

**MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET DE LA RECHERCHE
SCIENTIFIQUE**

REPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE



Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou



Faculté des Sciences Économiques, des Commerciales et de gestion

Département des Sciences Financières et Comptabilité

**Mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du Diplôme de Master en Sciences
financières et comptabilité**

Option : Finance d'Entreprise

Thème :

**Financement des entreprises par les dispositifs d'aide à la
création des entreprises :**

Cas de l'ANADE de Tizi Ouzou

Présenté par :

MAVENGERE Ropafadzo Dephin
NCUBE Nkosilathi

Dirigé par :

Mr MADOUCHE Yacine

Membres de jury :

Présidente : M^{me} ZIBOUCHE Taous, MAA. UMMTO
Examinateur : M^f MEZIANI Yacine, MAA. UMMTO
Rapporteur : M^f MADOUCHE Yacine, MCB. UMMTO

Promotion: 2020-2021

REMECIEMENTS

Prime-abord on remercie Dieu tout puissant pour nous avoir donné la force, le courage et la persévérance qui nous a permis d'accomplir ce travail. En plus, ce travail de recherche n'aurait pas pu être mené à bien sans le soutien et les conseils de nombreuses personnes qu'on tient à remercier aujourd'hui.

Nos remerciements s'adressent en premier lieu à notre promoteur Mr MADOUCHE Yacine d'avoir accepté de diriger ce travail et nous avoir suivi, soutenu et encourager tout au long de cette recherche. On vous sera toujours reconnaissantes.

Nos sincères remerciements à notre encadreur au niveau de L'ANADE, Mme OURAK Née LAMARA C pour son admirable générosité et sa disponibilité.

Tous ceux et celles qui nous ont aidé durant la période de notre stage, trouvent ici nos remerciements les plus vifs et notre reconnaissance la plus profond

Dédicace

Je dédie cet humble travail :

A Dieu.

A mes chers et respectueux parents Mr et Mme
MAVENGERE. Vraiment aucune dédicace ne saurait
exprimer mon attachement, mon amour, et mon affection
envers vous. Je vous offre ce modeste travail en témoignage
de tous les sacrifices et l'immense tendresse dont vous m'avez
toujours montré. Que la grâce et la paix vous soient données
de la part de DIEU.

A mon petit frère Isheanopa.

A toute la famille qui n'ont jamais cessé de m'encourager.

A mon binôme NCUBE Nkosilathi.

A tous mes amis et camarades de classes.

Et en fin à tous ceux qui m'ont soutenu que ça soit de près ou
de loin.

MAVENGERE Ropafadzo Dephin

Dédicaces

Je dédie ce travail à mes très chers parents comme symbole de m'affection et de ma reconnaissance pour les sacrifices consentis. Que Dieu les protège et leur accorde une longue vie pleine de bonheur et de santé.

A mes frères

A toute la famille

A tous ceux qui me sont chers

NCUBE Nkosilathi

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre I : Les Petites et Moyennes Entreprise en Algérie.....	6
Introduction	6
Section 1 : Les concepts liés à l'entreprise	7
Section 2 : Les notions des PME.....	12
Section 3 : L'évolution historique de la PME en Algérie.....	28
Conclusion.....	41
Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie	42
Introduction	42
Section 1 : Etapes de création d'une entreprise.....	42
Section 2 : Modes de financement	61
Section 3 : Structure de financement et d'accompagnement de la PME en Algérie	68
Conclusion.....	76
Chapitre III : Création et le financement des entreprises au niveau de l'ANADE de Tizi Ouzou	78
Introduction	78
Section 1 : Présentation de l'ANADE.....	78
Section 2 : Les étapes de création et de financement des entreprises par l'ANADE	88
Section 3 : Evaluation de la contribution de l'ANADE au financement des entreprises dans la wilaya de Tizi Ouzou.....	99
Conclusion.....	109
Conclusion générale.....	111
Bibliographie.....	113
Liste des tableaux.....	117
Liste des figures.....	118
Table des matières	119
Annexes	125

Liste des abréviations

AGI : Autorisations Globales D'importations

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

ANEM : l'Agence Nationale de l'Emploi

ANDI : Agence National de Développement des Investissements.

ANGEM : Agence National de Gestion du Microcrédit.

ANSEJ : Agence National de Soutien à l'Emploi de Jeune.

AP : Apport personnel.

APCE : Agence pour la Création d'Entreprise.

APSI : Agence pour la Promotion, le Soutien et le Suivi des Investissements

BADR : Banque Agricole et du développement Rural

BCG : Boston Consulting Groupe

BDL : Banque de développement local

BEA : Banque extérieur algérien

BFR : Besoin de Fond de Roulement.

BNA : Banque National d'Algérie.

BTPH : Bâtiment, Travaux Publics et Hydraulique.

CA : Chiffre d'Affaire.

CALPI : Comité d'Aide à la Localisation et la Promotion d'Investissement

CASNOS : La caisse nationale de sécurité sociale des non-salariés

CB : Crédit Bancaire.

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage.

CNAS : Caisse Nationale des Assurances Sociales.

CNES : Conseil National Économique et Social.

CNI : Commission Nationale des Investissements

CPA : Crédit populaire d'Algérie

CRP : Compte de Résultat Prévisionnel.

CSVF : Comité de Sélection, de Validation et de Financement des projets.

DA : Dinar algérien

DIPG : Dispositif d'Insertion des Jeunes.

DOAR : Décision d'Octroi d'Avantages au titre de Réalisation.

DOAE : Décision d'Octroi d'Avantage au titre d'Exploitation.

FI : Financement Initial.

FM : Financement Mixte.

FGMMS : Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits

FNSEJ : Fond national de soutien à l'Emploi de Jeune.

FT : Financement Triangulaire.

GUD : Guichet Unique de l'ANDI.

HT : Hors Taxes.

IBS : Impôt sur les Bénéfices des Sociétés.

IFU : Impôt Forfaitaire Unique.

LMT : Long et Moyenne Terme.

ME : Moyen Entreprise

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economiques.

ONS : Office national des statistiques

ONUDI : Organisation des Nations unies pour le Développement Industriel.

PE : Petite Entreprise

PEG : Programme de l'Emploi de Jeune.

PME : Petites et Moyennes Entreprises.

PMI : Petites et Moyennes Industries.

PNR : Prêt Non Rémunéré.

RC : Responsabilité civil.

RCS : Registre du Commerce et des Sociétés.

SARL : Sociétés à Responsabilité Limitée.

SCS : Sociétés en Commandité Simple.

SNC : Sociétés en Non Collectifs.

SPA : Sociétés par action.

TPE : Très Petite Entreprise

TF : Taxe Foncières.

TTC : Tous taxes comprise.

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée.

VA : Valeur Ajoutée

WTO : wilaya de Tizi-Ouzou.

Introduction
Générale

Introduction générale

Depuis le début des années soixante-dix, l'une des plus importantes mutations qui a marqué la sphère de l'économie à l'échelle mondiale est l'émergence des entreprises notamment la PME (Petite et Moyenne Entreprise). De ce fait, l'entreprise de petite dimension a connu une évolution très élevée et elle a succédé à un foudroyant qui a éclipsé les apports de la grande entreprise considérée jusque-là comme le pilier d'une économie moderne. Le monde découvre la petite entreprise en tant qu'agent économique, créateurs de la richesse, et facteur de compétitivité sur le marché mondial.

Ces entreprises jouent un rôle primordial dans toutes les économies aussi bien développées que celles en développement. Cette forme d'entreprise est la plus répandue dans le monde, leur nombre dépasse les 90% de l'ensemble des entreprises dans la plupart des pays. Au Japon, aux Etats-Unis, dans la majorité des pays de l'union européenne et dans tous les pays industrialisés, plus de 98% des entreprises sont des PME.¹

Grâce à leur prépondérance numérique, leur dynamisme et leur souplesse, les PME contribuent considérablement à la création d'emploi et de richesses. Ce rôle important des PME s'est traduit par «un regain d'intérêt tant de la part des scientifiques que des pouvoirs publics»² ; un regain d'intérêt qui se manifeste à travers des politiques économiques favorables à la création et aux développements de cette catégorie d'entreprises ainsi que les nombreuses recherches effectuées durant ces dernières années. Ces entreprises sont une source essentielle d'emplois, de valeur ajoutée et de devises.

Après l'indépendance de 1962, l'Algérie a lancé des grands projets, notamment la création des entreprises publiques où l'Etat détient le monopole des moyens de production et la nationalisation des secteurs clés de l'économie, où la politique économique est fondée sur la nationalisation des hydrocarbures qui représentent 98% des recettes exportatrices de pays. Mais le choc pétrolier et la crise économique de 1986, a poussé l'Etat Algérien à adopter un autre processus économique à savoir le processus de l'économie de marché, qui se base sur la propriété privée des moyens de production.³

¹ OUSSAID A, « Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME Algériennes », Université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2016, P.01.

² Wtterwulghe. R, « La PME : une entreprise humaine », éd De Boeck, BRUXELLES, 1998, P.66.

³ IGUER D, OUKARA K : « Le financement de l'emploi à travers les dispositifs d'aide à la création des

Initialement début 1980, l'Algérie suscite un regain d'intérêt pour la PME, comme solution en termes de création d'emploi, et la lutte contre le chômage, ainsi que la participation au processus économique. A partir de 1990, avec le contexte de transition, d'une économie dirigée vers une économie de marché, l'Etat a lancé dans la libéralisation de ces marchés, par l'adoption d'un premier code des investissements 1993, qui donne à la PME et à l'initiative privée une place importante dans le développement et la modernisation économique. Une volonté qui s'est traduite par une augmentation importante du nombre des PME privées depuis le lancement de ce nouveau code à nos jours.

La nature familiale ou individuelle de la majorité de ces entreprises, rend leur financement particulier et différent de celui des grandes entreprises.⁴ En effet, les PME appartiennent, en grande partie, au secteur privé, leurs capitaux sont la propriété d'une famille, d'une seule personne ou d'un groupe d'individus. Ces propriétaires, qu'ils soient créateurs ou héritiers, sont souvent eux qui dirigent ces entreprises et sont, rarement, formés dans le domaine de la gestion. Le souci de garder le contrôle de l'entreprise et d'éviter les risques de dilution de leurs capitaux sont autant de facteurs qui poussent les entrepreneurs à privilégier le financement interne sur les autres formes de financement. Or, les besoins de financement des PME sont souvent plus importants que leurs capacités d'autofinancement et le recours à d'autres moyens s'avère une nécessité. L'endettement bancaire est la première forme externe de financement privilégiée par les PME, mais les banques n'octroient pas de crédits aux entreprises déjà endettées ou en mauvaise situation financière. La capacité d'endettement et le ratio de solvabilité sont deux déterminants pour ce mode de financement. De plus, la taille des PME constitue un handicap pour l'endettement, comme elle constitue un handicap pour l'accès aux marchés financiers.

Pour faire face à ces difficultés de financement et à créer des emplois stables, les pouvoirs publics ont, fait recours à des solutions alternatives permettant de réduire la pression sur le marché de travail et d'amorcer la perspective d'une reprise durable de la croissance économique. En effet, le gouvernement a établi des programmes afin de stimuler l'activité et créer d'emploi, à travers les différents dispositifs d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprises. En effet, depuis le début des années 90, plusieurs organismes et fonds ont vu le

entreprises (ANSEJ, CNAC, ANGEM, ANDI) », Université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2016/2017, P.09.

⁴ OUSSAID A : « Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME Algériennes », Université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2016, P.01.

jour en Algérie ; Agence pour la Promotion, le Soutien et le Suivi des Investissements (APSI) (maintenant connu sous le nom de l'Agence Nationale du Développement de l'Investissement (ANDI)), Agence Nationale de Soutien à l'Emploi de Jeunes (ANSEJ) (maintenant connu sous le nom : Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE)), Agence Nationale de Gestion des Microcrédits (ANGEM), Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) et d'autres organismes qui financent la création de nouvelles entreprises et qui aident les entreprises en difficulté à financer leurs croissances ou à maintenir leurs activités.⁵

Ces politiques d'accompagnement complètent les vides du système financier algérien et atténuent les difficultés du financement des petites et moyennes entreprises privées en Algérie, où le marché financier est quasiment inexistant et le secteur bancaire est compliqué. Les autres formes de financement, comme le capital investissement et le crédit-bail sont non connues des PME en raison de leur nouveauté et de leur rareté, ainsi qu'en raison de la qualité des dirigeants de ces entreprises.

La wilaya de Tizi-Ouzou, à l'instar des autres wilayas a bénéficié des programmes fournis par l'Etat. Nous avons choisi de limiter notre étude au dispositif d'aide ANADE (ex ANSEJ).

L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE), qui est un dispositif mis en place depuis 1996 dans le but de permettre aux jeunes dont l'âge est compris entre 19 et 40 ans, de créer des entreprises de petite taille (généralement des microentreprises), 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.⁶

Voir l'importance de ce dispositif concernant l'encouragement et le financement de la création d'entreprises, ainsi que, ses multiples avantages qui peuvent avoir que, des retombées bénéfiques pour tout le territoire de wilaya de Tizi-Ouzou.

Après plus de deux décennies de la mise en place de ces nouveaux programmes. Nous nous proposons d'évaluer l'apport de ces dispositifs dans la wilaya de Tizi-Ouzou, particulièrement sur le financement des entreprises. A travers notre travail nous allons tenter de répondre à la problématique suivante : **Quel est l'apport du dispositif d'aide ANADE à la création des**

⁵ JOYAL A, SADEG M, TORRES O : « La PME algérienne et le défi de l'internationalisation », Ed L'Harmattan, Paris, 2010, P.139.

⁶ <http://ansej.dz> consulté le 23/07/2021

entreprises au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou?

De la question principale découlent les sous questions suivantes :

- Qu'est-ce que la PME ?
- Quel est l'état de la PME en Algérie ?
- Quelles sont les phases de la création d'entreprise ? Quelles sont les différents modes de financement des entreprises ?
- Quelles est la contribution du dispositif ANADE à la création des entreprises dans la wilaya de Tizi-Ouzou ?

