intéresse : BFR moyen et BFR maximum, étant donné que le niveau du BFR varie au cours du cycle d'exploitation, compte tenu de la nature des activités (cyclique, erratique...) et/ou de leur rythme (forte croissance, stagnation, déclin). Lorsque le BFR est calculé à l'aide du bilan (cela implique que l'entreprise existe) il est utile de vérifier que la situation de l'entreprise est représentative d'un fonctionnement normal, c'est-à-dire qu'elle n'est pas affectée par des événements exceptionnels de nature à fausser les résultats du calcul. Pour les activités et les entreprises en création seule l'approche normative est utilisable.

2.1.4 La capacité d'autofinancement (CAF)

Elle est calculée, pour chaque exercice, à l'aide du compte de résultat. Dans les cas des projets d'entreprendre, la CAF est prévisionnelle et est une variable du processus, dans la mesure où elle dépend des frais financiers liés à la politique de financement. Plus les frais financiers s'élèvent et plus la CAF diminue.

La capacité d'autofinancement d'une entreprise correspond à sa capacité propre à produire des ressources financières. Le résultat net comptable n'est pas le financement généré par l'activité, puisqu'il comprend des produits qui ne seront jamais encaissés et des charges qui ne seront jamais décaissées. Il faut donc incorporer quelques corrections pour obtenir l'autofinancement à partir du résultat net.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

La CAF peut être aussi calculée en partant de l'excédent brut d'exploitation (EBE), mais en règle générale, elle est approchée en ajoutant au résultat net comptable, la dotation aux amortissements.

2.2 Les concepts du plan de financement :

Le plan de financement est un outil essentiel de gestion prévisionnelle. Son rôle fondamental est l'ajustement des moyens financiers à mettre en œuvre pour atteindre les objectifs visés et faire face à l'ensemble des besoins, en vue d'assurer à l'entreprise une croissance équilibrée. Le plan de financement présente donc sur une période de 3 à 5 ans les besoins ou les emplois financiers déduits des hypothèses d'exploitation de l'activité, ainsi que les ressources financières destinées à les compenser.

Tableau 06 : format type d'un plan de financement

	Année 01	Année 02	Année 03
Ressources			
Capacité d'autofinancement			
Prix de cession d'immobilisation			
Augmentation du capital			
Subventions d'investissement et prêts participatifs			
Emprunts souscrits			
Total 1			
Emplois			
Dividendes			
Acquisitions d'immobilisations			
Variation du BFE			
Remboursement d'emprunt			
Total 2			
Solde 1-2			
solde cumulé			Solde cumulé en fin de période

Le plan de financement est équilibré sur la période si le montant au solde cumulé, en fin de période, est positif ou nul.

2.2.1 Capacité d'autofinancement

Il s'agit ici de la capacité d'autofinancement prévisionnelle calculée sommairement en additionnant le résultat net prévisionnel à la dotation aux amortissements.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

2.2.2 Cession d'immobilisation

Il s'agit ici du prix de vente des immobilisations cessibles. Ce cas de figure peut intervenir dans le plan de financement d'un projet de reprise, dans la mesure où le repreneur souhaite se séparer d'actifs non indispensables à l'exploitation. Dans le cas d'une création, les cessions sont beaucoup plus rares les premières années.

2.2.3 Augmentation de capital

L'augmentation de capital correspond à l'apport d'argent supplémentaire par les actionnaires.

2.2.4 Subventions d'investissement et prêts participatifs

Ces ressources peuvent être, pour les subventions d'investissement liés à des opérations bien identifiées (certains types d'équipement de mise en conformité ou aidés)

Les prêts participatifs sont accordés par les banques sans garanties. Cette absence de garantie fait l'objet parfois d'une contrepartie qui lie les frais financiers au résultat de l'entreprise.

2.2.5 Emprunts souscrits

Il s'agit ici des nouveaux emprunts souscrits auprès des établissements bancaires.

2.2.6 Dividendes versés

En général, rares sont les situations d'entreprises en création où il est prévu un versement des dividendes au cours des premières années. Dans le cas des reprises ou à la demande de certains partenaires financiers, une distribution de dividendes peut être envisagée.

2.2.7 Acquisitions d'immobilisations :

C'est une composante importante des emplois. Se retrouve, dans cette rubrique, tous les investissements prévus par l'entreprise et programmés au cours de la période.

- Variation du BFE

C'est l'autre composante importante des emplois. Pour chacune des années du plan, le nouvel emploi correspond à la variation, d'une année sur l'autre, du besoin financier d'exploitation. En cas de croissance, cette variation est généralement positive (il s'agit bel et bien d'un emploi). En cas de diminution de l'activité ou d'actions visant à réduire le BFE par une amélioration du fonctionnement de l'entreprise, la variation doit être négative. Dans ce

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

cas, il n'y a pas de besoin, mais au contraire une ressource qui vient d'une meilleure prise en compte des conditions d'exploitation.

2.2.8 Remboursement d'emprunt :

Cet emploi est lié à la ressource « emprunts souscrits ». Quand une entreprise s'endette à long et moyen terme, il lui faut rembourser régulièrement sur la durée de l'emprunt, le capital restant dû.

2.3 Le dossier financier du projet d'entreprendre :

Le processus que nous venons de décrire fonctionne par itérations successives. La clé de voute du dispositif est le plan de financement et la recherche de son équilibre. Les hypothèses et les décisions prises en vue de financer l'activité ont des conséquences à plusieurs niveaux et notamment dans la génération de frais financiers liés à la politique de financement (appel aux capitaux propres, recours à l'emprunt, utilisation de concours bancaires courants...). Ces frais financiers impactent le compte de résultat prévisionnel et diminuent la capacité d'autofinancement, laquelle peut provoquer un déséquilibre du plan, qu'il faudra compenser par une nouvelle ressource... Parfois, face à des impossibilités, il est nécessaire de revoir le programme d'investissement et les hypothèses de chiffre d'affaires, ce qui remet en cause le plan de financement...

A l'issue du processus, le dossier financier doit comprendre le compte de résultat prévisionnel complet (avec les frais financiers), le plan de financement équilibré et un plan de trésorerie. Les bilans d'ouverture et de fins d'exercice sont facultatifs. Chaque document est présenté sur une période de trois ans au minimum, sauf le plan de trésorerie.

Le plan de trésorerie est un document prévisionnel, à court terme, dans lequel sont détaillés mois par mois, les recettes et les dépenses du premier exercice, de façon à connaître précisément l'évolution de la trésorerie de l'entreprise pendant la phase de démarrage.

C'est juste la trésorerie que l'on cherche à anticiper dans le plan de financement. Elle correspond aux soldes annuels et cumulés. Si elle est négative, elle devra être couverte par des concours de trésorerie, généralement onéreux. Si elle est positive, elle pourra faire l'objet de placements financiers et générés des produits financiers. En fait, le « bon gestionnaire » recherche une trésorerie légèrement positive et tendant vers zéro.

Après avoir présenté le processus et défini les principaux concepts, nous allons entrer dans la problématique de chacune des étapes auxquelles sont confrontées les entrepreneurs.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

2.4 Etats financiers et comptables²⁵

Dans le cadre de leurs activités, les entreprises sont tenues de fournir certains états financiers et comptables, états demandés généralement par l'administration fiscale, les banques, actionnaires, repreneurs, etc. Ces états ne sont autres que le bilan et le tableau des comptes de résultat-

- **Bilan** : celui-ci est un état de la situation patrimoniale et financière de l'entreprise qui décrit à une date précise les actifs ainsi que les passifs de l'entreprise. Le bilan est un tableau composé de deux parties :
- La première partie, située à gauche, appelée actif comprend les emplois faits par l'entreprise (investissements, stocks, créances, etc.) grâce aux ressources financières mises à sa disposition de l'entreprise.
- La deuxième partie, située à droite, appelée passif comprend les ressources financières mises à la disposition de l'entreprise.

²⁵ « Guide de création et gestion d'une entreprise PEM/PMI », édition ZOUBA, bouira 2007

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Tableau 07 : forme du bilan selon le plan comptable (PCN)

BILAN AU.....

N° des code	actif	Montant brut	Amorti ou provi	Montant net	N° des cts	passif	montant
20	Investissement				10	Fonds propres	
21	Frais préliminaires				12	Fonds social	
22	Valeurs incorporelles				13	Primes liées au fonds social	
	Terrain					Réserves	
24	Equipements de production				14	Subventions d'équipement	
25	Equipements sociaux				15	Ecart de réévaluation	
28	Investissements en cours				16	Autres fonds propres	
					17	Liaisons inter-unités	
					18	Résultats en instance d'affection	
					19	Provisions pour pertes et charges	
	Total 2					Total 1	
	Stocks					Dettes	
30	Marchandises				52	Dettes d'investissement	
31	Matières et fournitures				53	Dettes de stocks	
33	Produits semi-ouvrés				54	Détention pour compte	
34	Produits et travaux en cours				55	Dettes envers les associés et sociétés apparentées	
35	Produits finis				56	Dettes d'exploitation	
36	Déchets et rebuts				57	Dettes commerciales	
37	Stocks à l'extérieur				58	Dettes financières	
					50	Comptes créditeurs de l'actif	
	Total3					Total5	

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Le bilan reste, certainement, un précieux moyen pour l'analyse et l'interprétation des résultats chiffrés de l'activité de l'entreprise.

Il permet, en effet, de :

- 3 Connaître la valeur comptable de l'entreprise. Cette valeur, appelée situation nette, est constituée du capital de l'entreprise, des réserves et du report à nouveau.
- 4 D'apprécier la rentabilité de l'entreprise :

L'actionnaire de l'entreprise cherchera, avant tout à mesurer la rentabilité des capitaux qu'il a investis. Il calculera le ratio : bénéfice net/situation nette.

La direction générale cherchera, quant à elle, à mesurer la rentabilité qu'elle obtient les actifs qu'elle a engagés. Elle calculera le ratio : bénéfice net/capitaux investis.

Juger de la situation financière de l'entreprise. Cette situation sera évaluée à travers les ratios suivants :

- L'indépendance financière qui est mesurée par le rapport entre les capitaux empruntés.
- La liquidité générale qui est appréciée par le rapport entre les actifs circulants et les dettes à court terme.
- La solvabilité immédiate qui est mesurée par le rapport entre la trésorerie augmentée des créances à court terme et les dettes à court terme.

Le bilan permet, enfin, de déterminer :

- **Le fonds de roulement de l'entreprise :**

Fonds de roulement = ressources permanentes – immobilisation nettes

= actif circulant – dette à court terme

- **Les besoins en fonds de roulement :**

Besoins en fonds de roulement = stocks + créances

- **La trésorerie nette :**

La trésorerie = fonds de roulement – besoin en fonds de roulement

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Section 03 : les dispositifs d'aide à la création de micro-entreprises

Le sujet de cette section portera sur les différents dispositifs d'aide créé par l'Etat, à Savoir ; la CNAC, l'ANGEM, l'ANADE, l'ANDI et le micro-crédit, qui constituent des Solutions d'accompagnement à de nombreux projets.