Objectif du thème

L'objectif de ce travail est d'essayer de montrer l'influence exercée par les dispositifs sur la création des entreprises. Pour y parvenir, on passera par l'étude de l'effet du dispositif d'aide à la création d'entreprise ANADE et sa contribution au financement des entreprises au niveau de la Wilaya de Tizi-Ouzou.

Parmi les raisons qui ont motivé le choix de notre thème :

Le financement des entreprises est un sujet d'actualité, il est en conséquence un outil très pertinent pour nous aider à moderniser et actualiser ce que nous avons acquis comme connaissance dans le domaine de la finance.

En tant que financiers, il nous semble intéressant de connaître les obstacles financiers des PME, tant dans le monde que dans notre pays.

La volonté d'évaluer l'implication des dispositifs dans la création des entreprises, et de mesurer le degré de la contribution de ces structures sur la création d'activité dans la wilaya de Tizi-Ouzou.

Méthodologie de la recherche

Pour réaliser ce travail et apporter les éléments de réponse à notre problématique, nous avons, en premier lieu, effectué une recherche bibliographique, et ceci par la consultation des différents documents nécessaires pour la compréhension des concepts liés à notre thématique, et exploité les divers documents fournis par l'agence qui gère le dispositif ANADE de la wilaya de Tizi-Ouzou.

Structure de mémoire

Notre travail est réparti en trois chapitres :

L'objet de notre premier chapitre consiste à présenter certains concepts relatifs à l'entreprise en générale et à la PME en particulier.

Le deuxième chapitre portera sur le processus de création et de financement des entreprises en Algérie.

Quant au dernier chapitre, il portera sur l'étude du dispositif ANADE, et l'évaluation de la contribution de ce dernier au financement des entreprises dans la Wilaya de Tizi-Ouzou, illustrée par des chiffres réels collectés au niveau de cet organisme.

Chapitre I : Les Petites et Moyennes Entreprise en Algérie

Introduction

L'entreprise est une unité économique dotée d'une autonomie juridique qui combine des facteurs de production (capital et travail) pour produire des biens destinés à être vendus sur un marché⁷.

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

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

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

Le premier chapitre évoquera, dans la première section intitulée « les concepts liés à l'entreprise », qui traite la définition des entreprises et leur classification. La seconde section intitulée « la notion des PME » qui cite la définition et les caractéristiques de la petite et moyenne entreprise et distingue ses typologies. Enfin, la dernière section intitulée « l'évolution historique de la PME en Algérie » où nous allons nous intéresser à l'évolution des PME en Algérie

⁷ Alain Beaton. Et all « Dictionnaire des sciences économiques » édition Armand colin 2007, p 181

et leurs rôles dans l'économie.

Section 1 : Les concepts liés à l'entreprise

Cette section sera consacrée en premier lieu, pour faire un bref rappel sur la notion de l'entreprise (définition selon différents auteurs), et d'établir une classification basée sur un ensemble de critères divers et variés. En deuxième lieu, nous avons mettre l'accent sur la notion des PME (dans les pays développés et les pays en voie de développement, tel que l'Algérie).

1.1 Concept de l'entreprise

Une économie forte et saine ne peut exister sans l'existence d'entreprise. Elle est créatrice de richesses, et la cellule de base de la vie de l'économie. Pour ces raisons, elle occupe une place privilégiée et centrale dans les économies contemporaines.

1.1.1 Définition

La complexité que présente le concept de l'entreprise, nous obligeons de la définir de différentes manières, en se basons sur plusieurs définitions de certains auteurs.

- **A. FAYOLLE** et **PERNOT.D** définissent l'entreprise comme « une organisation qui se procure des moyens de production et les utilise pour l'élaboration des biens et des services destinés à être vendus à la clientèle »⁸.
- **R. BRENNEMANN** et **S. SEPARI** définissent l'entreprise comme « une notion multiforme et pluridimensionnelle »⁹ dont les fonctions sont :
 - **L'entreprise est une unité de production** : L'entreprise est un agent économique dont la fonction principale est la production et la distribution des biens et services qui sont destinés à vendre sur le marché.
 - **L'entreprise est une unité de répartition** : Elle génère des flux physiques de biens et reçoit des flux financiers.
 - **L'entreprise est une cellule économique et sociale** : Elle produise d'une part, des biens et des services qui sont destinés à la satisfaction des besoins des

⁸ FAYOLLE, A. et PERNOT, D., « Comptabilité générale de l'entreprise », Dunod, Paris, 2004, P.25.

⁹ R. BRENNEMANN, S. SEPARI « économie d'entreprise », 2001.Dunod. France p23.

consommateurs. D'autre part, elle emploie des individus et contribue à l'absorption du chômage.

- **DESSEIGNE** Gérard définit l'entreprise selon deux approches¹⁰ : l'approche systémique et l'approche analytique.
- Approche systémique : L'entreprise est un système ouvert sur son environnement, un système finalisé, régulé, composé d'un ensemble de sous-systèmes en interaction (système informationnel, système décisionnel, système opérationnel... etc.).
 - Approche analytique : L'entreprise est un lieu ou un point de rencontre d'hommes qui consacrent à leur travail un temps comparable à celui de leur vie privée et familiale d'où la création de liens, la divergence d'intérêt et l'apparition des crises que ce soit au niveau individuel ou au niveau des différentes composantes de l'entreprise.

D'après les définitions précédentes, nous pouvons retenir d'une façon générale, qu'une entreprise est une entité économique, combinant des facteurs de production (capital, travail, matière première), dans le but de produire des biens et des services destinés à être vendus sur le marché, en vue de la satisfaction des besoins des consommateurs.

1.1.2 La classification des entreprises

La typologie des entreprises peut être présentée selon des critères économiques et juridiques.

1.1.2.1 Classification en fonction du critère juridique

Par ce critère, on peut distinguer les entreprises du secteur privé et celle du secteur public et coopératif.

- Le secteur privé

Les entreprises privées se caractérisent juridiquement par la propriété du capital qui relève d'une famille, d'une personne ou d'une association de personnes. On distingue : les entreprises individuelles et d'autre sociétaire.

¹⁰ DESSEIGNE G : « La création d'entreprise que je sais-je », Ed PUF, 1998, p7

- L'entreprise individuelle

Est une entreprise qui est la propriété exclusive d'une personne physique. L'entrepreneur exerce son activité sans avoir créé une personne juridique distincte. Elle peut être de type familial, peut être aussi existées dans le secteur d'artisanat, commerce et agriculture.

« Cette forme sociale convient à l'investisseur désirant être son propre patron et seul propriétaire de son affaire »¹¹.

- L'entreprise sociétaire

Ce sont des entreprises qui regroupent plusieurs personnes et le capital de la société est réparti entre plusieurs personnes qui détiennent, selon le cas, des parts sociales ou des actions :

- Les sociétés de capitaux

Dans ce type de société les sociétaires ne sont responsables qu'à concurrence des capitaux qui apportent, elles comprennent notamment :

- ✓ Société anonyme

C'est une société commerciale, dont le capital constitué par voie de souscription d'actions, et les actionnaires ne sont pas responsables du paiement des dettes de la société qu'à concurrence de leurs apports, ils peuvent être des personnes physiques associés aux d'autres sociétés.

- ✓ Société à responsabilité limité (SARL)

C'est une société de personnes et de capitaux à la fois, qui se caractérise par une responsabilité des associés limitée au montant de leurs apports.

« C'est une structure hybride dont les caractéristiques se rapprochent plutôt des sociétés de capitaux mais aussi des sociétés de personnes »¹².

¹¹ « Guide de l'investisseur », direction générale des impôts. Ministère de finance, Algérie, 2009, p7

¹² Alberto T, COMBEMALE P « comprendre l'entreprise » 1993 Nathan paris p72.

- ✓ Société unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)

L'EURL (entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée) est une SARL, mais elle est constituée d'un seul associé. Elle est donc soumise aux mêmes règles qu'une SARL exception faite que, l'entrepreneur individuel permet de ne pas engager la totalité de son patrimoine personnel¹³.

- Les sociétés de personnes

Dans ce cas, on trouve deux types de sociétés :

Société en nom collectif et la société en commandite simple.

Dans la première les membres sont responsables sur leurs biens propres. Dans la société en commandite on peut distinguer :

-Les commandités : Obéissent au même régime de responsabilité que dans le cas de la société non collectif.

-Les commanditaires : Obéissent au même régime juridique de la responsabilité des dettes sociales que dans le cas de société de capitaux.

➤ Les entreprises du secteur public

Sont celles où tout ou partie du capital et du pouvoir de décision appartient à une collectivité publique (Etat, collectivité locale etc.).¹⁴

Le secteur public se compose de deux catégories de sociétés¹⁵ :

- Société public

Ce sont des sociétés qui bénéficient de la responsabilité morale, constituent les grandes entreprises nationales, notamment dans le secteur de transport et énergie, dans cette catégorie on peut trouver les sociétés d'économie mixte, qui sont des sociétés anonymes

¹³ A.BERCHICHE : « Typologie des sociétés commerciale avantage et inconvénients », In mutation revue trimestrielle, Ed. CNCA, 1999, p-39-44.

¹⁴ J. P. LORRIAUX. « Economie d'entreprise », édition Dunod, paris, 1991

¹⁵ DECHERA.A, « stratégie de développement des PME et le développement local : essai d'analyse à partir du cas de la région nord-ouest de l'Algérie » mémoire de magister, p14.

regroupant des capitaux publics (Etat, collectivité locale) et privés.

- Les quasi-sociétés publiques

Ce sont des administrations qui vendent plus de 50% de leur production sur le marché (la poste par exemple)

- Le secteur coopératif

Les entreprises coopératives peuvent être définie comme étant des entreprises collectives, dont les membres associés à égalité de droits et d'obligations mettent en commun travail et capital pour satisfaire leurs besoins sans dépendre du marché. L'activité de ces entreprises se déploie dans plusieurs secteurs ; production, artisanat, habitation, assurance, crédit.

1.1.2.2 Classification en fonction du critère économique

La typologie par ce critère, prend en compte le type d'activité et la taille de l'entreprise comme critères essentielles :

- La typologie selon le secteur d'activité

De ce point, l'économiste « Xavier Richet » classe l'entreprise selon son type d'activité en trois secteurs¹⁶ :

- Secteur primaire : inclut les produit agricole, la pêche, les matières premières et énergétique.
- Secteur secondaire : qui intègre toute les activités industrielles.
- Secteur tertiaire : qui recouvre toutes les activités de services.

- La typologie selon la taille

La classification des entreprises selon la taille jusqu'à certain point, est une fonction claire. Cependant, le chiffre d'affaire, le nombres de salariés, les capitaux propres et la capacité d'autofinancement sont des indicateurs de taille privilégiés et souvent très utilisés pour apprécier la dimension et la performance des entreprises pour les classer.

¹⁶ XAVIER RICHET « économie d'entreprise » 2002 2emeédition hachette supérieur paris p12

Selon l'effectif employé et le chiffre d'affaire on peut les classer en ordre suivant¹⁷ :

- L'effectif employé

Ce critère permet de regrouper les firmes en :

- Très petites entreprises (TPE) : moins de 10 salariés.
- Petites et moyennes entreprises (PME) : de 10 et moins de 500 salariés.
- Grandes entreprises : de 500 à 1000 salariés.
- Très grandes entreprises : plus de 1000 salariés.

- Le chiffre d'affaire :

Le chiffre d'affaire est un critère pratique qui permet d'apprécier le poids économique des firmes. Puisqu'il présente l'un des facteurs essentiels qui mesure la valeur annuelle des ventes d'une entreprise.

- Les petites entreprises : Chiffre d'affaire faible.
- Les grandes entreprises : Chiffre d'affaire élevé.

Section 2 : Les notions des PME

Le secteur des petites et moyennes entreprises (PME) représente l'un des supports fondamentaux, en particulier, dans les économies contemporaines. L'importance de ces entreprises accrue et immense non seulement à cause de son nombre et sa variété, mais aussi par son existence dans tous les domaines avec une identité déférente, ce qui pose un problème au niveau de leur définition. A cet effet, pour obtenir à formuler une définition plus accomplis et plus proche de la notion de PME, nous impliquons de passer au revue de certaines définitions de certains auteurs.

2.1 Définitions des PME

A partir de critère d'effectif et le chiffre d'affaire certains auteurs définissent les PME comme suivants:

¹⁷ J M ANIAC, H BOUGANLT « économie d'entreprise » 1994 techniplus édition N°3 paris p6, 7.

Pour **BRESSY G, C KONKUYT** : « les PME sont les entreprises dont l'effectif salarié est inférieur à 500. Elles englobent les très petites entreprises (moins de 1 salariés), les petites entreprises (10 à 49 salariés) et les moyennes entreprises (50 à 499 salariés) »¹⁸.

Quant à **P-J JULIEN et M.MARCHESNAY** : « La petite entreprise est avant tout une entreprise juridiquement, sinon financièrement indépendante, opérant dans les secteurs primaires, manufacturiers ou services, et dont les fonctions des responsabilités incombent le plus souvent à une seule personne, sinon à deux ou trois, en générale seuls propriétaires du capital »¹⁹.

La PME définit dans l'UE « comme une entreprise qui occupe moins de 250 salariés et dont le chiffre d'affaire annuel n'excède pas 50 millions d'Euros ou le total du bilan annuel n'excède pas 43 millions d'Euros »²⁰.

Parmi les définitions les plus utilisées pour définir les PME, est celle proposée par la commission Européenne.

2.1.1 Définition des PME dans différents pays du monde

La définition de la PME pour chaque pays²¹ se diffère selon la taille, la nature juridique et le secteur d'activité, en relève plusieurs définitions possibles des PME se basent essentiellement soit :

- Sur le montant d'investissement.
- Sur le nombre d'emplois créés.

***En Tunisie** : la définition d'une PME est précisée par « toute entreprise dont le montant de l'investissement est inférieur à 300.000 de dinars Tunisiens ».

***Au Maroc** : la PME est définie comme étant « toute entreprise gérée et /ou administrée directement par des personnes physiques qui sont prioritaire, actionnaire, dont le capital n'est pas détenu directement ou indirectement à plus de 25% par une personne morale ou un fond

¹⁸ BRESSY G, C KONKUYT « économie d'entreprise », 2000, Dalloz, paris, p78.

¹⁹ M MARCHESNAY, JULIEN M P « La petite entreprise », 1998, Vuibert gestion, paris, p57

²⁰ Extrait de l'article 2 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE de la commission, mai 2003, concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, journal officiel de l'union européenne, L124/39 du 20/05/2003, p35 .

²¹ AISSANI. N, « la politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie, cas de la branche des agroalimentaire, mémoire de magister en Science Commerciale, Université d'Oran, 2006, p40.

collectif d'investissement ».

***Les Etat Unis (USA)** considèrent comme PME, les entreprises dans l'effectif est inférieur à 500 personnes et distinguent les très petites entreprises, petites et moyennes entreprises ; les premières ne doivent pas dépasser les 20 employés, les secondes emploient jusqu'à 100 et la troisième catégorie ne doivent pas dépasser 500 employés.

***La France** fixe le nombre d'emplois à une limite supérieure à 500. Elle distingue la moyenne entreprise (de 50 à 500 personnes), la petite entreprise (de 10 à 50 personnes) et la très petite entreprise (de 1 à 10 personnes).

***L'Allemagne et Italie** considèrent comme PME les entreprises dont l'effectif est inférieur à 100 personnes.

***La Belgique, l'Autriche, la Suède et la Suisse** définissent une PME, toute entreprise ayant moins de 50 personnes.

2.1.2 Les PME dans le contexte Algérien

En Algérie, la nouvelle forme de développement se tourne vers la création d'entreprise, et plus exactement la PME. Cette dernière est considérée comme un vecteur de croissance, un générateur d'emplois et un progrès socio-économique.

« La petite et moyenne entreprise, PME est définie, quel que soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de biens et/ou services employant une à 250 personnes, dont le chiffre d'affaires n'excède pas 2 milliards de dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 500 millions de dinars et qui respecte les critères d'indépendance »²²

²² 15La loi n°17-02 correspond au 10 janvier 2017 portant la loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).

Tableau 1 : Classification des PME en fonction des critères énumérés selon la loi algérienne

La classe	Nombre d'emplois	Chiffre d'affaires (DA)	Total bilan (DA)
Moyenne entreprise	De 50 à 249	200 millions à 2 milliards	De 100 à 500 millions
Petite entreprise	De 10 à 49	De 20 à 200 millions	De 10 à 100 millions
Très petite Entreprise	De 1 à 9	Inférieur à 20 million	Moins de 10 millions

Source : élaboré à partir des Donnes Article 5,6 et 7 de la loi

2.2 Les caractéristiques des PME

Malgré l'hétérogénéité du monde de la PME et la diversité de ce groupe d'entreprises, des caractéristiques organisationnelles et financières leurs sont communes et les distinguent des grandes entreprises. Le profil du propriétaire dirigeant de la PME est aussi dissemblable de celui du gérant d'une grande entreprise qui, celui-ci, ne s'intéresse qu'au profit de l'entreprise qu'il gère.

Dans cette section, nous présenterons les principales caractéristiques des PME ainsi que celles de leurs propriétaires-dirigeants, qui jouent un rôle important dans la gestion de ce type d'entreprise.

2.2.1 Caractéristiques d'organisation et de gestion des PME

Un ensemble d'éléments caractérisent les petites et moyennes entreprises et les distinguent des grandes firmes. Sur le plan organisationnel, les PME sont caractérisées par la simplicité de leur structure et l'informalité de leur système d'information. La centralisation de leur gestion et l'absence de stratégie caractérisent leur gestion.

2.2.1.1 Les caractéristiques organisationnelles des PME

L'organisation de la PME est beaucoup moins complexe que celle de la grande entreprise. En effet, contrairement aux grandes firmes caractérisées par des structures organisationnelles complexes à plusieurs niveaux et un système d'information formel et bien élaboré, les PME

possèdent une structure organisationnelle simple avec un ou deux niveaux hiérarchiques et un système d'information simplifié et informel.

2.2.1.1.1 La structure organisationnelle des PME

Parallèlement à leur taille réduite, la structure des PME est très simple, elle est caractérisée par un sommet hiérarchique réduit qui se limite à deux niveaux et une centralisation du pouvoir autour d'une seule personne. Cependant, nous pouvons distinguer plusieurs formes de structure adoptée par ces entreprises. Mahé de Boislandelle dans ce livre " Gestion des Ressources humaines dans les PME" distingue cinq (05) formes de structure organisationnelle des PME²³ :

- La structure simple : elle est caractérisée par un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte et l'absence du soutien logistique ;
- La structure mécaniste caractérisée par un sommet stratégique réduit, une ligne hiérarchique courte, un faible soutien logistique et une formalisation progressive du centre opérationnel ;
- La structure d'expertise fonction de l'organisation et du mode de production du service demandé. Par rapport à la précédente forme, ces entreprises ont un soutien logistique conséquent et un centre opérationnel très important ;
- La structure par chantier se distingue des autres par un renforcement de la ligne hiérarchique, d'un centre opérationnel mis en place en fonction des chantiers, d'un soutien logistique centralisé et d'un sommet stratégique technico-commercial ;
- La structure par projet qui suit les projets mis en place au niveau de l'entreprise.

2.2.1.1.2 Le système d'information peu formalisé des PME

La dimension relationnelle des petites et moyennes entreprises rend leur système d'information souple, direct et informel contrairement aux grandes entreprises qui adoptent des systèmes d'information structurés et beaucoup plus complexe. Au sein de la PME, la circulation de l'information « repose sur un ensemble de relations interpersonnelles informelles et non

²³ Mahé de Boislandelle.H, « Gestion des Ressources humaines dans les PM », éd Economisa, paris, 1988, p89 - 106

structurées, où on préfère la communication orale à la communication écrite²⁴».

2.2.1.1.3 Faible degré de spécialisation

La division du travail et la spécialisation des tâches aux seins des PME sont très faibles, particulièrement aux seins des petites et des très petites entreprises. Cette faible spécialisation, selon Marchsnay, est « constatée tant en niveau fonctionnel où l'on observe le plus souvent une difficulté à différencier les tâches, différenciation qui ne va s'affirmer qu'avec l'accroissement de la taille ».²⁵

Au plan décisionnel, le degré de spécialisation est aussi très faible puisque le chef d'entreprise est « à la fois compositeur, chef d'orchestre et, parfois, exécutant ».²⁶

2.2.1.2 Les caractéristiques de la gestion des PME

Contrairement aux grandes firmes qui possèdent des directions pour chaque fonction (commerciale, comptabilité, marketing, etc.) et plusieurs services au sein de chaque direction, dans les petites et moyennes entreprises, particulièrement dans les TPE, le propriétaire-dirigeant gère l'ensemble de ces fonctions. En effet, la gestion de ce type d'entreprises est centralisée autour du propriétaire-dirigeant qui prend les décisions individuellement et élabore des plans stratégiques en se fiant à son intuition.

2.2.1.2.1 Une gestion centralisée

Le mode de gestion des PME, selon Olivier Torrès, est « fortement centralisé, voire exclusivement incarné en la personne du dirigeant-propriétaire²⁷ ». Le niveau de centralisation de la gestion de la PME est fonction de sa dimension et de sa structure organisationnelle. Dans les très petites entreprises, la centralisation atteint son niveau maximum puisque toutes les décisions sont prises par une seule personne. Les propriétaires-dirigeants des PME ont un grand pouvoir, selon le même auteur, « le pouvoir hiérarchique des patrons de PME est fort et même

²⁴ Torres.O, « Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité », éd Pearson, Paris, 2007, p.27.

²⁵ Marchsnay.M, « les stratégies de spécialisation » cité in Torrès.O, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME » 5ème Congrès International Francophone PME, Lille, octobre 2000, p.6.

²⁶ Torrès.Olivier, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME », op.cit, p.6.

²⁷ Torres.Olivier, « les PME », op.cit, p.4.

plus fort que dans certaines grandes entreprises où les contres pouvoirs exercés par les syndicats ou le conseil d'administration tempèrent les ambitions du dirigeant-salarié »²⁸.

La centralisation de la gestion confère aux PME l'avantage d'intégrer les buts individuels du patron et des salariés aux buts de l'entreprise, du fait qu'au sein de la PME « le patron connaît généralement tous ses salariés individuellement et peut, ainsi en apprécier leurs qualités et leurs faiblesses »²⁹. De nombreux chercheurs considèrent que la centralisation de la gestion de la PME est liée à la personnalité de son propriétaire. Selon O. Torres, cette centralisation est due à l'effet « d'egotrophie » observé chez les patrons de ces entreprises. Pour ces patrons, leur PME « est un (chez soi), la gestion est avant tout une affaire personnelle ; le capital de leur entreprise constitue leur propre fortune et les biens de cette dernière sont leurs objets personnels ».³⁰

2.2.1.2.2 Une stratégie intuitive et à court terme

La stratégie de la PME est souvent intuitive, implicite et à court terme, elle est informelle et élaborée dans la tête du patron, contrairement aux stratégies élaborées par les grandes entreprises qui utilisent des techniques de gestion prévisionnelles, l'analyse stratégique et financière. Dans les PME « le processus de décision fonctionne le plus souvent selon le schéma intuition-décision-action »³¹.

Le patron de la PME élabore, à lui seul, des stratégies objectives et exécutable mais implicites et informelles ; tout cela reste dans sa tête et ne fait que rarement l'objet de communication.

Les outils les plus connus pour l'analyse stratégique et utilisés par les grandes entreprises tels que : le modèle des forces concurrentielles de Porter ou la matrice du BOUSTON CONSULTING GROUPE (BCG) ou celui de (forces/faiblesses, menaces/opportunités) LCAG, sont quasiment inexistant dans les PME.

La stratégie des PME est non seulement informelle et implicite mais, aussi, limitée dans le temps et dans l'espace, elle est réactive à l'environnement.

²⁸ Torres.Olivier, « les PME », op.cit, p.25.

²⁹ Idem

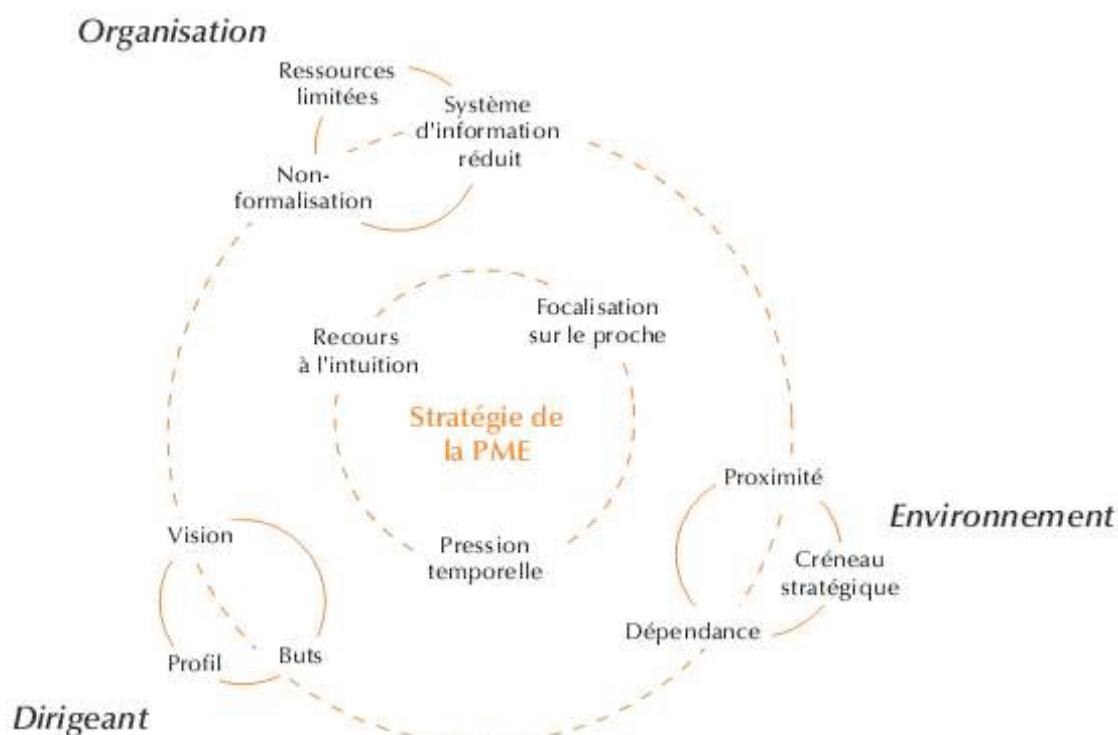
³⁰ Gharsalli.Mazen, « le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME : une étude exploratoire », thèse de doctorat, université de BRETAGNE OCCIDENTALE, France, 2013, P.96.

³¹ Torres.Olivier, « Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité », Op.cit, P.27.

L'entrepreneur réagit en fonction du contexte et ne planifie qu'à un horizon et une étendue géographique proches. Selon Julien et Marchsnay « la décision stratégique pour les PME se caractérise par les particularités suivantes : les PME ont une stratégie qui s'avère implicite et non formalisée, l'horizon temporel est limité (deux ans), le partage de la discussion de la stratégie avec d'autres membres de l'entreprise se réalise lorsque l'entreprise grandit, la stratégie se réalise en fonction du contexte, se sera l'environnement qui conditionnera la stratégie »³².

Gael Geguen, dans son article intitulé « PME et stratégie : quelles spécificités ? » résume les principaux éléments qui conditionnent et influencent la stratégie des PME : l'environnement, les caractéristiques organisationnelles et l'importance du propriétaire-dirigeant. La Figure 1 ci-dessous illustre ces principaux éléments.