3.1 Caisse nationale de chômage (CNAC)

La CNAC a été créée en 1994²⁶, en tant qu'institution publique du Ministère de l'emploi, du travail et de la sécurité sociale, ayant pour vocation d'amortir les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs des travailleurs salariés du secteur public, en application du plan d'ajustement structurel (PAS). A partir de 1998-2004 : l'agence a mis en œuvre des mesures actives pour la réinsertion des chômeurs allocataires à travers trois structures : Centre de Recherche de l'Emploi (CRE), Centre d'Aide au Travail Indépendant (CATI) et Formation Reconversion (FR) visant à la sauvegarde de l'emploi. A la fin de juin 2010, les pouvoirs publics, suite à une évaluation de son parcours, ont pris de nouvelles dispositions pour mieux répondre aux attentes et aspirations de la population concernée (âge abaissé à 30 ans). En 7ans (2004-2011), la CNAC a permis la création de plus de 13 000 micro entreprises générant plus de 27 000 emplois, soit une moyenne de l'ordre de 1800 entreprises et 3800 emplois créés chaque année.²⁷

3.1.1 Conditions d'octroi des avantages :²⁸

- Montant maximum de l'aide : cinq millions de dinars.
- Avoir un Age situé entre 35 et 50 ans
- Etre au chômage et inscrit à l'ANEM depuis six mois.
- Résider en Algérie
- N'avoir pas exercé une activité pour son propre compte depuis au moins six mois
- Posséder une qualification ou un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée
- Pouvoir participer au financement du projet.

3.1.2 Avantages²⁹

- Faible apport personnel
- Prêt CNAC non rémunéré
- Divers avantages fiscaux et parafiscaux

²⁶Bureau international de travail (BIT), « marché de travail et emploi en Algérie », revue de BIT, 2003

²⁷ Caisse nationale d'assurance chômage, en ligne 2022

²⁸ « Guide de création et gestion d'une entreprise PEM/PMI », édition ZOUBA, bouira 2007

²⁹« Guide de création et gestion d'une entreprise PEM/PMI », édition ZOUBA, bouira 2007

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

- Conseils et accompagnement depuis l'étude du projet jusqu'au démarrage

3.2 L'agence nationale du micro-crédit (ANGEM)

Elle a été créée par la décision du conseil de gouvernement du 16 décembre 2003 qui a adopté le décret exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004, l'ANGEM vise à favoriser l'auto-emploi, le travail à domicile et les activités artisanales dans les zones urbaines et rurales, encourager l'émergence d'activités économiques et culturelles de production de biens et services génératrices de revenus dans les zones rurales, et à développer l'esprit entrepreneurial dans un souci d'intégration économique et social. Il est destiné aux personnes âgées de 18 ans et plus, sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers. Cette agence a pour objectif:³⁰

- La lutte contre le chômage et la précarité dans leurs 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 ;

- Le développement de l'esprit d'entrepreneuriat qui remplacerait celui d'assistanat, et aiderait ainsi à l'intégration sociale et à l'épanouissement individuel des personnes.

L'ANGEM représente un instrument de réalisation de la politique du gouvernement pour la lutte contre le chômage et la précarité. Ses principales missions sont celles de :³¹

- Gérer le dispositif du micro crédit conformément à la législation et la réglementation

En vigueur ;

- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires du micro crédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;

- Notifier aux bénéficiaires, dont les projets sont éligibles au dispositif, les différentes aides qui 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 ;

³⁰ ANGEM « Le microcrédit mécanisme d'aide à la création de micros entreprises », agence de Tizi-Ouzou, 2014

³¹ Agence nationale de micro-crédit, en ligne 2022

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

– Assister les bénéficiaires du micro crédit, en cas de besoin, auprès des institutions et Organismes concernés par la mise en œuvre de leurs projets.

3.2.1 Conditions³²

- Avoir une qualification
- Ne pas être affilié aux caisses nationales d'assurance (CASNOS et CNAS)

3.2.2 Avantages³³

- Age illimité
- Montant de l'investissement ne dépassant pas les 400.000 da
- Divers avantages fiscaux et parafiscaux
- Faible apport personnel
- Prêt ANGEM non rémunéré
- Crédit bancaire à taux réduit

3.3 Agence nationale de développement des investissements (ANDI)

L'Agence Nationale de Développement de l'investissement est créée par le décret exécutif n° 02/282 du 24/09/2001 ne limite ni l'âge, ni le niveau de financement. Son dispositif est applicable aussi bien pour les investisseurs nationaux que pour les investisseurs étrangers. Les textes fixent aussi le type de financement, c'est-à-dire, pour la création, pour l'extension, la réhabilitation et restructuration, ainsi que les avantages fiscaux et parafiscaux accordés en régime général (pour les investissements courants) et en régime dérogatoire (pour les investissements dans les zones à développer et pour les investissements soumis à convention).³⁴

3.3.1 Avantages³⁵

- Montant de l'investissement illimité
- Age illimité
- Achat en franchise de la TVA
- Application du taux réduit en matière des droits de douane
- Admission au bénéfice d'un taux réduit de cotisations patronales
- Réduction du taux des bénéfices réinvestis dans des zones spécifiques
- La période d'exonération est de trois ans

³² « Guide de création et gestion d'une entreprise PEM/PMI », édition ZOUBA, Bouira 2007

³³ Idem

³⁴ Agence nationale de développement de l'investissement, en ligne 2022

³⁵ Idem

3.4 L'agence nationale d'appui au développement de l'entrepreneuriat (ANADE)³⁶

Ce dispositif est mis en place depuis 1997 dans le but de permettre aux jeunes dont l'âge est compris entre 19 et 35 ans, pour le gérant, l'âge peut aller jusqu'à 40 ans, de créer des entreprises de petite taille (généralement des micro-entreprises) dont le coût total ne dépasse pas dix millions de dinars. Il peut concerner deux types d'investissement : celui de la création ou de l'extension du projet.

Le porteur du projet peut recevoir des aides financières dont le montant et la nature varie selon que le financement soit mixte ou triangulaire.

3.4.1 Conditions³⁷

- Avoir moins de 35 ans
- Dégagé des obligations du service national
- Avoir une qualification ou un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée
- Engagement de créer trois postes de travail

3.4.2 Avantages³⁸

- Divers avantages fiscaux et parafiscaux
- Droits de douanes réduites
- Faible apport personnel
- Crédit bancaire à taux réduit
- Prêt ANADE non rémunéré
- Période d'exonération de trois ans

3.5. Le micro-crédit :

Les aides accordées dans le cadre du dispositif micro crédit s'adressent aux personnes âgées de plus de 18 ans et plus, il est caractérisé par le petit volume des unités créées. Il permet un coût global du projet se situant entre 50 000 DA et 350 000 DA maximum. Les entités achètent leurs équipements avec des petits montants accordés par les banques avec des taux d'intérêt bonifiés par l'Etat, ces prêts sont remboursables sur une période allant de 12 à 60 mois.³⁹

³⁶Agence nationale d'appui au développement de l'entrepreneuriat, en ligne 2022

³⁷ « Guide de création et gestion d'une entreprise PEM/PMI », édition ZOUBA, bouira 2007

³⁸ Op.cit.

³⁹ Microcrédit, en ligne 2022

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

3.6. Les banques⁴⁰ :

Une banque est un établissement public ou privé qui facilite les paiements des particuliers et les entreprises, avance et reçoit des fonds, et gère des moyens de paiement (chèques, traites, billets à ordre, etc...)

Il existe, actuellement, en Algérie, de nombreuses banques publiques (CPA, BDL, BNA, BEA, BAD, CNEP, CNRMA) et privées (société générale, BNP paris bas, NATIXIS, El-Baraka banque, etc...) et pratiquement, dans chaque chef-lieu de Daïra on trouve une agence bancaire.

Toutes les banques citées plus haut financent et l'exploitation et les investissements des entreprises.

Avant d'opter pour telle banque, il faut se renseigner, d'abord, sur :

- Les taux d'intérêt appliqués
- Le montant maximum du crédit d'investissement ou d'exploitation
- La durée du remboursement du prêt
- Les commissions prélevées
- Les garanties exigées
- Le délai d'obtention du prêt
- Les documents exigés (mise à jour fiscale, sociale etc...)

Après avoir pris note de tous ces renseignements, le promoteur d'investissement constitue un dossier de crédit qui peut comprendre :

- Une demande de crédit précisant le montant et la destination du prêt
- Une décision d'octroi des avantages délivrée par l'un des organismes d'aide à la création d'entreprises
- Une facture pro format
- Une copie de registre de commerce légalisé par le CNRC
- Un extrait de rôle
- Un certificat de résidence
- Une copie de l'acte de propriété ou de location du local commercial

Un crédit d'investissement à moyen ou long terme est un contrat de prêt écrit qui détaille les droits et obligations du prêteur (la banque) et de l'emprunteur (l'entreprise). Les dispositions

⁴⁰ « Guide de création et gestion d'une entreprise PEM/PMI », édition ZOUBA, bouira 2007

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

du contrat indiquent le montant de l'emprunt, le taux d'intérêt, les dates de remboursement, les commissions les garantie et les diverses dispositions auxquelles se soumet l'emprunteur pendant la durée du prêt.

3.6.1 Types de crédits⁴¹ :

- Crédit à court terme. C'est un crédit accordé par une banque à une entreprise pour une période de moins un an.
- Crédit à moyen terme. C'est un crédit accordé par une banque à une entreprise pour une période pouvant aller jusqu'à sept ans.
- Crédit à long terme. Crédit accordé par une banque à une entreprise pour une période pouvant aller jusqu'à 15 ans.
- Crédit de compagne Crédit accordé par une banque à une entreprise devant faire face aux charges saisonnières.
- Découvert. C'est une avance en compte courant correspondant soit à une facilité de caisse exceptionnelle soit à une autorisation permanente.
- Facilité de caisse. C'est un découvert de quelques jours accordés par une banque à une entreprise.

3.6.2 Types de garanties⁴² :

- **Hypothèque** : c'est un droit réel dont est grevé un bien immobilier au profit d'un créancier pour garantir le paiement de sa créance.
- **Nantissement** : c'est un contrat par lequel un débiteur remet une chose à son créancier pour garantir sa dette.
- **Gage** : objet mobilier remis en dépôt pour garantir le paiement d'une dette.
- **Aval** : c'est une garantie donnée sur un effet de commerce ou lors de l'octroi d'un prêt par un tiers qui s'engage à en payer le montant s'il n'est pas acquitté par le signataire ou le bénéficiaire.
- **Caution** : c'est un engagement pris par quelqu'un de se substituer au débiteur dans le cas où celui-ci ne payerait pas.

⁴¹« Guide de création et gestion d'une entreprise PEM/PMI », édition ZOUBA, Bouira, 2007

⁴² Op.cit.

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Conclusion

Pour satisfaire les besoins de financement que les micro-entreprises expriment tout au long de leurs vies, pour son développement et sa pérennité et pour faire face à la concurrence, les micro-entreprises ont recours à différentes sources de financement.

Pour vérifier la faisabilité et la viabilité du projet de création d'entreprise il faut faire des prévisions financières, l'établissement de ces prévisions est une démarche itérative qui permet progressivement de faire apparaître tous les besoins financiers de future entreprise et les possibilités de ressources qui y correspondent. Cette étape va ainsi permettre de faire le va-et-vient entre les options prises sur le projet, leur traduction en terme financier et leurs conséquences sur les équilibres financiers. Ainsi vérifier la cohérence financière du projet au fur et à mesure.

Les prévisions financières seront indispensables pour avoir recours à des financements extérieurs. Il faudra convaincre et rassurer les partenaires en leur apportant des éléments chiffrés. Ces prévisions constitueront une partie importante de business plan.

Chapitre III:

*Le rôle de l'ANADE dans le financement de la
création de Micro-Entreprise dans la Wilaya de
Tizi-Ouzou*

Introduction :

Face à l'évolution du chômage des jeunes dans la société algérienne, l'état a adopté des dispositifs d'aide afin de réduire ce fléau social et d'assurer une amélioration et un développement de l'environnement économique, l'un de ces dispositifs est l'ANADE.

Afin de mieux cerner notre sujet, nous nous sommes rapprochés de l'ANADE de Tizi-Ouzou, objet de ce travail. Au niveau de cet organisme, Différents documents ont été mis à notre disposition pour leur exploitation par nos soins.

L'ANADE représente l'un des moyens d'action en faveur des jeunes algériens et de maîtrise du marché de travail, il vise à aider les jeunes investisseurs à créer leurs propres micro-entreprises, il encourage toute forme d'action au profil de l'emploi des jeunes, et ce à travers les programmes de formation, emploi et de recrutement.

Section 01 : présentation de la situation économique de la wilaya de TIZI OUZOU

Après une vue globale sur la Wilaya, nous allons introduire les différents éléments de l'attractivité de cette région, ainsi que les différents équipements et infrastructures indispensables à un développement harmonieux et intersectorielle de cette dernière.

1.1 Secteurs productifs de biens et de services

Nous allons présenter les différents secteurs d'activités dont dispose la wilaya de Tizi-Ouzou à travers son territoire. Ces données ont été collectées au niveau de la Direction de la Programmation et Suivi Budgétaires (DPSB).¹

1.1.1 Le secteur industriel :

L'activité industrielle de la wilaya est dominée particulièrement par quatre unités de production d'importance nationale implantées tout le long du couloir SEBAOU :²

- ✓ Le complexe ENIEM à OUED-AISSI spécialisé dans le domaine de l'électroménager (Cuisinières, réfrigérateurs, congélateurs et climatiseurs) employant un effectif de 2 077 travailleurs.
- ✓ L'unité SPA Electro-Industriel (Ex ENEL) implantée à FREHA assurant la Production de moteurs /alternateurs, transformateurs et groupes électrogènes avec un Potentiel de 755 postes de travail.
- ✓ L'unité cotonnière S/PA complexe textile de Draa-Ben-Khedda pour la fabrication de Tissus écrus notamment avec un effectif réduit à 559 travailleurs suite à des Compressions de personnels subies lors de ces dernières années.
- ✓ L'unité de meubles de TABOUKERT (C'ne de TIZI-RACHED) connue pour la fabrication de meubles de luxe et de style et faisant occuper 406 travailleurs.

Le tissu industriel se complète par d'autres entreprises publiques (10 unités nationales et 05 unités locales) et par la laiterie de DRAA-BEN-KHEDDA que côtoient 108 unités de production relevant du secteur privé qui activent dans différentes branches notamment l'agroalimentaire, les matériaux de construction, l'industrie chimique et pharmaceutique. L'ensemble de ces unités privées totalise en matière d'emplois 4 342 postes de travail.

¹Annuaire statistique, Direction de Programmation et Suivi Budgétaire de la Wilaya de Bejaia(DPSB), Ed 2013

²Direction de Programmation et Suivi Budgétaire de la Wilaya de Tizi-Ouzou .Ibid. P.48

Chapitre III : Le rôle de l'ANADE dans le financement de la création de Micro-Entreprise dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

1.1.2 Le secteur foncier :

Le secteur foncier de la wilaya de Tizi-Ouzou est représenté par 1 zone industrielle opérationnelle sise à Oued Aïnsi que 17 zones d'activités réparties sur la wilaya.³

Il en ressort ainsi du tableau n° 05 que le nombre total d'effectif employé dans le Secteur public et privé est de 11036, où nous constatons que les 4 branches d'activités suivantes prédominent l'ISMMEE, l'industrie agroalimentaire, l'industrie textiles et cuirs et autres, car elles représentent 81 % du total d'effectif employé à savoir 8886 employés, lorsqu'il n'en est pas de même pour les 3 branches d'activités qui restent qui ne représentent que 19% donc un total de 2150 effectif employé.

Tableau 08 : les activités installées au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou par zone et Secteur d'activité

Branches d'activités	Secteur public		Secteur privé		Total public/privé	
	Nombre d'unité	Effectif employé	Nombre d'unité	Effectif employé	Nombre d'unité	Effectif employé
Industrie agroalimentaire	4	340	44	1942	48	2282
Industrie chimique pharmaceutique	1	82	20	579	21	661
Industrie matériaux et construction	3	164	22	765	25	929
Industrie textiles et cuirs	3	1031	9	218	14	1249
ISMMEE	5	3562	9	695	14	4257
Industrie bois, papier et imprimerie	1	417	4	143	5	-
autres	3	1098	-	-	3	1098
total	22	6694	108	4342	130	11036

Source : Agence Nationale d'Intermédiation et de Régulation Foncière

³Ibid. P.49

1.1.3 Le secteur agricole

La surface agricole utile (SAU) de la wilaya estimée à 98 842 hectares demeure très réduite : elle ne représente que 33, 42% de la superficie totale de la wilaya et 38, 27 % de l'ensemble des terres affectées à l'agriculture (258.252 ha).

Cette SAU se caractérise par un morcellement extrême des exploitations au nombre de 66.853 unités (au dernier recensement général agricole de 2001) et par le statut juridique privé (96 %) des propriétés qui entravent toute intensification et modernisation de l'agriculture dans la région. Compte tenu des spécificités de la wilaya, une stratégie de développement dite « dossier agriculture de montagne » a été élaborée et s'insère directement dans le cadre du programme national de développement agricole (PNDA) qui est mis progressivement à l'exécution.⁴

1.1.4 La pêche et les ressources halieutiques :

La wilaya de Tizi-Ouzou dispose d'une façade maritime de 85 Kms de long soit 7% de la côte algérienne et couvre cinq (05) communes : Tizirt, Mizrana, Iflissen, Azeffoun et Ait Chaffâa. Elle est caractérisée par des fonds marins très accidentés et un plateau continental très réduit.

La zone de pêche réservée est de 8 186 Km² dont 1 889 Km² sous juridiction nationale. La surface réservée à la pêche côtière est de 944,52 Km². Le potentiel halieutique est estimé à 26 000 tonnes, dont 8.000 tonnes de stock exploitables, dont on relève 3 566 tonnes de poissons blancs.⁵

1.1.5 Le tourisme et l'artisanat :

De par la variété de ses richesses naturelles, la wilaya de Tizi-Ouzou est considérée comme une des régions les plus touristiques du pays. Elle renferme un potentiel naturel alternant entre un tourisme balnéaire (région côtière) et climatique (Région de montagne) auquel il faut ajouter une richesse artisanale et archéologique indéniable.

Le tourisme balnéaire concerne la façade littorale qui s'étend sur 85 Kms de côte englobant les communes de MIZRANA, TIGZIRT, IFLISSEN, AZEFFOUN et AITCHAFFAA.

⁴Direction de Programmation et Suivi Budgétaire de la Wilaya de Tizi-Ouzou. P.52.

⁵Ibid. P.67 et 69

Sur cette région côtière, il y a lieu de souligner que plusieurs sites de zones d'expansion touristique tel que celles d'AZEFFOUN et de TIGZIRT.⁶En plus de ces richesses la wilaya est réputée pour la diversité, l'originalité et la qualité de son artisanat traditionnel qui couvre plusieurs métiers:⁷

- La bijouterie dans la région de BENI-YENNI.
- La poterie dans les régions d'AIT-KHEIR, MAATKAS, BOUNOUH et OUADHIAS.
- La tapisserie à AIT-HICHEM (AIN-EL-HAMMAM).
- L'ébénisterie, le tissage, la vannerie, la broderie dans plusieurs localités de la wilaya.

Section 02 : présentation du dispositif « ANADE »

Le dispositif ANADE a été créé par le gouvernement algérien pour aider les jeunes entrepreneurs à créer leur propre micro-entreprise dans divers domaines.

2.1 Définition de dispositif ANADE :

Le dispositif ANADE ex ANSEJ qui a été créé après l'échec du DIPJ. Celui-ci avait exercé de 1987 à 1996 et constitue la première expérience en la matière qui a montré ses limites eu égard à la faiblesse des résultats enregistrés. Les déficiences du DIPJ ont poussé les pouvoirs publics à la mise en place du dispositif ANADE. En application des dispositions de l'article 16 de l'ordonnance n° 96-14 du 24 juin 1996. Cette agence est un organisme à caractères spécifiques régis par les dispositions du décret exécutif n°96-296 du 8 septembre 1996. Elle est devenue opérationnelle depuis le deuxième semestre de l'année 1997.

L'ANADE constitue une des solutions proposées au traitement de fléau du chômage durant cette phase de transition vers l'économie de marché. Cette dernière a été créée sous forme d'une institution publique, dotée de la personnalité morale et de l'autonomie financière, régie par l'article 16 de l'ordonnance n° 96-14 du 24 juin 1996, placée sous l'autorité du chef du gouvernement. Le suivi est exercé par le ministre chargé de la micro-entreprise.

Le siège de l'agence se situe à Alger conformément au décret exécutif suite à un rapport du ministre chargé de la micro-entreprise, qui peut être transféré en tout autre lieu du territoire national. En outre, les antennes régionales ou locales peuvent être créées par décision de son conseil d'orientation.⁸

⁶Direction de Programmation et Suivi Budgétaire de la Wilaya de Tizi-Ouzou. P. 81

⁷Ibid. P.75

⁸Recueil des textes législatifs et réglementaires « Dispositif de soutien à l'emploi des jeunes », novembre 2011, P.30

2.2 Le changement de paradigme ANSEJ vers ANADE :

Un décret exécutif portant changement de dénomination et réorganisation de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) a été publié au journal officiel n°70.

L'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) devient « l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat » par abréviation « ANADE ». le changement de dénomination et les nouvelles missions de l'agence sont fixés dans le décret exécutif correspondant au 22 novembre 2020 modifiant et complétant le décret exécutif correspondant au 08 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, et changeant sa dénomination.