Figure 1 : La stratégie de la PME



Source : Geguen.Gael, « PME et stratégie : quelles spécificités ? », économie et management N° 31, avril 2009. P 21

2.2.2 Spécificités financières des PME

Comme pour sa gestion et son organisation, la PME possède des caractéristiques financières

³² Geguen.Gael, « PME et stratégie : quelles spécificités ? », économie et management N° 31, avril 2009. P.17.

différentes de celles des grandes entreprises. Les théories financières conçues pour les GE sont limitées dans le contexte de PME qui ont une structure et des besoins financiers spécifiques.

2.2.2.1 La structure financière des PME

La structure financière d'une entreprise désigne, d'une manière générale, la combinaison des dettes financières et bancaires et des fonds propres. Elle sert à calculer les différents ratios financiers d'une entreprise tels que la solvabilité, la capacité d'endettement, la rentabilité, la capacité d'autofinancement, etc. Ces ratios sont des informations financières indiquant la santé financière d'une entreprise, sa capacité à rembourser ses dettes et à s'acquitter de ses obligations vis-à-vis de ces créanciers, fournisseurs et actionnaires.

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

2.2.2.1.1 Les déterminants de la structure financière des PME

Plusieurs facteurs influencent la structure financière de la PME, les plus importants sont : le profil du propriétaire-dirigeant, la taille de la PME, son âge et sa rentabilité.

a) Les objectifs du propriétaire-dirigeant et son attitude face au risque:

Les études antérieures affirment que les propriétaires des PME n'ont pas pour objectif d'accroître leurs entreprises mais de garder le contrôle et éviter la dilution de leur patrimoine personnel ou familial. Toutefois, si « les fonds internes, en ce compris, le patrimoine familial, ne suffisent pas ou si, plus tard, le dirigeant choisit d'accroître ses activités, il se tourne en priorité vers l'endettement bancaire. »³³. Les entrepreneurs évitent au maximum l'ouverture du capital et n'investissent pas dans des activités à haut risque, ce qui est non sans conséquences sur la structure financière des PME.

b) la taille et l'âge de la PME :

La taille de l'entreprise influence sa structure financière comme l'explique la théorie du cycle de vie. Les activités des PME sont peu diversifiées contrairement à celles des grandes entreprises disposant d'un portefeuille d'activités varié. Ceci implique une probabilité de faillite plus élevée chez les PME ce qui réduit leur chance d'accéder au financement bancaire et

³³ Wtterwulghe.R, Op.cit, p.125.

plus particulièrement aux dettes à long terme.

L'âge de la PME, lui aussi, est un facteur déterminant de la structure financière de celle-ci. Sa réputation grandit avec le temps et son propriétaire noue des relations avec les fournisseurs, les clients et les banquiers ce qui lui facilite l'accès au financement. En effet, plus une entreprise est ancienne, plus ses conditions de financement sont souples et avantageuses puisque les banquiers sont réticents devant une demande de crédit d'une entreprise qui ne possède pas d'historique de crédit ni de réputation. De plus, la théorie du financement hiérarchique fournit une autre explication de l'influence de l'âge sur la structure financière des PME. Selon cette théorie, l'entreprise cumule, en avançant dans l'âge, des bénéfices lui permettant de s'autofinancer. Ses opportunités de croissance peuvent diminuer, ce qui réduira ses besoins financiers et par conséquent réduit le recours à l'endettement.

c) la rentabilité :

La rentabilité influence doublement la structure d'une entreprise, d'une part les fonds propres augmentent ce qui permet à l'entreprise de s'autofinancer et éviter le coût de la dette et la dilution du capital. D'une autre part, la rentabilité constitue une garantie pour les bailleurs de fonds et facilite l'accès de l'entreprise aux crédits.

d) la forme juridique de la PME :

La présence d'un seul propriétaire ou plusieurs influent sur la politique de distribution de dividendes et de réinvestissement dans une PME. Ceci a un effet sur la structure financière de l'entreprise dans le sens où la non distribution de dividendes renforce les fonds propres.

e) le secteur d'activité

La structure financière des PME est différente d'un secteur d'activité à un autre.

Les PME industrielles demandent plus de fonds pour financer leurs investissements, par contre les activités de technologie comportent plus de risque et plus de fonds pour le financement de la recherche et de l'innovation. Selon André Julien « miser sur une technologie de pointe augmente les besoins en fonds externes »³⁴. A l'inverse, les PME du secteur commerce n'ont pas d'énormes besoins d'investissement et leur structure financière est caractérisée par la prédominance des dettes à court terme, plus particulièrement les dettes fournisseurs.

³⁴ GREPME, « PME : bilan et perspectives », Les Presses Inter Universitaire, 1997, p.192.

2.2.2.1.2 Les différentes structures financières des PME

Comme nous venons de l'expliquer, la structure financière des PME est déterminée par plusieurs facteurs. Il n'existe pas de structure financière type pour ce type d'entreprise. Julien et Marchesnay ont présenté l'évolution de la structure financière des PME en se basant sur les stades d'évolution de celles-ci comme le montre le tableau ci-dessous. En partant du principe que l'entreprise s'accroît suivant son cycle de vie, les deux auteurs montrent que la taille de celle-ci influence considérablement sa structure financière.

Cependant, les PME ne démarrent pas nécessairement petites et ne passent pas par les différentes catégories (TPE, PE, ME), certaines d'entre elles sont de taille moyenne dès leur démarrage.

Tableau 2 : Evolution de la structure financière des PME

Stade de développement de la firme	Structure financière
<p align="center">Stabilisation</p> <p>1. Démarrage →</p>	Dette court terme : surtout les fournisseurs Dette long terme : quasi inexistante ¹ Fonds propres : économies du dirigeant (80%) ²
<p align="center">Stabilisation</p> <p>2. Très petites Entreprises →</p>	Dette court terme : fournisseurs ² , emprunt bancaire ¹ Dette long terme : Lessing, liens spécifiques (3-5ans) ² Fonds propres : apport initial ³ et bénéfices acumulés ¹
<p align="center">Stabilisation</p> <p>3. petites entreprises →</p>	Dette court terme : emprunt bancaire ¹ Dette long terme : Lessing, liens spécifiques ² Financement global ¹ Fonds propres : apport initial ³ et bénéfices acumulés ¹
<p align="center">stabilisation</p> <p>4. moyennes Entreprises →</p>	Dette court terme : emprunt bancaire ² fournisseurs ³ Dette long terme : liens spécifiques ³ Financement global ¹ Fonds propres : apport des actionnaires ¹ bénéfices acumulés ³
<p>5. grandes entreprises</p>	Dette court terme : emprunt bancaire ² fournisseurs ³ Dette long terme : liens spécifiques ³ Financement global ¹ Fonds propres : apport des actionnaires ¹ bénéfices acumulés ³

1. En croissance 2. Stable 3. En diminution

Source : Julien.P.A, Marchesnay.M. Op.cit, P.190

Le schéma montre que la structure financière évolue avec le développement de la PME. Les

fonds propres de la PME, au démarrage, sont composés essentiellement de l'apport du propriétaire-dirigeants et des dettes fournisseurs. Cet apport sera peu significatif avec l'apport des autres actionnaires et le cumule de bénéfices. La PME, dans sa phase de maturité utilisera ses relations pour accéder aux crédits bancaires et aux autres dettes des liens spécifiques. La structure financière de la PME connaîtra une évolution durant le cycle de vie de celle-ci ; les fonds propres augmentent avec la taille de l'entreprise.

2.3 Les objectifs des PME

Pour certains acteurs (MARCHESNAY par exemple), les buts des PME sont spécifiques et distincts de ceux des autres entreprises. D'une manière générale, les objectifs des entreprises sont ceux des propriétaires dirigeants. *« La petite entreprise ne peut plus être considérée comme un simple modèle réduit voire infantile, d'un archétype d'entreprise : tout comme le groupe industriel, elle constitue un être qui a sa propre réalité, sa propre existence³⁵».*

Cependant, il est possible de dégager trois types d'objectifs : la pérennité, l'indépendance et la croissance

2.3.1 La pérennité

« Les chefs de ces entreprises sont absorbés par les problèmes quotidiens et ne sont pas en mesure de réfléchir à l'avenir de leur entreprise³⁶».

En suivant la tradition, l'entreprise doit appartenir à son créateur qui la transmettra, généralement à ses descendants. L'entreprise est donc avant tout comme un bien familial, un patrimoine qui doit perdurer et rester dans le giron de la famille. *« Avec le développement industriel au XIX^{ème} siècle va naître une forme d'encadrement social par le patronat.*

L'entreprise est considérée comme une famille.³⁷

2.3.2 L'indépendance

Beaucoup d'entrepreneurs possèdent et dirigent une petite entreprise pour s'affranchir des contraintes sociales et économiques : être son propre patron, ne rien devoir à personne.

Autrement dit l'indépendance (autonomie) est la principale raison d'être pour certain

³⁵ M.MARCHESNAY, P.A. Julian. La petite entreprise, principe de l'économie et de gestion. Page 23.

³⁶ HADJAR, RAHOO, YOUCEFI. L'évaluation de la Mise à Niveau des PME en Algérie, Les communications du colloque international, Ecole Doctorale, Université Sétif 1, les 11et 12 Mars2013.

³⁷ Michel MARCHESNAY. PME de nouvelles approches. Page 36.

entreprises (notamment les petites).

« L'indépendance de l'entreprise est généralement reconnue comme l'un des traits caractéristiques de la PME et la plupart des organismes s'accordent sur le fait qu'une PME ne doit pas appartenir à un grand groupe³⁸».

Pour être considérée comme une PME, l'entreprise ne doit pas faire partie d'un groupe.

Elle est dite autonome dans l'un des deux cas suivants³⁹ :

- Elle ne détient aucune participation dans d'autres entreprises et n'est détenue par aucune autre entreprise ;
- Elle détient une participation de moins de 25% du capital ou des droits de vote d'une ou plusieurs autres entreprises et/ou des tiers ne détiennent pas de participation de 25% ou plus du capital ou des droits de vote de l'entreprise considérée.

2.3.3 La croissance

Il n'existe pas de définition unique de la croissance d'une PME. Une première définition de la croissance peut être une étape de transformation au regard de la taille, et/ou des activités d'une entreprise. Ou encore comme l'augmentation des ventes des produits fabriqués.

Les PME en croissance sont des entreprises qui ne connaissent pas de difficultés financières, elles cherchent à conserver ou améliorer leurs positions sur leur marché traditionnel, principalement domestique.

2.4 Les atouts et faiblesses de PME

2.4.1 Les atouts des PME

Parmi ses atouts, nous retiendrons les suivants :

- La flexibilité est l'atout majeur ; la PME a une vitesse de création élevée par rapport à la grande entreprise.
- Elle possède une meilleure flexibilité organisationnelle lorsque l'entreprise est bien insérée dans une région, elle a plus de facilité à recueillir l'information et s'adapter à

³⁸ Nadine LEVRATTO : « Les PME Définition, rôle économique et politiques publiques. » Page 21.

³⁹ Ibid. Page 22.

tout changement contrairement à la grande entreprise qui ne possède pas des visions beaucoup plus larges.

2.4.2 Faiblesses de la PME

- La capacité de financement est plus faible, l'accès est limité au marché financier, coûts plus élevés de crédits, souci de préserver l'autonomie de gestion dans l'entreprise familiale, crédit inter-entreprises défavorable.
- Les méthodes de gestion et l'accès aux informations sur l'environnement sont souvent plus modestes, que dans les grandes entreprises, faute de moyens et des disponibilités des dirigeants, parfois complètement occupé par le fonctionnement par « au jour le jour ».

2.5 Les difficultés des PME

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

Malgré son rôle, elles se heurtent à des difficultés importantes particulièrement les pays développés et les pays en transition à cause de la piètre qualité des capacités humaines et institutionnelles mises à leurs dispositions; tardent à recueillir tous les bénéfices qu'ils ont en droit d'attendre de la mondialisation. Les difficultés sont comme suit⁴⁰ :

- Leur faible capacité de faire entendre leur voix au stade de la formulation de l'action gouvernementale et l'absence de dialogue institutionnalisé entre les secteurs public et privé.
- Des préjugés défavorables à propos du secteur privé et une défiance réciproque entre les secteurs public et privé.
- L'absence de législation adéquate sur les droits de propriété et de moyens pour la faire respecter, qui compromet l'accès au crédit, en particulier pour les femmes.

⁴⁰ Revue de l'OCDE sur le développement, 2004/2 no 5, p. 39

- Le manque d'informations (sur les marchés, les normes, les barrières à l'entrée et à la sortie et les obstacles interdisant l'accès aux marchés), des données statistiques pertinentes et d'institutions de soutien.
- Le pourcentage élevé des PME sur le poids du secteur informel et la complexité des réglementations sur l'absence d'incitations pour les entreprises du secteur informel à rejoindre le secteur formel.

2.6 La contribution des PME au développement économique

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

L'OCDE confirme par ses statistiques que la forme d'entreprise la plus dominante est la PME à hauteur de 95% et 99% sont des PME ; ces dernières se partagent de manière variable entre les pays du monde par exemple, 99.8% de entreprises européennes sont des PME, mais aux Etats-Unis elles jouent un rôle moins prépondérant car elles constituent qu'environ 80% des entreprises manufacturières⁴¹. En Asie, les PME représentent plus de 99% des entreprises au Japon, en Corée du Sud et en Chine⁴². En Amérique latine, les PME constituent plus de 99% des entreprises dans des pays comme le Brésil, le Chili ou le Pérou, la proportion des PME n'est que de 92.1% en Colombie et 93.2% au Venezuela, donc les PME constituent en général plus de 90% des entreprises, cependant avec une forte disparité entre les pays, enfin en Afrique, les PME représentent 90% des entreprises dont la majeure partie sont des microentreprises à caractère artisanal.