Selon le décret les nouvelles missions de l'agence concernent :

Mettre en œuvre toute mesure de nature à permettre la mobilisation et l'utilisation, dans les délais impartis, de ressources extérieures destinées au financement de la création d'activités en faveur des jeunes, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur. Elaborer la cartographie nationale des activités pouvant être créées par les jeunes promoteurs et la mise à jour périodiquement, conjointement avec les secteurs concernés. Encourager la mise en place et le développement de écosystèmes en fonction d'opportunités d'investissement offertes par les différents secteurs et qui répondent aux besoins du marché local et/ou national et de veiller à la modernisation et à la normalisation du processus de création. Accompagnement et suivi des micro-entreprises.

Elle se charge également d'élaborer et de développer des outils de business intelligence, dans une démarche prospective, dans le but d'un développement économique équilibré et efficace ; de moderniser et de numériser les outils de gestion de l'agence et du dispositif de création des micro-entreprise ; d'encourager l'échange d'expérience à travers les programmes des organismes internationaux et des partenariats avec les agences étrangères d'appui et de promotion de l'entrepreneuriat et de la micro-entreprise ; d'assurer la gestion des micro-zones d'activités spécialisées, aménagées au profit des micro-entreprises.

Le directeur général de l'agence est assisté dans l'exercice de ses fonctions par un secrétaire général, un inspecteur général, des directeurs centraux et des conseillers, dont un conseiller juridique. Le secrétaire général, l'inspecteur général, les directeurs centraux, les conseillers, et les directeurs des agences de wilaya, sont nommés par arrêté du ministre chargé de la micro-entreprise sur proposition du directeur général.

Les dénominations de « ministre chargé de l'emploi » et « ministre chargé du travail et de l'emploi » sont remplacées par celle de « ministre chargé de la micro-entreprise ».⁹

2.3 Caractéristiques de l'ANADE

Dispositif de création des micro-entreprises présente trois caractéristiques : la simplicité, la transparence et la souplesse.¹⁰

2.3.1 La simplicité

Les dossiers d'investissement présentés à l'ANADE par les jeunes entrepreneurs ne sont pas soumis à des instances spécialisées telles que les comités techniques et autres commissions de sélection. L'attestation d'éligibilité au dispositif est délivrée par les services de l'ANADE sur la base d'une étude de faisabilité du projet et après un entretien d'orientation avec le chargé d'études de l'Agence qui vérifie également les critères réglementaires d'éligibilité des jeunes entrepreneurs.

2.3.2 La transparence

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

- ✓ *l'âge d'entrepreneur* : l'entrepreneur doit être âgé entre 19 ans et 35 ans. L'âge du gérant peut aller jusqu'à 40 ans à condition que le projet génère au moins trois postes d'emplois permanents.
- ✓ *la situation du chômage* : les entrepreneurs doivent être en situation de chômage au moment de dépôt de leurs dossiers.
- ✓ *la qualification* : les entrepreneurs doivent disposer de qualifications en rapport avec l'activité projetée.

2.3.3 La souplesse

La création d'entreprise est loin d'être une science exacte, le chargé d'études de l'Agence a pour mission d'aider les jeunes entrepreneurs à configurer leurs projets. De plus, le dispositif

ANADE offre des avantages fiscaux et parafiscaux qui sont essentiellement :

⁹ <https://anade.dz>

¹⁰ Bellal, M. L'Economie Solidaire : Enjeux et perspectives, Communication sur la micro-entreprise : le processus de mise en oeuvre du dispositif et de développement du concept, Alger, 2002, p. 105

Chapitre III : Le rôle de l'ANADE dans le financement de la création de Micro-Entreprise dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

- ✓ La franchise de TVA pour l'acquisition des biens d'équipement en phase de création du projet.
- ✓ L'exonération totale d'impôts pendant les trois premières années de mise en exploitation du projet.

2.4 Les objectifs du dispositif ANADE

L'ANADE constitue une des solutions appropriées au traitement de la question du chômage par l'Etat à travers la fixation de deux objectifs principaux:¹¹

- ✓ le premier consiste à favoriser la création d'activités de biens et services par les jeunes entrepreneurs (à l'exclusion des activités commerciales).
- ✓ le second est d'encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à

Promouvoir l'emploi des jeunes.

2.5 Le rôle de l'ANADE

L'ANADE a pour missions de:¹²

- ✓ soutenir, conseiller et d'accompagner les jeunes entrepreneurs dans le cadre de la mise en œuvre de leurs projets d'investissement.
- ✓ notifier aux jeunes entrepreneurs dont les projets sont éligibles aux crédits des banques et établissements financiers, les différentes aides du fond national d'appui au développement de l'entrepreneuriat et autres avantages qu'ils ont obtenus (exonération des impôts, bonification des intérêts...).
- ✓ gérer, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du fonds national d'appui au développement de l'entrepreneuriat, notamment les aides et la bonification par le ministre chargé de la micro-entreprise.
- ✓ encourager toute autre forme d'action et de mesure tendant à promouvoir la création et l'extension d'activité.

2.6 Les modes de financement du dispositif ANADE

Le cout de l'investissement ne peut dépasser 10 millions de Dinars pour les deux financements prévus dans le cadre du dispositif ANADE.

¹¹Recueil des textes législatifs et réglementaires, op.Cit., p.30

¹²Recueil des textes législatifs et réglementaires, op.cit., P.30-31 « Selon l'article 6 du décret exécutif n° 98-231 Du 19 Rabie El Aouel 1914 correspondant au 13 juillet 1998,décret exécutif n°03-288 du 9 Rajab 1424 Correspondant au 6 septembre 2003, le décrit exécutif n°11-102 du AouelRabieEthani 1432 correspondant au 6 mars 2011 »

2.6.1 Le financement triangulaire

C'est une formule dans laquelle votre apport personnel est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE et par un crédit bancaire.

Le financement triangulaire est structuré sur deux niveaux :¹³

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

Tableau N°09 : Le financement triangulaire selon le premier niveau

Apport personnel	Prêt sans intérêt ANADE	Crédit bancaire
1%	29%	70%

Niveau 2 : le montant d'investissement de 5.000.000DA à 10.000.000DA

Tableau N°10 : Le financement triangulaire selon le deuxième niveau

Apport personnel	Prêt sans intérêt ANADE	Crédit bancaire
2%	28%	70%

2.6.2 Le financement mixte

Dans le financement mixte¹, l'apport financier du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANADE.

La structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux :¹⁴

Niveau 1 : le montant de l'investissement jusqu'à 5.000.000DA

Tableau N°11 : Le financement mixte selon le premier niveau

Apport personnel	Prêt sans intérêt ANADE
71%	29%

¹³Agence nationale a l'emploi de jeune,guide fiscal du jeune promoteur d'investissements,édition 2015, p.7

¹⁴ Agencenationale à l'emploi de jeune, guide fiscal du jeune promoteur d'investissements.Ibid. p.7

Chapitre III : Le rôle de l'ANADE dans le financement de la création de Micro-Entreprise dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

Pour un coût d'investissement inférieur ou égal à 5 000 000 DA, les entreprises bénéficient d'un prêt sans intérêt de 29% et d'un apport personnel de 71%, que ce soit pour l'investissement de création ou d'extension.

Niveau 2 : le montant de l'investissement de 5.000.000DA à 10.000.000 DA

Tableau N°12 : Le financement mixte selon le deuxième niveau

Apport personnel	Prêt sans intérêt ANADE
72%	28%

Pour un coût d'investissement qui varie entre 5 000 001 et 10 000 000 DA, les entreprises bénéficient d'un prêt sans intérêt de 28%, avec un apport personnel de 72% pour les investissements de création et d'extension.¹⁵

- *Les jeunes promoteurs d'investissement éligibles aux dispositifs d'aide (ANADE, CNAC, ANGEM), bénéficient d'une bonification des taux d'intérêt sur les crédits d'investissement de création ou d'extension d'activités qui leur sont consentis par les banques et les établissements financiers. Cette bonification est fixée à 100% du taux débiteur appliqué par les banques et établissements financiers, au titre des investissements réalisés dans tous les secteurs d'activité.*

2.7 Les avantages fiscaux accordés par le dispositif ANADE

Les investissements de création et/ou d'extension d'activité qui sont réalisés par les jeunes promoteurs bénéficient des avantages suivants :¹⁶

2.7.1 Pendant la phase de réalisation de votre projet d'investissement

Les jeunes promoteurs d'investissements pendant cette première période bénéficient de:¹⁷

- **En matière de droit d'enregistrement :**
 - immobilières effectuées par les jeunes promoteurs et destinées à la création d'activités industrielles.
 - l'exonération des droits d'enregistrement pour les actes portant constitution de sociétés.

¹⁵Ibid. p. 7

¹⁶Ibid. p. 10

¹⁷Ibid. p. 10

- **En matière de TVA (Régime du réel) :**

Il est accordé une franchise de TVA pour :

- les acquisitions des biens d'équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement de création ou d'extension.
- les acquisitions de véhicules de tourisme lorsqu'ils constituent l'outil principal de votre activité.
- certains services inhérents à la réalisation de votre investissement, tels que les crédits bancaires, assurances et aménagements.

Il est accordé une exonération de TVA pour :

Les acquisitions des biens d'équipements spéciaux et les services destinés à la réalisation 10 d'opérations non imposables à la TVA.

- **En matière de droits de douanes :**

Vous bénéficiez de l'application d'un taux réduit de droits de douanes de 5% pour les biens d'équipements importés destinés à la réalisation de votre investissement. Les véhicules de tourisme, lorsqu'ils constituent l'outil principal de votre activité, bénéficient également de cet avantage.

2.7.2 Pendant la phase d'exploitation de votre projet d'investissement

Les jeunes promoteurs d'investissements pendant cette première période bénéficient de:

- **En matière d'IRG, d'IBS et de la TAP:**

Les activités exercées par les jeunes promoteurs d'investissements éligibles à l'aide du FNSEJ, suivi au régime du réel, bénéficient d'une exonération totale de :¹⁸

- L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), ou l'impôt sur le revenu global (IRG) et la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) pendant une période de (03) ans à compter du début de l'activité. Si ces activités sont exercées dans une zone à promouvoir, la période d'exonération est portée à six (06) ans à compter de la date de mise en exploitation (les zones à promouvoir sont fixées par arrêté interministériel du 09 octobre 1991). Ces périodes sont prorogées de deux (2) années lorsque les promoteurs d'investissements s'engagent à recruter au moins trois (3) employés à durée indéterminée.

¹⁸Agence nationale à l'emploi de jeune, guide fiscal du jeune promoteur d'investissements. Ibid. p.11

Chapitre III : Le rôle de l'ANADE dans le financement de la création de Micro-Entreprise dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

Lorsque les activités exercées sont implantées dans une zone bénéficiant de l'aide du « Fonds spécial de développement des régions du Sud », la période de l'exonération est portée à dix (10) années à compter de la mise en exploitation. (Art. 2 et 4 LF 2014)

- La taxe foncière (TF) pour une durée de trois (03) ans à compter de la date d'achèvement de la construction servant à l'exercice de l'activité.

- La durée d'exonération est de six (6) années, lorsque ces constructions et additions de constructions sont installées dans des zones à promouvoir.