2.7 L'état des lieux des PME au nord de l'Afrique

Les données pour les pays en développement, et surtout les pays d'Afrique, sont lacunaires et peu fiables. La faiblesse des systèmes statistiques et la prédominance de l'économie informelle rendent difficile l'appréhension de la situation des PME ainsi que l'élaboration et le suivi de politiques dédiées à ces dernières ; malgré ses difficultés les PME se présentent avec force dans

⁴¹ Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat, Editions de l'OCDE, Paris 2005

⁴² Rapport du secrétariat de la CNUCED « Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives », Genève ; 2003.

certaines pays du nord de l'Afrique, mais elles sont quasi inexistantes dans des pays comme le Soudan et la Mauritanie. Donc nous allons nous intéresser aux pays qui possèdent des PME afin de constater la situation de l'Algérie et la comparer à ses voisins.

2.7.1 Le Maroc

Les PME au Maroc représentent 95% du total des entreprises dans les trois quarts sont des micro-entreprises avec 40% de chiffre d'affaire qui emploient 50% de la population active concentré sur des secteurs tel que l'industrie alimentaire la chimie-parachimie à 75% ; elles ont réalisés 40% de la production du secteur privé et une augmentation d'investissement 24 % (36% en 2004 à 50% en 2009) une baisse de la valeur ajoutée de 9% (29% en 2004 à 20% en 2009) ; tandis que les exportations représentent 30% , ce pourcentage est réalisé principalement par le secteur de l'industrie textile et cuir à une hauteur de 46% et l'agroalimentaire 40%.

2.7.2 La Tunisie

On limite la définition des PME au seul critère de l'effectif (moins de 200 employés) elles représentent 98.9% des entreprises de secteur privé, les micro-entreprises de 1 à 5 salariés qui dominant avec 77.5%, suivi des petites entreprises avec 17.93%, les moyennes entreprises ne représentent que 3.52% du total des entreprises qui se concentre dans les secteurs traditionnels à faible niveau de qualification et à salaire bas ; plus 93% des micro-entreprises créées ou disparus au cours de la période 1994 à 2000 emploient moins de 10 personnes.

2.7.3 La Libye

La Libye a une économie peu diversifiée et très peu ouverte dans le secteur privé, le tissu économique privé en Libye est largement dominé par les micro-entreprises avec 98.6%, mais l'étude menée en 2003 a montré que le tiers des entreprises inscrites ne fonctionnent pas ; ces entreprises qui restent toujours opérationnel s'activent dans le secteur de commerce 72.9% suivi par le secteur des services et l'industrie chaque un avec 13.1%, elles emploient 93.8% de l'effectif total.

2.7.4 L'Egypte

Les PME en Egypte sont estimées en 2003 à 93.5% micro-entreprises (emploi de 1 à 5 employés) 4.97% des micro-entreprises (emploi de 5 à 9 employés) et 1.56% des petites et moyennes entreprises (10 à 200 employés), la majorité des PME Egyptiennes (90%) emploient moins de 4 employés qui travaillent dans les secteurs d'activités tel que le commerce 61.8% et dans les services 19.5% le reste dans l'industrie 17.7% ; elles contribuent de 80% à la valeur

ajouté et 7.5% des exportation.⁴³

Nous avons remarqué la dominance de la PME dans les pays de l'Afrique du nord par rapport aux autres formes des entreprises.

Section 3 : L'évolution historique de la PME en Algérie

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

3.1 La PME dans l'économie dirigiste

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

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

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

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

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

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

⁴³ HAMIDOUCHE N, RAHMOUNI R : « Le financement bancaires des micro-entreprises dans les cadre des dispositifs ANSEJ, ANGEM et CNAC », Université Abderrahmane MIRA, Bejaia, 2013, P.9-10

des Investissements (CNI) un organisme qui délivre des agréments pour tout investisseur et entrepreneur privé⁴⁴.

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

Les dispositions de 1966, apporté plus de complexité et de lourdeur administrative et bureaucratique, chose qui a fait dissoudre la (CNI) en 1981⁴⁵. En réalité la PME a été considérée comme complément au secteur public et moteur de la politique économique de pays, tout au long de cette période il n'a pas eu une politique claire à l'égard de secteur privé, ce dernier n'a pas connu le développement que les plans nationaux ont voulu obtenir à la date de leur promulgation, car il a été freiné par le discours politique d'une Algérie socialiste qui lui a été de plus en plus hostile, pour réduire l'expansion de l'entreprise privée l'Algérie a mis en place une politique fiscale très sévère surtout la fiscalité qui empêche son autofinancement qui influence sur la reproduction de la PME et le commerce extérieur était fermé.

3.1.2 La période 1982-1988

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

- Le droit de transfert nécessaire pour l'acquisition des équipements et dans certains cas des matières premières ;
- L'accès aux autorisations globales d'importations (AGI) ;
- Un système d'importations sans paiement ;

⁴⁴ Samia GHARBI, un document de travail sous l'intitulé « les PME/PMI en Algérie état des lieux », laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation, mars 2011, N°238.

⁴⁵ Rapport de la conjoncture réalisé par la CNES sous l'intitulé « pour un politique de développement en Algérie » 2002.

- L'obligation d'obtention d'agrément à tout investisseur.

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

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

3.2 La PME à l'ère de l'économie de marché

Après la crise de 1988, l'Etat a vu la nécessité de faire des changements au niveau de son système économique administré qui a fait preuve de faiblesses face aux problèmes qui ont émergé suite aux changements que l'économie mondiale a subi après l'adoption des grandes nations économiques au système de l'économie qui offre plus de liberté aux activités de l'entreprise en profitant de l'expérience des pays étrangers, dans ce contexte on distingue deux phases : la première s'étale de 1988 à 2000, la seconde s'étale de 2000 à 2010.

3.2.1 La période de 1988 à 2000

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

- Libérer le plafond de l'investissement privé et l'ouverture à d'autres créneaux dicté par loi 88-25 du 19/07/1988 (le nombre des PME/PMI privées est passé à 19 843 entreprises) ;
- L'autorisation aux investissements étrangers a été mise en place à partir de 1990 par la loi 90-10 du 14/04/1990 (relative à la monnaie et au crédit) ;
- Libération du commerce extérieur a été dictée par le décret n° 91-37 de la 19/02/1991.

En 1988 pour l'économie algérienne, est la période de transition vers une économie de marché, ce changement a conduit à établir des relations avec des institutions internationales tel que le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale pour atténuer la crise de ses dettes

et pour pouvoir appliquer un régime de politique monétaire, financière et commerciale, le passage à l'économie de marché lui a dicté la privatisation de nombreuses entreprises publiques, une procédure qui a contribué au lancement et au développement des PME/PMI. L'Etat a mis en place un nouveau cadre législatif et des réformes de redressement économique, tel le nouveau code de la promotion de l'investissement promulgué le 05/10/1993, ce code a eu pour but⁴⁶ :

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

3.2.2 La période de 2000 à 2010 :

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

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

⁴⁶ Le journal officiel de la république Algérienne n°26 de 06-10-2003

d'évoluer :

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

Dans cette période l'évolution de la population de la PME a nettement augmenté Les statistiques disponibles indiquent que plus de la moitié des PME/PMI ont été créés entre 2001/2010 suite à la loi d'orientation sur les PME de 2001 :

Tableau 3 : Evolution des PME/PMI en Algérie de 2003 à 2010

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

Source : Ministère de l'Industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement (2010)

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

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

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

L'évolution des PME en Algérie est indispensable, car elle contribue à la croissance et au développement économique et modernise le tissu productif local et réduit les importations.

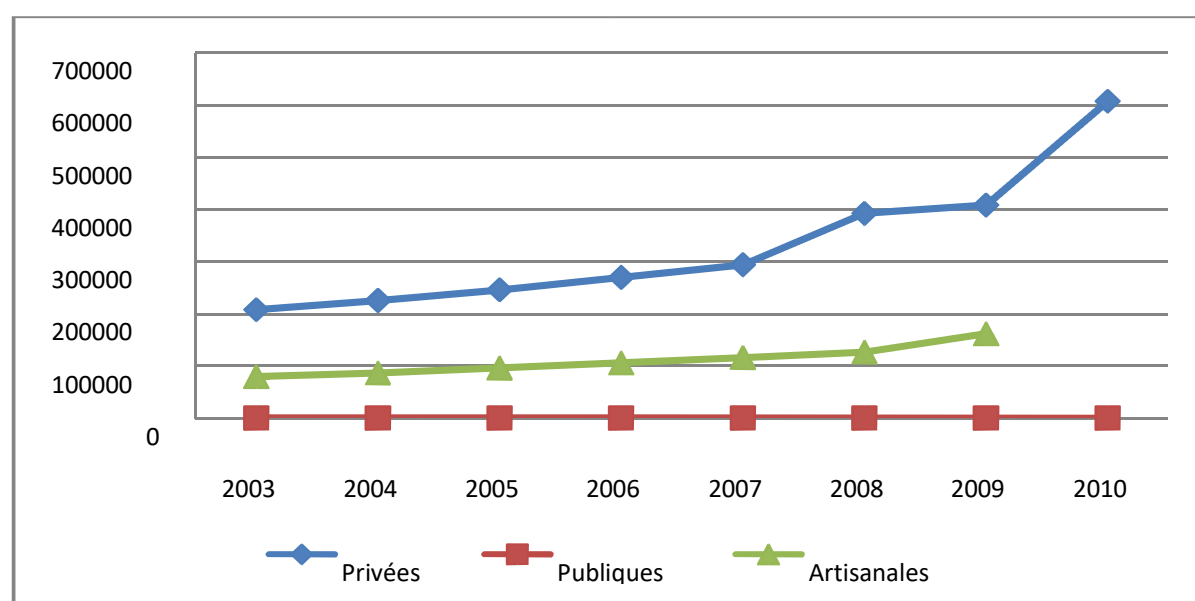
Elles permettent la libéralisation de l'économie algérienne de sa soumission aux fluctuations des cours de l'hydrocarbure et de la demande européenne.

3.3.1 L'évolution démographique de la PME en Algérie

La PME algérienne profite d'une place importante dans l'économie puisque la population des entreprises algériennes compte environ 700 000 PME en 2012, qui emploient plus de 1,7

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

Figure 2 : Evolution de la population de la PME durant 2003-2010



Source : Réalisé par non soin d'après le Tableau 3.

En matière de densité, les PME enregistrent 10/1000 par habitants ce qui reste très loin des normes internationales où le taux le plus faible est 45/1000 par habitants, Le gouvernement s'est fixé pour objectif, à l'horizon 2014, d'atteindre 30 PME pour 1 000 habitants, de ramener le taux de chômage sous 10% ; pour y parvenir les autorités, favoriser en particulier le développement d'activités liées aux énergies renouvelables, à l'agriculture, aux biotechnologies⁴⁷.

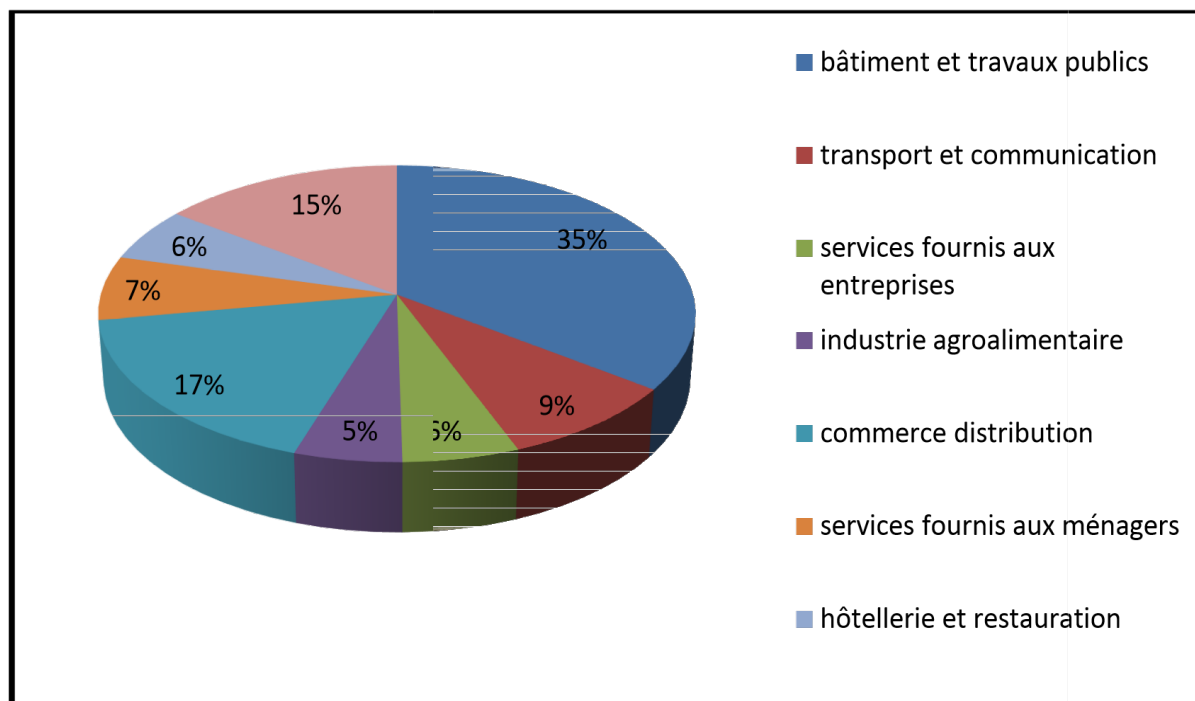
3.3.2 L'évolution sectorielle de la PME en Algérie

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

⁴⁷ Rapport officiel de l'ambassade de français en Algérie- service économique régional « Les PME en les politiques de soutien à leur développement », 2012

se présente comme suit

Figure 3 : Répartition des PME par branche d'activité



Source : Ministère de l'Industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement.

On remarque le nombre des PME à plus que doublés dans les dernières années ; elle constitue environ 95% du tissu nationale des entreprises et généreraient 52 % de la production total du secteur privé hors hydrocarbures et près de 35 % de la valeur ajoutée de l'économie⁴⁸.