- La durée d'exonération est portée à dix (10) ans, lorsque ces constructions et additions de constructions servant aux activités exercées par les jeunes promoteurs d'investissements éligibles à l'aide du « Fonds national de soutien à l'emploi des jeunes » ou de la « Caisse nationale d'assurance-chômage » ou du « Fonds national de soutien au micro-crédit », sont installées dans des zones bénéficiant de l'aide du « Fonds spécial de développement des régions du Sud ».

La durée d'exonération est portée à six (6) ans, lorsque ces constructions et additions de constructions servant aux activités exercées par les jeunes promoteurs d'investissements éligibles à l'aide du « Fonds national de soutien à l'emploi des jeunes » ou de la « Caisse nationale d'assurance-chômage » ou du « Fonds national de soutien au micro-crédit ».

- **En matière de l'IFU :**

Les activités exercées par les jeunes promoteurs d'investissements ou la réalisation de projet éligibles à l'aide du FNSEJ, dont le chiffre d'affaire n'excède pas 30.000.000 DA (régime de l'IFU), bénéficient d'une exonération totale de l'IFU pendant une période de trois (03) ans, à compter de la date de sa mise en exploitation. Lorsque ces activités sont implantées dans une zone à promouvoir dont la liste est fixée par voie réglementaire, la période de l'exonération est portée à six (06) ans, à compter de la date de sa mise en exploitation. Cette période est prolongée de deux (02) années lorsque les promoteurs d'investissements s'engagent à recruter au moins trois (03) employés à durée indéterminée. Le non-respect des engagements liés au nombre d'emplois créés entraîne le retrait de l'agrément et le rappel des droits et taxes qui auraient dû être acquittés. Toutefois, ils demeurent assujettis au paiement d'un minimum d'imposition correspondant à 5000 dinars.¹⁹

¹⁹Agence nationale à l'emploi de jeune, guide fiscal du jeune promoteur d'investissements. Ibid., p.11

Chapitre III : Le rôle de l'ANADE dans le financement de la création de Micro-Entreprise dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

Section 03 : Bilan des activités de l'ANADE dans la wilaya de Tizi-Ouzou (2017-2021) : réalisations et contraintes

Dans cette section on va voir le nombre des entreprises créées dans le cadre de l'ANADE et le nombre de poste générés dans la wilaya de Tizi-Ouzou pour les 05 dernières années.²⁰

Tableau 13 : nombre d'entreprises et nombre de postes d'emplois générés pour l'année 2017

secteur	Phase de création		Phase d'extension	
	Nombre d'entreprises	Nombre de postes	Nombre d'entreprises	Nombres de postes
Agriculture	28	66	-	-
Bâtiments et travaux publics	43	106	4	14
Industrie	53	150	-	-
Maintenance	11	26	-	-
Professions libérales	45	99	3	6
services	43	138	2	7
total	223	585	09	27

Le nombre d'entreprise créées en 2017 est de : **232**

Le nombre de poste d'emploi générés en 2017 est de : **612**

²⁰ Agence nationale d'appui au développement de l'entrepreneuriat, Tizi Ouzou

**Chapitre III : Le rôle de l'ANADE dans le financement de la création de Micro-
Entreprise dans la Wilaya de Tizi-Ouzou**

**Tableau 14 : nombre d'entreprises et nombres de postes d'emplois générés pour l'année
2018**

secteur	Phase de création		Phase d'extension	
	Nombre d'entreprises	Nombre de postes	Nombre d'entreprises	Nombres de postes
Agriculture	10	23	-	-
Artisanat	2	4	-	-
Bâtiments et travaux publics	35	94	6	26
hydraulique	1	2	-	-
Industrie	33	100	1	3
Maintenance	14	30	1	3
Professions libérales	49	118	3	10
services	29	86	1	3
total	173	457	12	45

Le nombre d'entreprise créées en 2018 est de : **185**

Le nombre de postes d'emplois générés en 2018 est de : **502**

**Tableau 15 : nombre d'entreprises et nombres de postes d'emplois générés pour l'année
2019**

secteur	Phase de création		Phase d'extension	
	Nombre d'entreprises	Nombre de postes	Nombre d'entreprises	Nombres de postes
Agriculture	6	14	-	-
Artisanat	1	3	-	-
Bâtiments et travaux publics	89	213	6	26
Industrie	26	73	1	3
Maintenance	35	78	1	3

Chapitre III : Le rôle de l'ANADE dans le financement de la création de Micro-Entreprise dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

Professions libérales	89	211	11	36
services	22	52	3	6
total	268	644	22	74

Le nombre d'entreprise créées en 2019 est de : **290**

Le nombre de postes d'emplois générés en 2019 est de : **718**

Tableau 16 : nombre d'entreprises et nombres de postes d'emplois générés pour l'année 2020

secteur	Phase de création		Phase d'extension	
	Nombre d'entreprises	Nombre de postes	Nombre d'entreprises	Nombres de postes
Agriculture	2	4	1	1
Artisanat	1	1	-	-
Bâtiments et travaux publics	20	57	2	14
Industrie	23	69	1	3
Maintenance	9	17	1	3
Professions libérales	29	67	4	13
services	16	49	-	-
total	100	264	09	34

Le nombre d'entreprise créées en 2020 est de : **109**

Le nombre de postes d'emplois générés en 2020 est de : **298**

Chapitre III : Le rôle de l'ANADE dans le financement de la création de Micro-Entreprise dans la Wilaya de Tizi-Ouzou

Tableau 17 : Nombre d'entreprises et nombres de postes d'emplois générés pour l'année 2021

secteur	Phase de création		Phase d'extension	
	Nombre d'entreprises	Nombre de postes	Nombre d'entreprises	Nombres de postes
Agriculture	2	5	1	3
Artisanat	2	3	-	-
Bâtiments et travaux publics	22	44	7	37
Industrie	61	134	3	11
Maintenance	14	24	-	-
Pêche	1	4	-	-
Professions libérales	43	98	8	26
services	37	87	-	-
total	182	399	19	77

Le nombre d'entreprise créées en 2021 est de : **201**

Le nombre de postes d'emplois générés en 2021 est de : **476**

Le nombre des entreprises créées pour les 05 dernières années est de : **1017**

Le nombre de postes d'emplois générés pour les 05 dernières années est de : **2606**

Conclusion :

Après avoir développé les aspects théoriques de ce travail tout au long des chapitre I et II, nous avons donc entamé une étude de cas ayant pour objet le rôle de l'ANADE dans le financement de micro-entreprises. Nous avons opté pour une méthode qui consiste en recueil d'informations au niveau de ce dispositif de Tizi-Ouzou. Ces dernières ont fait l'objet d'une analyse aux cours d'une période s'étalant de 2017 à 2021 afin d'apprécier les pratiques mises en œuvre dans le cadre du dispositif ANADE.

Nous concluons que le dispositif ANADE a joué un rôle très important dans l'économie du pays car nul ne peut nier qu'il a contribué à la diminution du taux de chômage ainsi que son dévouement à pousser les jeunes vers l'entrepreneuriat à travers de nombreuses entreprises créées grâce aux avantages qu'il offre.

En effet malgré l'opportunité qu'offre le dispositif aux jeunes entrepreneurs nous avons constaté après l'analyse des données statistiques fournies par l'ANADE de Tizi-Ouzou que de 2017 à 2021 le nombre de projets financés a considérablement baissé suite à de nombreux facteurs.

Autre conclusion importante : la création de micro-entreprises en Algérie est motivée essentiellement par la nécessité et non pas par un esprit d'opportunité.

Conclusion générale

Conclusion générale

Conclusion générale

Au terme de notre travail, nous sommes parvenus à conclure que depuis près de deux Décennies et suite aux multiples réformes décidées par les pouvoirs publics, les micro-entreprises restent un moyen efficace et peu couteux pour créer de la richesse et déterminant dans le développement économique d'un pays en pleine mutation comme l'Algérie. En effet, il permet aux chômeurs de trouver un emploi grâce à leur esprit d'initiative et à leur ténacité c'est dans ce cadre que l'Etat a mis en place un ensemble de dispositifs pour faciliter le Financement de la création d'entreprise.

La création d'une micro-entreprise n'est pas aussi facile, en effet, il ne suffit pas de vouloir de se lancer dans sa création, pour mieux réussir son montage, il faut que le créateur soit un agent doté de formation et de qualité pour qu'il puisse avoir de bonnes idées et la capacité d'entreprendre. 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.

Mais nous pouvons annoncer qu'il y a des projets sont soldés par des échecs, à cause des difficultés d'accès au crédit, les jeunes promoteurs n'ont pas l'expérience en matière commerciale et de gestion des micro-entreprises et aussi opèrent dans des marchés difficiles et fluctuants.

Les motivations des créateurs ne sont pas les mêmes. Certains aiment le risque ou veulent leur indépendance, d'autre cherche tout simplement à créer leur propre emploi. Ils peuvent se faire conseiller auprès de multiples réseaux locaux d'aides à la création : des chambres de commerce, des structures institutionnelles d'accompagnement, des banques, etc. Ces systèmes d'appui et de soutien ont été mis en place pour faire face à un double enjeu : global, pour soutenir l'emploi et remédier au problème du chômage ; individuel, pour apporter des réponses aux mobiles économiques et psychologiques manifestés par le porteur de projets. Ces systèmes d'appui sont développés autour de trois axes : l'appui financier, les conseils et les formations, et le soutien logistique.

Notre étude avait pour objectif de démontrer l'importance de l'intervention de l'ANADE dans la création et le financement des micro-entreprises.

Conclusion générale

Après avoir présenté l'entrepreneuriat et l'entrepreneur ainsi que les différents dispositifs mis en œuvre par l'Etat afin d'absorber le chômage chez cette catégorie de la Population, nous avons procédé à une présentation du dispositif ANADE de promotion de la création des micro-entreprises.

C'est à juste titre d'ailleurs que d'aucuns se posent la question de savoir pourquoi les investissements dans le secteur du tourisme notamment dans la wilaya de Tizi-Ouzou ne sont pas légion. Autrement dit, est-ce-que c'est l'ANADE qui n'encourage pas le financement de ce secteur ou bien ce sont les jeunes promoteurs qui n'y voient aucun intérêt ? Pourtant cette wilaya possède d'immenses potentialités dans ce domaine qui ne demande qu'à être exploitées.

Quoi qu'il en soit l'ANADE ne peut à elle seule résoudre la question de l'emploi, ce dispositif n'est qu'un des palliatifs par l'accompagnement, étant entendu que la dynamique ne peut venir que d'une croissance forte.

Enfin de parcours nous espérons avoir contribué un tant soit peu, malgré le manque de temps et d'informations auxquelles nous n'avons pas pu avoir accès au moment voulu, à l'éclairage ou du moins à la compréhension par nos éventuels lecteurs ou chercheurs du rôle que joue l'ANADE dans la création et le financement des PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou. Nous concluons ce travail avec un ensemble d'annexes qui répondront, souhaitons-le, à d'éventuelles interrogations.