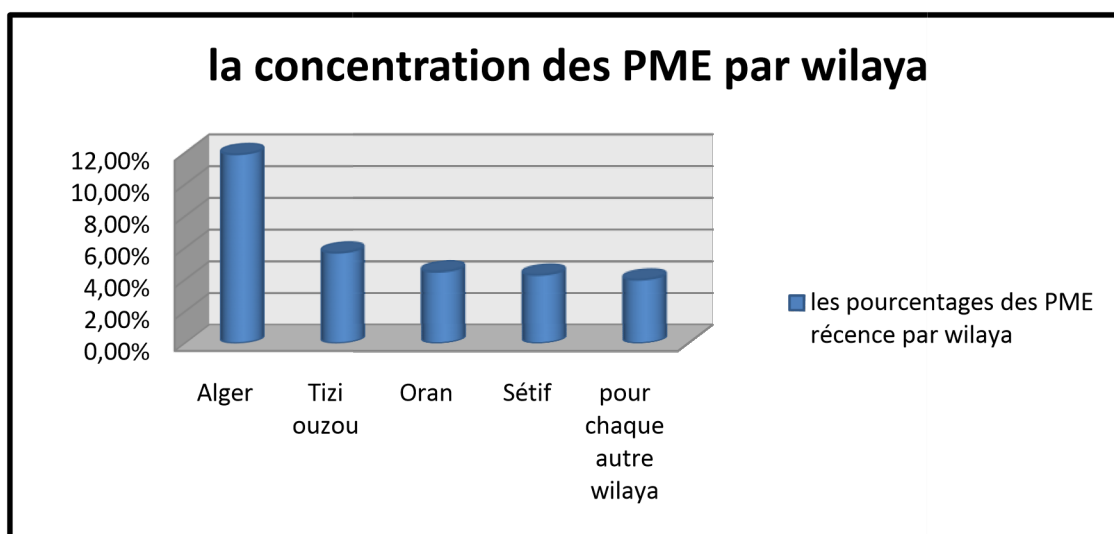
3.3.3 L'évolution géographique de la PME en Algérie

En 2010, les PME se concentrent dans une dizaine de wilayas du nord du pays ; 11.9 % des PME recensées se situent à Alger, 5.7 % à Tizi Ouzou, 5 % à Oran, 4.5 % à Bejaia et 4.3 % à Sétif. Les autres wilayas comptent moins de 4 % des PME recensées chacune⁴⁹.

⁴⁸ Selon le ministère de l'Industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement

⁴⁹ Ministère de l'Industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement.

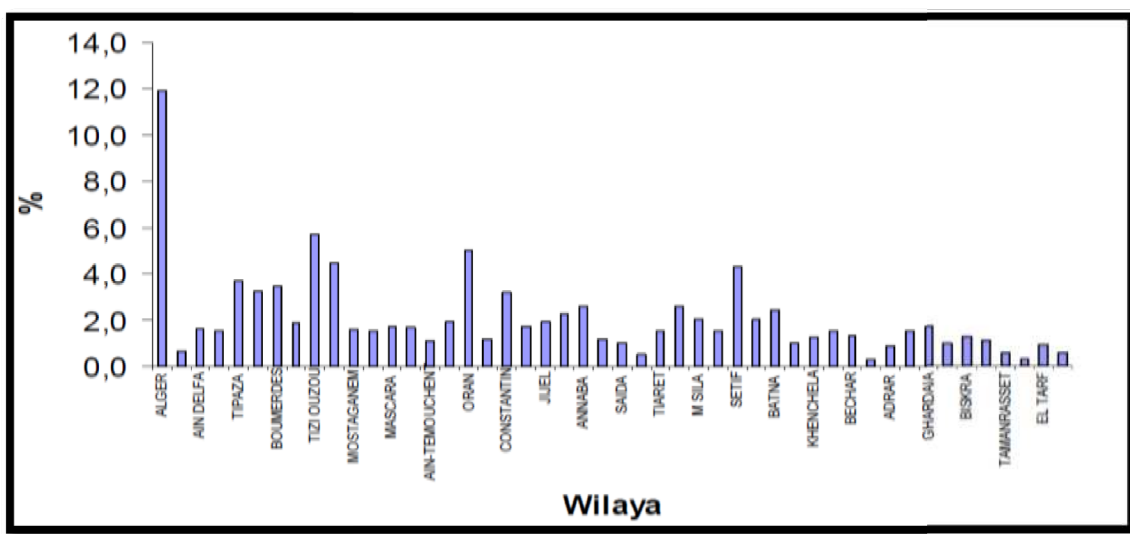
Figure 4 : la concentration des PME par wilaya



Source : Réalisé par nos soins

La répartition géographique des PME par wilaya est représentée par le graphe suivant

Figure 5 : Répartition géographique des PME par wilaya



Source : Ministère de l'Industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement

La population des PME se concentre plus dans les wilayas du nord que celles de sud suite à des multiples raisons tel que le niveau de l'éducation et les technologies ; les infrastructures économiques etc. Ce qui donne l'avantage aux wilayas du nord du pays de récénces plus de PME que celles du sud.

3.4 L'évolution annuelle des PME privées durant les dix (10) dernières années

L'appui consacré à la promotion de l'entrepreneuriat, pendant plus d'une vingtaine d'années, s'est traduit par une *évolution des PME permettant de totaliser à la fin du 1er semestre 2020, le nombre de 1 209 491 PME contribuant à la création de plus de 2 920 769 emplois*, où plus de 56% de ces entreprises sont constituées *de personnes morales (soit 678 057 PME)* et *531 195 représentent des personnes physiques soit (43,92%)*⁵⁰.

Du point de vue géographique, *la répartition des PME* sur le territoire national fait ressortir une forte concentration de cette catégorie d'entreprises dans le Nord et à un degré moindre, dans les Hauts-Plateaux et le Sud et Grand sud. **La région du nord** concentre à elle seule plus de 69,58 % des PME, loin devant **Hauts-Plateaux** 21,99 % et **Sud & Grand Sud** avec (8,43 %).

L'analyse de la répartition par tranche d'effectifs des PME privées fait apparaître la prépondérance des TPE (les très petites entreprises, employant moins de 10 salariés), qui représentent *une part de 97,53% des PME soit 15 753 TPE*, suivie par la *Petite Entreprise* (PE) avec 2,21% et la *Moyenne Entreprise* (ME) avec 0,26%.

Ces données indiquent que l'Algérie présente un réel déficit en termes d'entreprises à taille intermédiaire, malgré une politique d'encouragement à l'investissement et à l'entrepreneuriat menée depuis plusieurs années par les Pouvoirs Publics, *les services* concentrent plus de la moitié des PME (54,79%), suivi par le secteur du BTPH (28,23%), *le secteur industriel 15,42 % et le secteur agricole, avec 1,11 %*.

En sus, en termes *de densité* le nombre des PME algériennes répertoriées à travers le pays équivaut à 28 PME/1000 habitants, dont 15 PME privées (Personnes morales) /1000 habitants (cette moyenne est en dessous des normes internationales qui affichent 45-60 PME/1000 habitants).

Dans le même cadre, selon les dernières statistiques de l'ONS sur la démographie (43,9 Millions d'habitants en 2019), *la moyenne nationale des PME privé* (personnes morales) est de l'ordre de *15 PME pour 1.000 habitants* et présente un écart important d'une région à l'autre du pays:

⁵⁰ PME : personnes physiques (43,92%), dont 20,71% représentent des professions libérales et 23,21% relèvent des activités artisanales.

Chapitre I : Les Petites et Moyennes Entreprise en Algérie

- 17 PME privées pour 1000 habitants au Nord;
- 12 PME privées pour 1000 habitants dans la région des Hauts Plateaux ;
- 14 PME privées pour 1000 habitants dans la région du Sud.

Tableau 4 : L'évolution annuelle des PME privées de 2010 au 1er semestre 2020.

Les années	Nombre des PME	Evolution en nombre / Croissance ⁵¹	Evolution %
2010	618 515	31 612	5,39
2011	658 737	40 222	6,5
2012	711 275	52 538	7,97
2013	777 259	65 984	9,27
2014	851 511	74 252	9,55
2015	934 037	82 526	9,69
2016	1 022 231	88 194	9,44
2017	1 074 236	52 005	5,08
2018	1 141 602	67 366	6,27
2019	1 193 096	51 494	4,51
1 ^{er} semestre 2020	1 209 252	16 156	1,35

Source : Travail établi sur la base de l'exploitation des bulletins des PME du Ministère de l'Industrie

⁵¹ Calcul de la croissance = création + réactivation – radiation

Tableau 5 : Chiffres clés sur les PME

CHIFFRES CLES SUR LES PME AU 30/06/2020						
Population totale des PME (tous statuts confondus)		1 209 491				
PME privés		1 209 252				
PME publiques		239				
PME créées		15 720				
Densité des PME (Nombre de PME pour 1000 Habitants)	Tous statuts juridiques confondus/Moyenne internationale	28/45				
	Personnes morales privées/Moyenne internationale	15/45				
Nombre d'emplois		2 920 769				
Emploi dans le secteur privé		2 899 232 soit (99,26 %)				
Emploi dans le secteur public		21 537 soit (0,74)				
Mortalité des PME (nombre de cessation d'activité des PME privées)		4 055				
		<table border="1"> <thead> <tr> <th><i>Personnes Morales</i></th> <th><i>Personnes Physiques</i></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td align="center">823 (Avec une part de 20,30%)</td> <td align="center">3 232 (Avec une part de 79,70%)</td> </tr> </tbody> </table>	<i>Personnes Morales</i>	<i>Personnes Physiques</i>	823 (Avec une part de 20,30%)	3 232 (Avec une part de 79,70%)
<i>Personnes Morales</i>	<i>Personnes Physiques</i>					
823 (Avec une part de 20,30%)	3 232 (Avec une part de 79,70%)					

Source : bulletin de la PME/Ministère de l'Industrie

Sur la base d'une étude comparative du nombre des PME créés entre 2010 et au 1^{er} semestre 2020, il est à relever que les PME privées ont connu une augmentation remarquable durant la période considérée. Leur nombre est en constante évolution. ***Il est passé de 618 515 entreprises en 2010 à 1 209 252 entreprises au 1^{er} semestre 2020.***

3.5 Rôle des PME dans le développement économique algérien

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

- La création d'emplois ;

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

3.5.1 La création d'emploi

Le taux de chômage continu à baisser depuis 2008 en raison de la contribution du secteur des PME à la création de l'emploi, plus particulièrement par le secteur privé et l'artisanales.

Ainsi les données du taux de chômage en Algérie ont connu un déclin durant les deux années successives 2005/2006 de 15.3% à 12.3%, par contre ce taux a enregistré une légère augmentation de 1.5% en 2007⁵² et en 2010 a baissé de 10%⁵³.

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

3.5.2 La création de la valeur ajoutée

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

Tableau 6 : Contribution de la PME à la création de la valeur (valeurs en milliards de Dollars), (la période 2004 à 2015)

	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014		2015	
	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%	V	%
public	335.89	14.44	369.03	13.83	376.82	12.51	420.86	12.35	406.84	10.73	432.05	9.85	340.56	7.11	528.51	9.74	588.44	9.58	641.44	9.25	699.17	8.92	762.1	8.61
privé	2038.84	85.86	2299.89	86.17	2634.46	87.49	2986.07	87.65	3383.57	89.27	3954.50	90.15	4450.76	92.89	4895.64	90.26	5553.31	90.42	6295.23	90.75	7136.27	91.08	8089.67	91.39
Total	2374.73	100	2668.92	100	3011.28	100	3406.93	100	3790.41	100	4386.55	100	4791.32	100	5424.15	100	6141.75	100	6936.67	100	7835.44	100	8851.77	100

Source : (Bulletins d'informations statistiques de la PME n°06 au n°24 de 2004 jusqu'à 2013)

A partir de ce tableau, on note :

⁵² Nations Unies, Commission Economique pour l'Afrique, Bureau pour l'Afrique du Nord, XXIIIème réunion du Comité Intergouvernemental d'experts (CIE), Rabat (Maroc), 10-13 mars 2008

⁵³ Ons, emplois-chômage, 2010.

- La valeur ajoutée en Algérie a passée de 2374.73 millions de Dollars en 2004 à 8851.77 millions de Dollars en 2015 avec un taux d'évolution de 272.75%.
- Cette évolution est divisée entre le secteur public qui a connu une augmentation de 126.89% entre 2004 et 2015 où la valeur ajoutée est passée de 335.89 millions de Dollars enregistrée en 2004, à 762.10 millions de Dollars enregistrée en 2015. Et le secteur privé où la valeur ajoutée a été doublé entre 2004 et 2015 avec un taux de 296.78%.
- Ce qui montre l'importante contribution du secteur privé dans la valeur ajoutée qui a atteint 90% du total, pendant que la contribution du secteur public ne dépasse pas 10% du total.

Ces chiffres montrent l'évolution du rôle des entreprises privées dans la création de valeur ajoutée, ce qui indique la possibilité de renforcer ce secteur dans le but de combler les vides laissés par le secteur public dû soit à la privatisation de ce dernier ou à sa restructuration.

3.5.3 La participation à la distribution des revenus

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

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

3.6 Entraves aux PME/PMI en Algérie

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

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

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

Conclusion

En conclusion, dans ce chapitre, nous avons essayé de faire une revue de la littérature concernant la notion de l'entreprise et plus précisément la PME. Puisque cette dernière est considérée comme un élément essentiel dans l'économie d'un pays.

Nous avons vu que les petites et moyennes entreprises n'ont pas une définition universelle, il existe une multitude de définitions de cette catégorie d'entreprise à travers le monde. Cependant, l'intérêt que suscite les PME, est le même dans toutes les économies ; leur poids dans les économies est considérable, elles représentent la plus grande part des entreprises et participent à la création des richesses et de l'emploi.

Les petites et moyennes entreprises sont caractérisées par leur gestion de proximité due à leur petite taille et leur simplicité organisationnelle. L'organisation des PME est caractérisée par une structure simple et un système d'information peu formalisé. Quant à sa gestion, elle est centrée autour du propriétaire-dirigeant qui, celui-ci, occupe toutes les fonctions de l'entreprise.

Les PME sont caractérisées aussi par la fragilité financière due à l'insuffisance des ressources de leurs propriétaires-dirigeants ; ces ressources sont souvent constituées de patrimoine personnel ou familial du propriétaire. Cette insuffisance endurecît les conditions d'accès des PME aux sources externes et particulièrement les crédits bancaires.

Vu que nous avons parlé sur les généralités des entreprises et des petites et moyennes entreprises en particulier, dans le prochain chapitre nous parlerons de la création et du financement des entreprises et aussi des structures de financement et d'accompagnement des PME en Algérie qui sont là pour faire face aux difficultés financiers des PME.

Chapitre I

Les Petites et Moyennes Entreprises

Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie

Introduction

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

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

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

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

Dans ce chapitre, nous avons essayé d'étudier les étapes de création et de financement des entreprises et aussi les structures de financement et d'accompagnement de la PME en Algérie.

Section 1 : Étapes de création d'une entreprise

La création d'une entreprise est une notion à multiple facette et les entreprises constituent un objet hétérogène (Bruyat, 1993) et cela revient à la variété des types d'entreprises créées et à la diversité des types d'entrepreneurs. Il reste néanmoins possible de préciser l'importance du phénomène.⁵⁴

⁵⁴ BRUYAT Christian, « CREATION D'ENTREPRISE : Contributions épistémologiques et modélisation », Université Pierre Mendès, Grenoble II, France, 1993, P.92.

La création d'entreprise recouvre trois situations différentes :

- La création ex nihilo :

Création d'une entreprise par un individu ou un groupe, on parle de création d'une entreprise nouvelle.

- La reprise d'une entreprise :

Création d'une entreprise reprenant partiellement ou totalement les activités et les actifs d'une entreprise ancienne.

- La réactivation d'entreprise :

Redémarrage des activités d'une entreprise en sommeil (Alain Fayolle, 2005, p 18).⁵⁵

La création d'une entreprise nécessite une démarche attentive de la part de créateur pour se faire, il est important de suivre les étapes suivantes⁵⁶ :

1.1 Idée de projet et sa maturation

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

1.1.1 Période de gestation

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

1.1.2 Pré-étude de faisabilité

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

- Voir si l'idée de projet est techniquement, financièrement et économiquement viable, cela consiste à collecter les informations sommaires sur le secteur et le marché ;
- D'assurer que l'on peut raisonnablement continuer à consacrer d'autres ressources ;

⁵⁵ FAYOLLE Alain, « Introduction à l'entrepreneuriat », Edition Dunod, Paris, 2005, p.18.

⁵⁶ F.BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, p43-61

Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie

- Ainsi on doit déterminer brièvement les procédés de fabrication envisagé et les équipements nécessaires ;
- Donner un ordre de grandeur des besoins financiers nécessaires, c'est à dire l'évaluation du montant approximatif des dépenses à effectuer et les recettes escomptées.

La pré-étude de faisabilité a donc pour objet de se faire une idée de marché de l'opportunité d'investissement, des équipements, du coût global du projet et de sa rentabilité.

1.2 Étude technico-économique

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

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

1.2.1 Etude de marché

En effet, tout investissement s'effectue sur la base d'une étude technico-économique dans laquelle on retrouve une étude de marché qui est un préalable impératif à tout investissement. Une étude de marché peut être comme étant la collecte, l'enregistrement et l'analyse de tous les effets se rapportant aux transferts et à la vente de marchandises et de services afin d'élaborer des décisions commerciales.

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

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

1.2.1.1 Connaissance de marché

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

des enquêtes et sondages auprès d'échantillons de consommateurs.

1.2.1.2 Définition de la nature et des caractéristiques du bien à produire

Cette partie permet de définir et de déterminer les caractéristiques techniques et qualitatives du produit que l'entreprise se propose de mettre sur le marché.

Ainsi, elle permet de mettre en évidence son utilisation et éventuellement ses performances et son caractère novateur, les usages secondaires qui pourraient en être faits et qui accroîtraient son intérêt et élargiraient son marché ainsi que les sous-produits qui pourraient en découler. En effet, la relation qualité /prix est déterminante dans l'objectif de toute entreprise, ce qui permet de tenir compte de l'influence et du poids des producteurs déjà installés et les acheteurs potentiels.

1.2.2 Étude technique

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

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

1.2.2.1 Processus de production

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

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

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

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

Aussi il doit tenir compte de l'évolution technologique vu l'évolution constate de certains secteurs d'activités.

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

1.2.2.2 Caractéristiques des moyens de production

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

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

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

1.2.2.3 Besoin de l'entreprise

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

1.2.2.4 Localisation de l'unité de production⁵⁷

Le problème de la localisation de l'unité de production se pose de manières différentes d'une activité à une autre, il est imposé dans certains cas comme par exemple l'exploitation d'un gisement. Ainsi, six facteurs au moins sont susceptibles d'orienter le choix du site

⁵⁷ F. BOUYAKOUB, Op Cit, P51.

d'implantation d'une unité de fabrication :

- L'existence d'une partie importante des matières premières nécessaires à la production;
- La proximité des marchés à satisfaire;
- La disponibilité d'un terrain d'assiette, suffisamment grand pour contenir l'unité et les extensions éventuelles;
- L'existence des commodités énergie, eau, combustibles;
- L'existence des moyens de communication et de transport des personnes et des marchandises ;
- La disponibilité d'une main-d'œuvre.

En plus de ces facteurs, on prend également en considération les coûts des facteurs de production liés au site, tels que les coûts de transport, de la main-d'œuvre, des matières premières, de l'eau et de l'énergie, des raccordements aux réseaux de communication, du terrain et de la réalisation des bâtiments, etc.

Le choix définitif d'un site par rapport à un autre se fait au terme d'une étude comparative entre les coûts engendrés pour chaque alternative.

1.2.3 Etude organisationnelle

L'organisation structurelle est une sous étape importante dans la création des entreprises. Elle concerne la combinaison des fonctions, la composante humaine et les équipements de gestion.

L'étude organisationnelle consiste à :

- Préfigurer les différentes de gestion et de production de l'entreprise, en tenant compte les fonctions de base;
- Déterminer et évaluer les moyens humains et matériels à mettre en places;
- Évaluer les surfaces nécessaires à chaque atelier et magasin (production, maintenance, stockage), ainsi qu'au bloc, administratif et autres aménagements nécessaires ;
- Estimer les besoins en équipements de gestion et de transport.

L'organisation structurelle de l'entreprise est conçue de sorte que l'ensemble des actions menées par chacune des fonctions converge vers un objectif commun c'est-à-dire la réalisation permanente de l'objet social.

Pour éviter les risques de chevauchement (désordres), les prérogatives et responsabilité de chaque structure doivent être clairement précisées et délimitées.

1.2.4 Estimation des coûts

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

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

1.2.4.1 Principales sources d'information sur les coûts d'investissement

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

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

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

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

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

1.2.4.2 Principales sources d'information sur les coûts d'exploitation

L'entreprise peut obtenir auprès des fournisseurs locaux et/ou étrangers les prix de la plupart

des matières premières ou matières consommables en tenant compte de l'évolution de ces prix.

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

1.2.4.3 Méthodes d'évaluation des coûts de projets

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

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

1.2.4.4 Coûts fixes et coûts variables

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

A. Coûts fixes ou charges de structure

Ils sont indépendants de la production et concernent la structure de l'entreprise. C'est l'ensemble des charges d'une exploitation non liée à l'approvisionnement, à la production ou la vente des produits, ces charges existent quel que soit le niveau de production. En général ces charges concernent l'amortissement des équipements, les frais d'administration, de comptabilité, de sécurité, etc.

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

B. Coûts variables ou charges opérationnelles

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

1.2.4.5 Coûts total et coût unitaire

Le coût d'un produit est égal à la somme des dépenses nécessaires à sa production et à sa

distribution. Le coût unitaire ou coût moyen est égal au coût total des quantités produites divisé par la quantité produite.

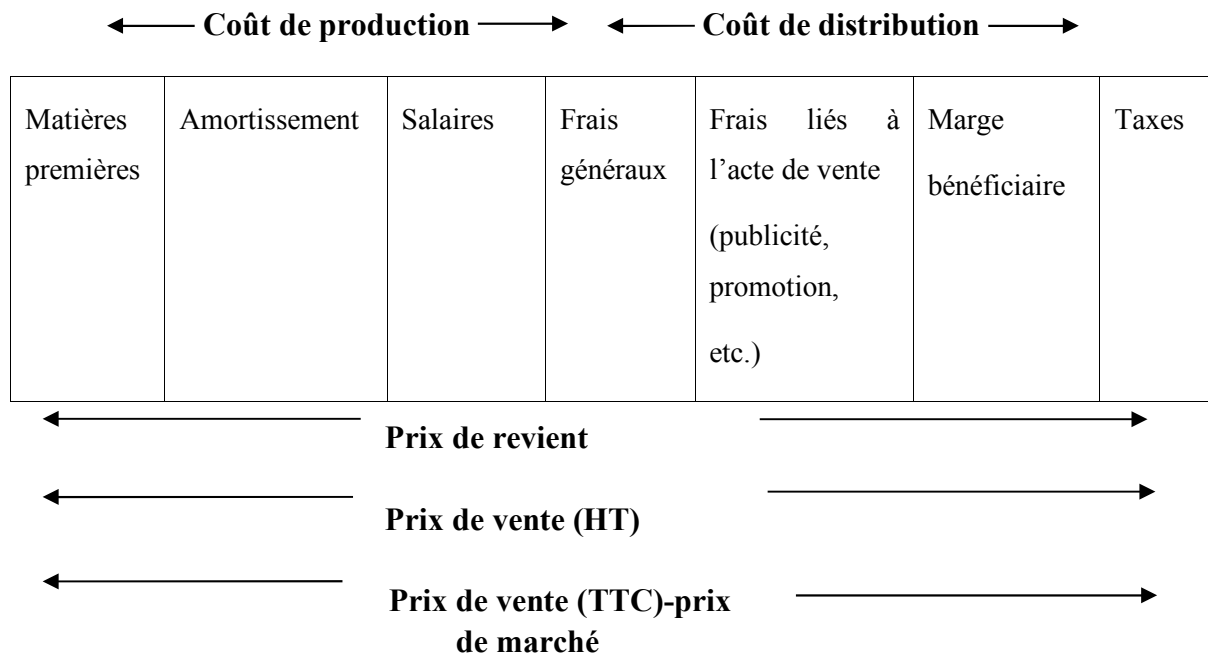
1.2.4.6 Coûts fixes unitaires et les coûts variables unitaires

Le coût fixe unitaire est égal au rapport du total des coûts fixes par les quantités produites. Tandis que le coût variable unitaire se traduit par le rapport du total des coûts variables par les quantités produites.

1.2.4.7 Coûts de production, les coûts de distribution et les prix de ventes

Le schéma qui suit illustre la construction des prix d'un produit :

Figure 6 : La construction des prix d'un produit



Source : F.BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, P59.

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

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

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

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

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

1.2.4.8 Problèmes posés par l'évolution des prix

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

Provision pour imprévus physiques et hausse des prix :

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

-La première provision est destinée à faire face aux « imprévus physiques ».

Son montant varie en fonction de la nature de projet et des risques courus. Elle ne serait en tout état de cause, dépasser 20% du coût global de projet.

-La seconde sert à faire la hausse des prix, elle compte des délais de réalisation de l'investissement.

1.2.5 Etude commerciale

Cette étude concerne l'étude des actions commerciales, il convient de déterminer « comment vendre le produit ? », cette étude permet à l'entreprise d'atteindre les objectifs qu'elle s'est fixée en terme de chiffre d'affaires, et de la part de marché à conquérir. En effet, l'entrepreneur peut établir facilement ses objectifs, puis formuler le choix des actions commerciales qui en résultent.

1.2.5.1 Actions relatives au produit / service

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

1.2.5.2 Actions relatives au prix

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

- L'approche en fonction des coûts;

- L'approche basée sur la concurrence;
- L'approche basée sur la demande.

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

1.2.5.3 Actions relatives à la distribution

Elles sont destinées à mettre le produit ou le service à la portée des clients. Les produits sont, soit distribués en libre-service, soit stockés en service ou à la disposition des clients dans les boutiques. Chaque magasin a sa structure, son aménagement, sa décoration, le choix du personnel, etc. Le choix de mode de distribution est réalisé à partir de l'étude de marché qui permet d'étudier et d'analyser les clients existants. La force de vente est un élément majeur des actions relatives à la distribution. Selon une définition classique, élaborée par les grandes entreprises : « la force de vente est composée d'hommes spécialement formés aux produits et aux clientèles. Elle est chargée de faire en sorte que les objectifs de vente fixés par l'entreprise soit atteints»⁵⁸.

Pour réaliser correctement la distribution, et être un bon vendeur il faut ⁵⁹ :

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

⁵⁸ IDIR.S, et LARBI .S, « la création et le financement des PME/PMI », UMMTO, P24.

⁵⁹ AZOUANLI.W et AIT MOULOUD.Y, « Création des PME », UMMTO, FSEG, 2001, P44.

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

1.2.5.4 Actions relatives à la communication

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

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

- La publicité: elle permet de diffuser de l'information visant à faire connaître un produit, une marque ou une entreprise. L'objectif est d'attirer l'attention du public visé et de le pousser à concrétiser.
- La promotion: elle a pour but de pousser le produit vers l'acheteur, elle renforce l'action normale et permanente des méthodes commerciales et des équipes de vente. Elle se concrétise par les offres spéciales, jeux, etc.
- Les relations publiques: elle consiste à établir avec tous le public de son environnement le meilleur climat de relation pour obtenir une attitude favorable par exemple : interview, visites, relations de presse, etc.
- Le marketing direct: comme par exemple : télémarketing, mailing fax..., il consiste à toucher directement le consommateur.
- La vente: elle est également considérée comme un moyen de communication individualisé fondamental, et qui doit être assimilé à une forme de communication directe.

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

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

1.2.6 Etude financière

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

Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie

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

1.2.6.1 Construction du plan de financement

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

Tableau 7 : Le plan de financement initial

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

Source : F.BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger 2001.