Bibliographie

Bibliographie

1. Liste des ouvrages

- BELLAL M. « L'Économie Solidaire : Enjeux et perspectives », Communication sur la micro-entreprise : le processus de mise en œuvre du dispositif et de développement du concept, Alger, 2002.
- FAYOLLE A. « ENTREPRENEURIAT : apprendre à entreprendre », édition DUNOD, Paris, 2004 .
- FAYOLLE. A et FILION. L-J : « devenir entrepreneur, des enjeux aux outils », Ed Dunod, Paris, 2006.
- FAYOLLE. A., « Introduction à l'entrepreneuriat », Ed Dunod, paris 2005
- FILION J.L, « le champ de l'entrepreneuriat : historique, évolution, tendances », Revue internationale P.M.E.
- FRANK.J, « Entreprendre : une introduction à l'entrepreneuriat », Ed de boek, Paris, 2009
- HENRI CAPRON, « Entrepreneuriat et création d'entreprises », Paris, 2009.
- JULIEN. P-A et Marchesnay M, « l'entrepreneuriat », Ed economica, Paris, 1996
- LAKHLEF B. « créateur d'entreprises, dirigeant d'entreprise », Alger-Livres éditions, Alger 2014.
- OUKIL M-Said, « Entrepreneuriat approche globale et pratique » Edition n5924
- PESQUEUX.Y, « Les figures de l'autre en sciences des organisations » in J. Ardoino ; Bertin Edition, figure de l'autre, tétraèdre, moyenne, 2010
- VESTREATE.T, «Entrepreneuriat ; modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol 1, n1, 2001.
- «GUIDE de création et gestion d'une entreprise PEM/PMI », Edition zouba, 2007.

2. Liste des revues :

- Agence nationale à l'emploi de jeune, guide fiscal du jeune promoteur d'investissements
- Agence nationale d'appui au développement de l'entrepreneuriat, en ligne 2022
- Agence nationale de développement de l'investissement, en ligne 2022
- Agence nationale de micro-crédit, en ligne 2022
- ANADE, Documents internes, 2022.
- ANGEM, « Le microcrédit mécanisme d'aide à la création de micros entreprises », agence de Tizi-Ouzou, 2014

Bibliographie

- Bureau international de travail (BIT), « marché de travail et emploi en Algérie », revue de BIT, 2003
- Caisse nationale d'assurance chômage, en ligne 2022
- Direction de Programmation et Suivi Budgétaire de la Wilaya de Tizi-Ouzou
- Maison de L'Entrepreneuriat, UMMTO.
- Microcrédit, en ligne 2022
- Recherche autobiographique « l'entrepreneur, une personne complexe : vers une vision cohérente et intégrée de la gestion des personnes en milieu de travail » université du QUEBEC.
- Recueil des textes législatifs et réglementaires « Dispositif de soutien à l'emploi des jeunes », novembre 2011

Annexe

Annexe

ANNEXE

Généralités sur l'ANADE :

L'ANADE est créée en 1996, elle a commencé ses missions le 2ème semestre de l'année 1997, compte pour l'agence de tizi ousou elle est créée en 1998.

Ce dispositif dispose de 51 agences locales, on trouve 04 agences à alger et 47 restants on trouve une seule agence locale par wilaya.

L'agence de tizi ousou est située au boulevard abbaye remdan et 03 antaines : la première au chef lieu, la deuxième à Azazga et la dernière à draa el mizan.

Les types d'investissement :

Investissement en création : le financement d'un projet nouvellement créé.

Investissement en extension : le financement d'une micro-entreprise créée dans le cadre de l'ANADE ou par les moyens propres pour de porteur de projet et cela dans le but d'augmenter la capacité de production et agrandir sa micro-entreprise.

Les conditions d'accès au dispositif :

- Le porteur de projet doit être âgée entre 18 et 55ans.
- Avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité projetée.
- La mobilisation d'un apport personnel

Les aides financières accordées par l'ANADE :

- Le PNR est de 15 ou 25%
- Le PNR supplémentaire pour le paiement de loyer
- Bonification du taux d'intérêt compte bancaire à 100% (trésor public)

Les modes de financement :

- **Le financement triangulaire :**

Apport personnel	Prêt anade	Crédit bancaire
5% si le demandeur est un chômeur ou étudiant 15% si le demandeur est un salarié ou il détient un registre de commerce	25% si le demandeur est chômeur ou étudiant 15% si le demandeur est salarié ou il détient un registre de commerce	70%

- **Le financement mixte :**

Apport personnel	Prêt anade
50%	50%

- **L'auto financement :**

Annexe

Apport personnel 100%

Avantages fiscaux accordés par l'ANADE :

- Phase réalisation (de l'inscription jusqu'à l'acquisition de matériels)
 - L'application d'un taux réduit de 5% de droit de douane pour les équipements importés.
 - Exemption des droits de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières
 - Exonération des droits d'enregistrement des actes constitutif des sociétés
- Phase exploitation (après l'acquisition de matériels)
 - Exonération d'impôts pour une période de 03 ou 06 ans (T.O) (au sud elle peut aller jusqu'à 10ans)
 - Une entreprise créée dans le cadre de l'ANADE peut bénéficier de 03ans d'exonération de l'IFU (impôt forfaitaire unique)en zone normale et 06ans en zone spécifique.

Les modalités de remboursement :

Le crédit accordé par l'ANADE et la banque (cas de financement triangulaire) doit être remboursé sur une période de 11.5ans réparties comme suit:

18mois de déferé

5ans pour remboursé le crédit bancaire

5ans pour remboursé le crédit de l'ANADE

Pour le financement mixte c'est 06ans

1 année de déferé

5ans pour remboursé le crédit de l'ANADE

Les conditions de l'extension de projet:

- Cumulé 03ans ou 06ans d'exonération d'impôts
- Remboursé le crédit bancaire à hauteur de 70% dans le cas de financement triangulaire, et remboursé la totalité du crédit dans le cas de changement de banque ou le changement de type de financement de triangulaire au mixte.
- Remboursement de PNR de l'anade à hauteur de 50%
- Etre à jour dans les Remboursement des crédits
- Présenter les deux derniers bilans de l'entreprise qui reflète l'évolution positive de cette dernière

Les étapes de création d'une micro-entreprise dans le cadre de l'ANADE :

- L'inscription en ligne dans la plate-forme ANADE :

Après avoir assisté à une séance de renseignements collective et avoir toutes les informations qui concernent le dispositif, et la motivation de créer sa propre micro-entreprise, le jeune promoteur procède à l'inscription sur le site de l'agence qui est www.anade.org.dz et remplir le formulaire par les informations nécessaires.

Annexe

- L'étude de projet : après avoir inscrit sur le lien de l'ANADE les accompagnateurs seraient notifiés, et le promoteur sera invité pour un entretien individuel pour étudier son projet.
- La formation sur la création de l'entreprise : dans cette étape le jeune porteur de projet sera programmé à une session de formation de 05 jours sur la création de l'entreprise
- La présentation de projet au CSVF: après avoir suivi la formation, l'accompagnement chargé de dossier prépare ce dernier pour que le porteur de projet le présente devant les membres de CSVF.
- ❖ **Le CSVF** : comité de sélection, validation et financement des projets, c'est un comité qui se réunit une fois pour 15 jours et qui se compose des membres suivants:
 - Le directeur de l'ANADE en tant que président de CSVF
 - Chef de service accompagnement en tant que secrétaire de CSVF
 - Les représentants des 05 banques publiques (BDL, BNA, BADR, BEA, et CPA)
 - Un représentant de CNRC (centre national de registre de commerce)
 - Un représentant de wali
 - Un représentant des impôts
 - Un représentant de l'université
 - Un représentant de la formation professionnelle
 - Un représentant de la chambre d'artisanat et métier
 - Un représentant de la chambre d'agriculture
 - Un représentant de service agricole
 - Un représentant de direction de l'emploi

Le jeune porteur de projet présente son projet devant les membres du CSVF et il doit les convaincre de la rentabilité de son projet.

- Après avoir présenté le projet devant les membres du CSVF, le porteur du projet va être notifié par l'une de ces décisions :
 - **Un avis favorable**
 - **Un ajournement** : dans ce cas là les membres de la commission mettent des réserves que le porteur de projet doit lever et son dossier fera l'objet d'un autre passage devant les membres du CSVF.
 - **Le rejet** : dans ce cas là le porteur de projet ouvre droit à un premier recours pour la commission locale, et si les membres maintiennent toujours à la décision de rejet, il ouvre droit à un deuxième recours pour la commission nationale.

Dans le cas d'un avis favorable le porteur de projet passe à la réalisation de son projet :

- **L'établissement d'une attestation d'éligibilité** : à l'issue de l'avis favorable des membres de CSVF, l'accompagnateur chargé de dossier établit une attestation d'éligibilité pour le porteur de projet.

Une attestation qui a une durée d'une année renouvelable une seule fois pour six mois.

- **Le dépôt de dossier au niveau de la banque** : l'accompagnateur chargé du dossier prépare ce dernier pour le déposer au niveau de la banque pour avoir un accord bancaire.
- **La création juridique de l'entreprise** : après avoir reçu l'accord bancaire, le porteur de projet doit le déposer au niveau de l'ANADE et préparer les documents suivants:
 - Un acte de propriété ou un acte de location de local
 - Un registre de commerce, une carte d'artisan, ou une carte d'agriculture ou un agrément et toute autorisation pour les activités réglementées (ex: les restaurants).

Annexe

- Déclaration d'existence pour la phase réalisation délivré par les services d'impôts.
- NIS et le NIF et la carte fiscale.
- **Le constat du prêt financement du local:** l'accompagnateur chargé du dossier en présence d'un huissier de justice effectue une visite du local pour un constat du prêt financement
- **Le versement de l'apport personnel :** le promoteur ouvre un compte commercial de l'entreprise et verse l'apport personnel (05% ou 15%).
- **Établissement d'une décision d'octroi d'avantage de la phase réalisation et une convention du prêt ANADE :** après avoir complété son dossier par le reçu de versement de l'apport personnel, l'accompagnateur chargé du dossier prépare le dossier du promoteur pour le financement par l'établissement d'une décision d'octroi d'avantage de la phase réalisation (DOAR) et une convention du prêt non rémunéré accordé par l'ANADE (PNR) qui seront signés par le chef d'antenne et le porteur de projet.
- **Le versement du PNR ANADE:** après la signature de la DOAR le dossier du porteur de projet sera transféré au service comptabilité pour le versement du PNR ANADE (15% ou 25%), à cet effet un ordre de virement PNR sera établi par le service comptabilité.
- **La délivrance des ordres d'enlèvement :**
 - **Le 1er ordre d'enlèvement** délivré par les services de l'ANADE est l'ordre d'enlèvement du chèque du fond de garantie (pour le financement triangulaire), le montant du fond de garantie représente 0.35% du crédit bancaire, le porteur de projet remis cette ordre d'enlèvement à la banque pour lui délivrer un chèque qu'il doit remettre au service du fond du garantie contre un accusé de réception.
 - **Le 2ème ordre d'enlèvement** de chèque du 10% du montant des équipements : après avoir déposer l'accusé de réception du chèque de fond de garantie à l'ANADE par le promoteur, l'accompagnateur chargé de dossier établit un ordre d'enlèvement du chèque de 10% de montant des équipements au nom du fournisseur, cet ordre d'enlèvement que le promoteur doit remettre à la banque pour avoir le chèque du 10% qu'il doit remettre à son fournisseur contre un accusé de réception (pour l'élevage c'est 30% au lieu de 10%)
- ❖ Le fournisseur des équipements est sensé de livrer le matériel à 10%. Une convention **promoteur-fournisseur** sera signée pour cet effet.
- **3^{ème} ordre d'enlèvement :** 100% pour un chèque d'assurance
- ❖ Un seul ordre d'enlèvement des chèques 10% est l'assurance des équipements sera délivré par les services de l'ANADE.
- **4ème ordre d'enlèvement** c'est 90% des équipements : après avoir livrer le matériel par le fournisseur, le porteur de projet doit compléter son dossier par les pièces suivantes pour avoir un ordre d'enlèvement des équipements:
 - ✓ Une copie de chèque de 10% avec accusé de réception
 - ✓ Un bon de commande des équipements
 - ✓ Un constat d'acquisition de matériel établi par un huissier de justice
 - ✓ Une facture définitive des équipements
 - ✓ Un bon de livraison des équipements
 - ✓ L'assurance des équipements
 - ✓ Notissement des équipements (1er rond au profit de la banque, 2ème rond au profit de l'ANADE)
 - ✓ L'accompagnateur chargé du dossier établit un constat d'acquisition de matériel après avoir effectuer une visite pour constater le matériel.

Annexe

Le porteur de projet remet l'ordre d'enlèvement à la banque qui va lui délivrer un chèque de 90% du montant des équipements qui va remettre à son fournisseur.

- **5ème ordre d'enlèvement** : délivré par l'ANADE c'est l'ordre d'enlèvement du fond de roulement : il sert à démarrer son activité.

Phase exploitation :

Après avoir installé son matériel le porteur de projet doit se présenter au service de l'ANADE pour demander un constat de démarrage d'activité (début d'activité ANADE) qui va déposer au niveau des impôts pour avoir la déclaration d'existence de la phase exploitation.

Le porteur de projet fournit un autre dossier qui déposera à la CNAS et CASNOS pour avoir les mises à jour CNAS et CASNOS.

La déclaration d'existence de la phase exploitation et les mises à jour CNAS et CASNOS doivent être déposées au niveau de l'ANADE. Pour compléter le dossier du porteur de projet, l'accompagnateur chargé du dossier après avoir reçu ces pièces, établit une décision d'octroi d'avantage de la phase exploitation que le porteur de projet doit remettre au service des impôts pour bénéficier d'exonération d'impôts.

Après avoir cumulé les 03 ou 06 ans d'exonération d'impôts, le porteur de projet ouvre droit à une extension de son projet.

Annexe

ANNEXE 01

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DU TRAVAIL, DE L'EMPLOI, ET DE LA SECURITE SOCIALE

Fonds de Caution Mutuelle
de Garantie Risques/Crédits
Jeunes Promoteurs

مستوى الكفالة المتوقعة
لعمل احفظ القروض
المبرمج اذها المسلف

CONTRAT D'ADHESION

N°/.....

(CREATION)

Entre : le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risque Credit Jeunes Promoteur crée par le décret exécutif n° 98 200 du 06 Juin 1998 modifié et complété, ci après dénommé « Fonds » représenté par

Auprès de L'ANTENNE de TIZI OUZOU.

Sise à : 1 x Galerie, EDGB Avenue ABANE Ramdane TIZI OUZOU

D'une part Et

Le soussigné

Nom:

Prénom:

Adresse:

N° pièce d'identité:(CNI).

Agissant individuellement en qualité (activité du souscripteur):

.....

Ci-après dénommer le souscripteur.

D'autre part

IL EST ARRETE ET CONVENU CE QUI SUIT :

Article 01 : Le souscripteur adhère au Fonds conformément à l'article 7 du décret exécutif N°03-290 du 06 Septembre 2003.

Article 02 : Le taux de la cotisation est fixé à 0,35 % annuellement sur le montant des sommes dues par le souscripteur dans le cadre prêt bancaire.

Article 03 : Le montant du crédit accordé par l'agence bancaire,
AGENCE .../..... est DA
La durée du crédit est fixée à 8 années, dont 3 années de différé.

Article 04 : le montant de la prime d'adhésion est fixé à DA.

Article 05 : Le souscripteur s'engage à verser le montant de la cotisation après mobilisation du crédit bancaire par cheque de banque.

Article 06 : La garantie du « fonds » prend effet à compter de la date de libération du crédit bancaire.

Article 07 : Le présent contrat prend effet à la date de sa signature.

Fait à Tizi Ouzou le

Le Fonds de Garantie

Le Souscripteur

Agence de wilaya : TIZIOUZOU
Réf N° : 0150110CT22

Agence :

ORDRE DE VIREMENT

Veillez par le débit de notre compte N° :

Virez en faveur de la micro-entreprise :

Gérant :

Adresse :

Activité :

Titulaire du compte N° : Banque :

Agence :

Montant en chiffres :

Montant en lettres :

Représentant le Prêt Non Rémunéré accordé au titre de la création d'une micro entreprise dans le cadre du dispositif ANADE.

Salutations distinguées

Le Comptable

Le Directeur de l'agence de wilaya

Wilaya de :
Agence de wilaya :
Antenne locale de :
N° du constat de démarrage :

CONSTAT DE DEMARRAGE DE L'ACTIVITE DE LA PHASE CREATION

Je soussigné
Fonction :
Au niveau de l'Agence de wilaya / Antenne locale de

Atteste avoir constaté, ce jour le, le démarrage effectif de la micro-entreprise telle que prévue dans la décision d'octroi des avantages fiscaux et aides financières au titre de la phase Creation N° Du

Gérant : 1

Nom : Prénom :
Nom de jeune fille :
Date de naissance : Lieu de naissance : - Commune : Wilaya

Associé : 1

Nom : Prénom :
Nom de jeune fille :
Date de naissance : Lieu de naissance : - Commune : /

Associé : 2

Nom : Prénom :
Nom de jeune fille :
Date de naissance : Lieu de naissance : - Commune : /

Associé : 3

Nom : Prénom :
Nom de jeune fille :
Date de naissance : Lieu de naissance : - Commune : /

Activité :

Localisation de l'activité :

Adresse : Wilaya : Commune :

Nombre d'emplois réel (selon la déclaration du jeune): ... Emplois, dont, ... Masculins, et ... Féminins,
...handicapés etapprentis, nombre d'employés déclarés à la CNAS.....

Date de démarrage effectif de l'activité selon la déclaration du gérant :

N° Téléphone : N°Fax : Email :

Identification des équipements acquis :

N°	Désignation	Quantité	Observations
1			
2			
3			
4			
5			

Immatriculation et n° de châssis du matériel roulant :

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

Autres observations :

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

Fait à, le

Signature du chargé des constats de visite

WILAYA DE :
AGENCE DE WILAYA :
ANTENNE LOCALE DE :
N° : HUISSIER/00

**CONSTAT DE VISITE DE PREFINANCEMENT
DE LA PHASE CREATION**

Je soussigné, M. Fonction
Déclare avoir effectué, ce jour une visite au niveau du local devant abriter une activité de

Attestation d'éligibilité : n° du

Le promoteur ou le Gérant:

Nom et prénom : Nom de jeune fille : Tel :

Le Local :

Adresse exacte :

Correspond à l'adresse figurant sur le (RC/CA/CAW/Agrément) /Contrat de location/Acte de propriété : Oui
Non

Nature juridique	<input type="checkbox"/> Locataire	<input type="checkbox"/> Propriétaire		
Désignation et situation	<input type="checkbox"/> Bloc autonome R+.....	<input type="checkbox"/> Niveau du bâtiment	Etage
État du local	<input type="checkbox"/> Neuf	<input type="checkbox"/> Bon	<input type="checkbox"/> Moyen	<input type="checkbox"/> Vétuste
Accessibilité au local	<input type="checkbox"/> Bonne	<input type="checkbox"/> Moyenne	<input type="checkbox"/> Difficile	
Libre et inexploité :	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Superficie :M2	Suffisante (équipement et exercice de l'activité)	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Composition du local (Nb de Pièces)				
Revêtement du sol :				
Ciment	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Carrelage	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Autres		
Revêtement des murs :				
Ciment	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Peinture	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Faïence	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Autres		
Menuiserie (portes, fenêtres ...)			<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
Eau :	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		
Électricité :	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non	Gaz :	<input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Téléphone :	<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non		

AUTRES REMARQUES

- Local nécessite l'ib des travaux supplémentaires ? : Oui Non

A préciser :

CONCLUSIONS

- Local conforme pour l'exercice de l'activité Oui Non
- Local nécessite une deuxième visite avant financement Oui Non

Autres :

Le chargé du constat de visite

Table des matières.

Table des matières.

<i>Remerciements.</i>	<i>I</i>
<i>Dédicaces.</i>	<i>II</i>
<i>Liste des abréviations.</i>	<i>III</i>
<i>Liste des tableaux.</i>	<i>IV</i>
<i>Sommaire.</i>	<i>V</i>
<i>Introduction générale</i>	<i>01</i>
 <i>Chapitre I : L'entrepreneuriat, L'entrepreneur Et La Création</i> <i>D'entreprises : Un Cadre Théorique Et Conceptuel</i>	
Introduction	04
Section 01 : Les Fondements De L'entrepreneuriat	04
1.1 Les fondements du concept d'entrepreneuriat	04
1.2 Historique de l'entrepreneuriat :	05
1.3 Définition de l'entrepreneuriat	06
1.4. Les principes de l'entrepreneuriat.....	08
1.4.1. Principes théoriques :	08
1.4.1.1. L'idée innovatrice :	08
1.4.1.2. L'esprit d'aventure et passion :	09
1.4.1.3. L'exploitation des ressources :	09
1.4.1.4. Estimation et management du risque :	10
1.4.2. Principes opérationnel :	10
1.4.2.1. Nécessité d'une bonne réflexion :	11
1.4.2.2. Nécessité de recherche des informations et d'enquêter sur les opportunités :	11
1.4.2.3. Nécessité de préparation :	11

Table des matières.

1.4.3. Pratiques opérationnelles :	12
1.5. Importance de l'entrepreneuriat	13
1.5.1. Entrepreneuriat et croissance économique :	13
1.5.2. Entrepreneuriat et création d'emplois :	13
1.5.3. Entrepreneuriat et renouvellement du parc d'entreprise :	13
1.5.4. Entrepreneuriat et innovation :	14
1.6. Impact de l'entrepreneuriat:	14
1.7. Valeur de l'entrepreneuriat :	15
Section 02 : l'entrepreneur comme acteur dans le processus entrepreneurial.....	16
2.1 Historique de l'entrepreneur :	16
2.2 Définition de l'entrepreneur :	17
2.3 L'esprit entrepreneurial :	18
2.4 Les caractéristiques de l'entrepreneur :	19
2.4.1 L'entrepreneur et les principaux courants de pensée :	19
2.4.1.1 L'entrepreneur et les caractéristiques psychologiques uniques :	19
2.4.1.2 L'entrepreneur et l'innovation :	20
2.4.1.3 L'entrepreneur et le management :	21
2.4.1.4 L'entrepreneur et le leadership :	22
2.4.2 L'entrepreneur et les approches typologiques :	23
2.4.2.1 L'entrepreneur artisan versus l'entrepreneur opportuniste :	23
2.4.2.2 La typologie de Laufer :	24
2.4.2.3 les PIC et les CAP :	24
2.4.2.4 Les indépendants versus les créateurs d'organisation :	25
2.4.2.5 L'approche de Schumpeter :	25
2.5 Le profil d'une micro-entreprise :	26
Section 03 : la création d'entreprises	28

Table des matières.

3.1 Définition de l'entreprise :	28
3.2 La diversité des créations :	28
3.2.1 Une typologie degré de nouveauté/ degré d'indépendance :	29
3.2.1.1 Toutes les entreprises nouvelles ne sont pas indépendantes :	29
3.2.1.2 Toutes les jeunes entreprises ne créent pas des activités nouvelles :	29
3.2.1.3 La logique de Pmisation juridique :	29
3.2.1.4 La logique de croissance interne :	30
3.2.1.6 La logique de reprise d'entreprise ou d'acquisition :	30
3.2.1.7 La logique de création ex nihilo	30
3.2.2 Une typologie degré de changement/degré de nouveauté	30
3.2.2.1 La création reproduction.....	31
3.2.2.2 La création imitation.....	31
3.2.2.3 La création innovation-valorisation	32
3.2.2.4 La création innovation-aventure.....	32
3.3 Conditions de création d'une entreprise.....	32
3.3.1 Facultés physiques et morales :	32
3.3.2 Savoir –faire :	33
3.3.3 Moyens financiers :	33
3.3.4 Marché de l'entreprise :	33
Terrain d'implantation de l'entreprise :	35
3.4 Les étapes de la création d'entreprise.....	35
3.4.1 Évaluation de l'opportunité de création d'entreprise :	36
3.4.2 Conception et formulation du projet de création :	36
3.4.2.1 Comment positionner le projet ?	37
3.4.2.2 Comment calibrer et structurer le projet ?	37
3.4.2.3 Comment formaliser une stratégie pertinente ?	37
3.4.3 Montage juridique et financement du projet :	37

Table des matières.

3.5	Enjeux et risques dans la création d'entreprise :	38
3.5.1	Taux de survie et création d'entreprise :	38
3.5.1.1	Plus d'incertitude pour le créateur que pour le repreneur :	38
3.5.1.2	Les entreprises individuelles plus fragiles que les sociétés :	39
3.5.1.3	Certaines activités sont plus risquées que d'autres	39
3.5.1.4	L'importance des capitaux initiaux.....	39
3.5.1.5	Un projet de création réussi est un projet bien préparé	40
3.5.1.6	Les alliés et les partenaires fournissent des atouts de taille	40
3.5.2	Les principales causes de défaillance	41
3.5.2.1	Les causes principales d'avortement	41
3.5.2.2	Les causes principales de défaillance	41
3.5.3	Pour réussir son projet de création d'entreprise :	42
3.5.3.1	Une proximité entre le profil du créateur et l'entreprise créée :	42
3.5.3.2	Une localisation proche	43
3.5.3.3	L'expérience du métier et du management	43
3.5.3.4	L'accompagnement.....	43
3.6.	Impact de la création d'entreprise sur l'emploi :	43
Conclusion	46

Chapitre II : Le Financement De Micro-Entreprise

Introduction	47
Section 01 : les besoins et les sources de financement	47
1.1	Les besoins de financement.....	47
1.1.1	Evaluation et contrôle des besoins financiers	48
1.1.1.1	Les principaux besoins financiers.....	48
1.1.1.2	Les besoins financiers spécifiques.....	49
1.1.1.3	La nature de besoin financier d'exploitation(BFE)	49

Table des matières.

1.1.1.4 L'évaluation du BFE par la méthode normative.....	50
1.1.2 Les outils de mesure de l'équilibre financier	50
1.1.2.1 La capacité d'endettement.....	51
1.1.2.2 La capacité de remboursement.....	51
1.1.2.3 Le cout de la dette.....	52
1.2. Les sources de financement	52
1.2.1 Le financement par l'entreprise :	52
1.2.1.1 Le financement sur fonds propres :	52
1.2.1.2 Le financement par autofinancement	52
1.2.1.3 Le financement par la cession d'un élément d'actif.....	53
1.2.2 Le financement par endettement.....	53
1.2.2.1 Crédit à moyen et long terme.....	53
1.2.2.2 Le crédit-bail ou le leasing.....	53
1.2.2.3 L'emprunt obligataire.....	54
1.2.2.4 Le financement islamique	54
1.2.3 L'effet de levier :	55
1.2.4 L'appréciation de la structure financière de l'entreprise :	55
1.2.4.1 Les ratios de structure d'endettement et de solvabilité	56
1.2.4.2 Ratio fonds propres / DLMT :	56
1.2.4.3 Ratio fonds propres/ total bilan :	56
1.2.4.4 Ratio de risque liquidatif ou ratio de solvabilité : actif net/ total bilan	56
1.2.4.5 Ratio de capacité de remboursement DLMT / capacité d'autofinancement.....	56
Section 02 : le processus d'élaboration des prévisions financières.....	57

Table des matières.

2.1 Les concepts utiles à l'élaboration des prévisions d'activité :	57
2.1.1 Le compte de résultat prévisionnel :	57
2.1.2 Les investissements :	57
2.1.3 Le besoin financier d'exploitation	58
2.1.4 La capacité d'autofinancement (CAF)	58
2.2 Les concepts du plan de financement :	59
2.2.1 Capacité d'autofinancement	59
2.2.2 Cession d'immobilisation	60
2.2.3 Augmentation de capital	60
2.2.4 Subventions d'investissement et prêts participatifs.....	60
2.2.5 Emprunts souscrits	60
2.2.6 Dividendes versés.....	60
2.2.7 Acquisitions d'immobilisations :	60
2.2.8 Remboursement d'emprunt :	61
2.3. Le dossier financier du projet d'entreprendre :	61
2.4. Etats financiers et comptables.....	62
Section 03 : les dispositifs d'aide à la création de micro-entreprises	66
3.1 Caisse nationale de chômage (CNAC)	66
3.1.1 Conditions d'octroi des avantages :	66
3.1.2 Avantages	66
3.2 L'agence nationale du micro-crédit (ANGEM)	67
3.2.1 Conditions	68
3.2.2 Avantages	68

Table des matières.

3.3 Agence nationale de développement des investissements (ANDI)	68
3.3.1 Avantages	68
3.4 L'agence nationale d'appui au développement de l'entrepreneuriat (ANADE)	69
3.4.1 Conditions	69
3.4.2 Avantages	69
3.5. Le micro-crédit :	69
3.6. Les banques	70
3.6.1 Types de crédits	71
3.6.2 Types de garanties	71
Conclusion.....	72
 <i>Chapitre III: Le rôle de l'ANADE dans le financement de la création de Micro-Entreprise dans la Wilaya de Tizi-Ouzou</i>	
Introduction :	73
Section 01 : présentation de la situation économique de la wilaya de TIZI OUZOU.....	74
1.1 Secteurs productifs de biens et de services.....	74
1.1.1 Le secteur industriel :	74
1.1.2 Le secteur foncier :	75
1.1.3 Le secteur agricole.....	76
1.1.4 La pêche et les ressources halieutiques :	76
1.1.5 Le tourisme et l'artisanat :	76
Section 02 : présentation du dispositif « ANADE »	77
2.1 Définition de dispositif ANADE :	77
2.2 Le changement de paradigme ANSEJ vers ANADE :	78

Table des matières.

2.3 Caractéristiques de l'ANADE.....	79
2.3.1 La simplicité.....	79
2.3.2 La transparence	79
2.3.3 La souplesse	79
2.4 Les objectifs du dispositif ANADE	80
2.5 Le rôle de l'ANADE.....	80
2.6 Les modes de financement du dispositif ANADE	80
2.6.1 Le financement triangulaire.....	81
2.6.2 Le financement mixte.....	81
2.7 Les avantages fiscaux accordés par le dispositif ANADE.....	82
2.7.1 Pendant la phase de réalisation de votre projet d'investissement	82
2.7.2 Pendant la phase d'exploitation de votre projet d'investissement.....	83
.....	83
Section 03 : Bilan des activités de l'ANADE dans la wilaya de Tizi-Ouzou (2017-2021) :	
réalisations et contraintes	85
Conclusion :	89
<i>Conclusion générale.</i>	90

Bibliographie.

Annexes.

Table des matières.

Résumé.

Résumé

L'entrepreneuriat est un phénomène dynamique, temporaire et situé. Les individus s'engagent dans des processus qui vont provoquer des changements à leur niveau et à celui des environnements dans lesquels ils apportent une valeur nouvelle. A partir de là, deux voies d'évolution sont envisageables pour les individus et les organisations.

L'entrepreneuriat persistant pourrait permettre à des micro-entreprises de disposer d'un véritable moteur de croissance et à des entreprises de tailles plus importantes de « garder l'esprit du garage » et de croître sans la bureaucratie.

Afin que les pouvoirs publics créent des emplois en quantités suffisantes pour faire face au chômage qui frappe les jeunes, parmi les différents dispositifs et structures mis en place, l'Agence Nationale d'Appui au Développement de l'Entrepreneuriat, a pour vocation d'aider à la création et au financement de micro-entreprises avec le concours des banques.

Le cas de la Wilaya de Tizi Ouzou a été passé en revue afin de voir si l'ANADE a bien joué son rôle. Il s'avère en fin de compte que certains créneaux sont saturés tandis que d'autres sont à la traîne.

Mots clés (ANADE, entrepreneuriat, micro-entreprises, création de micro-entreprises, financement des micro-entreprises, Tizi Ouzou)

Abstract:

Entrepreneurship is a dynamic, temporary and situated phenomenon. Individuals engage in processes that will bring about change at their level and at that of the environments in which they bring new value. From there, two paths of evolution are possible for individuals and organizations.

Persistent entrepreneurship could allow micro-enterprises to have a real growth engine and larger companies to “keep the spirit of the garage” and grow without bureaucracy.

In order for the public authorities to create jobs in sufficient quantities to cope with unemployment affecting young people, among the various systems and structures put in place, the National Agency for Support to the Development of Entrepreneurship, aims to assist in the creation and financing of micro-enterprises with the assistance of banks.

The case of the Wilaya of Tizi Ouzou was reviewed to see if ANADE played its role well. It ultimately turns out that some slots are saturated while others are lagging.

Key words (ANADE, entrepreneurship, micro-enterprises, creation of micro-enterprises, financing of micro-enterprises, Tizi Ouzou.)