La première partie concerne le recensement des besoins durable :

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

- **Les investissements ou les outils production et les équipements de l'entreprise**: ils sont composés :

- Équipements, brevet, licence, droit au bail, fonds de commerce... ;
- Achat de terrain, matériels, machines, mobiliers, véhicules, installations et construction... ;
- Versement de dépôts et cautionnements, on peut citer par exemple : Versement de loyer en garantie des trois mois de la location d'un local commerciale.

Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie

- **Le besoin de fond de roulement** : représente un indicateur de l'équilibre financier à court terme.

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

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

Le **BFR** est calculé comme suit :

$$\text{BFR} = \text{stocks moyen} + \text{en cours moyens} - \text{créances client TTC} - \text{en cours moyens dettes fournisseurs TTC}$$

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

1.2.6.2 Compte de résultat prévisionnel

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

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

Tableau 8 : Compte de résultat prévisionnel

Charges	Débit			Produits	Crédit		
	An1	An2	An3		An 1	An 2	An 3
Charges d'exploitation :				-Produit d'exploitation			
-Approvisionnement				-Chiffre d'affaire			
-Sous-traitance							
Achat et fournitures :							
-Énergie							
-Eau							
-Entretien							
-Fournitures administratives							
-Diverses							
Charges externes :							
-Loyer de crédit-bail							
-Assurance							
-Entretien des locaux							
-Entretien de matériel							
-Documentation							
Autres charges externes :							
-Honoraires							
-Frais d'actes et de contentieux							
Affranchissements :							
-Téléphone							
-Publicité							
-Frais de transport				Produit financier :			
-Emballage et conditionnement				-Intérêt encaissé			
-Voyages et déplacements				-Produits exceptionnels			
-Divers							
-Taxes professionnelles							
-Autres impôts et Taxes							
Frais de personnel :							
-Salaires							
-Charges sociales							
-Commission versée							
-Charge							
-Dotations aux amortissements							
Charges financières :							
-Agios et intérêts payés							
-Charges exceptionnelles							
Bénéfice				Perte			
Total				Total			

Source: F.BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2001.

Le compte de résultat ne peut être définitivement arrêté, car il est possible que la situation de

Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie

trésorerie au cours des premiers mois nécessite le recours à des crédits bancaires à court terme.

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

Tableau 9 : Plan de trésorerie

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

Source : F.BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger 2001.

Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie

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

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

Pour répondre à cette question, il faut calculer le seuil de rentabilité ou point mort, c'est une méthode qui se base sur la distinction entre les charges fixes et les charges variables. Ce point mort, est la valeur à partir de laquelle une activité est rentable ; c'est-à-dire que la totalité des coûts sont couverte par le chiffre, le point mort est nécessaire pour compléter l'approche réaliste du projet. Le tableau suivant montre la méthode de calcul de seuil de rentabilité.

Tableau 10 : Calcul de seuil de rentabilité

Chiffre d'affaire prévisionnel hors taxes	-
Charge variable	-
Chiffre d'affaire - les charges variables = marge sur coût variable	-
$\frac{\text{Marge sur coût variable}}{\text{Taux de marge sur coût variable}} = \text{Chiffre d'Affaire}$	-
$\frac{\text{Chiffre d'Affaire}}{\text{Charges fixes}} = \text{Seuil de rentabilité}$	-

Source : F.BOUYAKOUB, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger 2001.

1.2.7 Etude juridique de l'entreprise

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

1.2.7.1 Structure et l'activité de l'entreprise

A la base de tout projet de création de l'entreprise, il y'a une activité qui peut être⁶⁰ :

- **Commerciale** : l'achat pour la vente c'est-à-dire acheter des biens dans le but non pas de la consommation mais de la différence entre le coût d'achat et celui de vente.

- **Artisanale** : consiste en travail de fabrication, transformation des biens manuellement.

- **Industrielle** : il s'agit de la transformation des matières premières en des biens de consommation finale ou intermédiaire.

- **Civile** : exemple les professions libérales, qui concernent directement la création d'entreprise (avocat, expert-comptable...).

1.2.7.2 Choix de la structure

Quel que soit l'activité à exercer, le créateur a le choix entre :

- Demandé l'immatriculation en tant qu'entrepreneur individuel (entreprise individuel) ;
- Ou créer une société.

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

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

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

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

- L'entreprise à son propre patrimoine ;

⁶⁰ BIZGUET.A, « les petites et moyens entreprises », presses universitaires de France, 2em Edition, 1993.

Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie

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

1.3 Démarrage de l'activité

Cette étape consiste principalement dans :

- Mise en place de l'outil de travail.
- Engager la recherche et le recrutement de collaborateurs salariés.
- Établir les premiers documents commerciaux.
- Assurer l'entreprise.

Trop nombreux sont les créateurs qui démarrent leur activité sans assurance, sans doute par soucis de limiter au minimum leurs frais généraux.

Pourtant, toute activité professionnelle engendre des responsabilités et des risques et il faut éviter qu'il ne soit trop pour prendre conscience. Devenir patron d'une entreprise impose donc:

- De faire l'inventaire de vos risques auxquels votre entreprise est exposée.
- D'évaluer leurs conséquences,
- D'apprécier ceux dont les conséquences peuvent être couvertes par les frais généraux.
- De transférer à un assureur les risques nous vous ne pouvant être pris en charge par la capacité financière de votre entreprise,

Comme pour votre logement, deux assurances sont incontournables :

- La Responsabilité civile (RC).
- L'assurance Incendie, voir l'assurance intégrant les catastrophes naturelles.

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

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

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

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

Ainsi lorsqu'un événement intervient dans l'entreprise comme l'envoi d'une facture client, un flux doit être enregistré au crédit. Mais avec une identification: date, numéro, nom de client.

A ce stade le créateur peut se rapprocher d'un expert-comptable qui dispose des compétences.

- Engager la prospection des premiers clients

Pour engager cette démarche, il faut un retour en arrière. Pour cela, il faut se remonter à l'étude commerciale et à l'étude de marché que déjà réalisés.

- Engager les premières commandes et lancer les premières productions

Peu après vous conduirez le développement en contrôlant l'application de vos stratégies.

Section 2 : Modes de financement

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

- Des capitaux propres.
- Des marchés de capitaux.
- Des capitaux d'emprunts.

2.1 Besoins de financement

La vie d'une entreprise passe par plusieurs phases (phase de démarrage, phase d'exploitation et phase d'extension de l'activité), chacune de ses phases fait appel à un financement adéquat. La nature de l'activité détermine le montant qui doit être adapté⁶¹

2.1.1 Besoin de financement pour la phase démarrage

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

2.1.2 Besoin de financement pour la phase d'exploitation

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

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

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

2.2 Sources de financement de l'entreprise

Pour satisfaire les besoins de financement que l'entreprise exprime à chaque étape de sa vie, il existe une panoplie de ses sources financières que le dirigeant de l'entreprise doit choisir en fonction des besoins exprimer ainsi que de l'impact de chaque type de financement vue la

⁶¹ KHEBBACHE.M, « La lutte contre le chômage : création de micro-entreprises au niveau de l'ANSEJ : Cas de la wilaya de Bejaia » Master II en management économique du territoire et entrepreneuriat.

rentabilité de la firme et autres incident, tels que la structure de l'endettement de l'entreprise de l'entreprise et la répartition des coûts entre charges variable et fixe.

2.2.1 Financement à partir des capitaux propres

« Les fonds propres de l'entreprise sont constitués par l'agrégat des capitaux propres (capital social + réserve + bénéfices de l'exercice). »⁶²

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

2.2.1.1 Augmentation du capital en numéraire

« L'augmentation du capital en numéraire est le procédé idéal pour consolider les capitaux permanents de l'entreprise. »⁶³

Généralement, les perturbations provoquées sur la marche des titres les fluctuations des cours des actions résultent du fait de l'augmentation du capital social d'une entreprise. Dans le cas où l'entreprise ne souhaiterait pas s'endetter, elle augmente le capital en numéraire. Elle demande de l'argent à ses actionnaires, c'est-à-dire elle attend d'eux un accroissement de leur participation en les conduisant à souscrire à une émission d'action nouvelles.

Les avantages de l'augmentation du capital

- L'augmentation du capital est une source durable au vrai sens du mot, puisqu'elle ne contraint pas l'entreprise à des échéances fixes de remboursement ;
- Elle permet aussi de financer des projets très importants et d'améliorer une situation financière difficile ;
- Elle renforce la solvabilité de l'entreprise ;
- Assurer la sécurité financière de l'entreprise ;
- Représenter le partage originaire du pouvoir dans l'organisation.

Les limites de l'augmentation du capital

- L'augmentation de capital, si elle n'est pas suivie par les actionnaires initiaux, peut se traduire par l'entrée au capital de nouveaux actionnaires pas forcément favorables à

⁶² VIZZAVONA.P, « pratique de gestion », Edition BERTI, Paris, 1995, p393.

⁶³ Idem

l'équipe de direction et peut même dans le pire des cas se traduire par une perte de contrôle de l'entreprise au profit d'un nouvel actionnaire.

- Le retour sur investissement attendu par les actionnaires peut être supérieur au taux d'intérêt d'un emprunt. La politique de versement de dividende par l'entreprise peut donc se traduire par un coût plus élevé que celui relatif au recours à l'emprunt.

2.2.1.2 Mise en réserve du résultat de l'exercice

Mise en réserve obéit aux règles suivantes :

A. Situations où il est préconisé à l'entreprise de ne pas distribuer son résultat sont :

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

B. Situations où l'entreprise peut distribuer son résultat

- Quand les contraintes citées ci-dessus ne sont pas réunies, c'est-à-dire quand l'entreprise est en équilibre financier⁶⁴ ou la direction veut augmenter le capital. Elle procède à la distribution du résultat pour rassurer les actionnaires en les rémunérant pour faciliter leurs souscriptions dans l'augmentation du capital.

2.2.2 Financement à partir des marchés de capitaux

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

⁶⁴ Équilibre Financier : une entreprise est en équilibre financier lorsque sa trésorerie est excédentaire, c'est-à-dire que son fonds de roulement dépasse largement son besoin en fonds de roulement

2.2.2.1 Marché monétaire

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

2.2.2.2 Marché financière

Ce marché assure l'équilibre entre les capacités et les besoins de financement⁶⁵ des agents économiques financière. Il porte sur l'achat et la vente des valeurs mobilières (action et obligations) qui sont émises par les entreprises. Ainsi les entreprises qui sont en besoin de financement vont souscrire des titres. Par contre, Celles qui sont en capacité de financement vont émis des titres.

2.2.3 Financement à partir des capitaux d'emprunts

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

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

2.2.3.1 Financement à partir des crédits bancaires

-Le crédit bancaire

Constitue la condition essentielle pour toute expansion d'investissement. Le crédit en tant que moyen d'intervention du système bancaire dans le financement et l'économie, assure un rôle majeur dans tout processus de développement social économique. Ainsi l'émission de bons par l'État et l'emprunt de l'État auprès de la banque centrale, sont les deux manières dont le crédit bancaire est pratique et suppose que l'État transfert les disponibilités.

- Le principe de crédit-bail

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

⁶⁵ Besoins de financement : sont des capitaux nécessaires au financement d'un projet d'investissement au démarrage on phase d'exploitation.

bien loué par une somme très faible.

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

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

Les avantages du financement par le leasing

- Le leasing n'implique aucun effort d'autofinancement préalable puisque la société assure et finance l'investissement à 100% ;
- Il est facile à être obtenu, puisque les garanties demandées sont légères par rapport à celles demandées par la banque ;
- Le crédit-bail permet aux entreprises à faibles capacités d'endettement, de financer leur développement ;
- Le crédit-bail permet aux entreprises à s'équiper sans avoir à investir. Ce mode de financement augmente la capacité de la firme à trouver des fonds.

Les limites de financement par leasing

- Puisque l'entreprise n'étant pas propriétaire de ses actifs, elle ne peut pas offrir des garanties à des éventuels créanciers ;
- Le coût du crédit-bail est constamment supérieur à celui d'un crédit bancaire ;
- A la fin du contrat de leasing toute valeur résiduelle, si elle existe, revient au bailleur.

2.2.3.2 Financement par le crédit extérieur

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

- Les crédits lies à l'extérieur

Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie

- Le crédit acheteur est une forme de financement qui donne naissance à une convention de crédit entre l'acheteur et le banquier. Généralement c'est le banquier du fournisseur. Cette catégorie de crédit est généralement destinée au financement des équipements.
- Le crédit fournisseur
- Il s'agit d'un véritable crédit par le fournisseur à son client qui lui remet un titre de créance appelé « effet de commerce ». Le contrat commercial signé entre l'acheteur et le vendeur doit détailler minutieusement, aussi bien, les aspects financiers (modalités de paiements, de remboursement), que les aspects techniques de l'opération.
- Le refinancement bancaire
- Il s'agit précisément d'un crédit bancaire à court terme, destiné au financement des produits de consommation et dont la durée varie entre un an et 36 mois. Ce crédit est une opération de soudure à laquelle on ne fait appel que dans les situations difficiles.
- Les crédits non liés à l'étranger
- Les crédits financiers sont des crédits généralement obtenus sur les marchés financiers internationaux par consortium de banques internationales.

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

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

2.2.4 Aides de l'État

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

En Algérie, les pouvoirs publics ont mis en place de initiatives diversifiées en faveur des PME. Des réformes institutionnelles, l'abolition du plafond des investissements, des dispositions légales obligeant les banques à s'impliquer dans le financement et d'accompagnement des entrepreneurs créateurs des petites entreprises à travers l'intervention de secteur bancaire et

des organismes de soutien à cette action (ANADE, CNAC, ANGEM, ANDI)

Les avantages des aides de l'Etat

- Assurer la formation, soutien, conseil, assistance technique et accompagnement des promoteurs à titre gracieux, dans le cadre de la mise en œuvre de leurs activités ;
- Les crédits bancaires sont bonifiés à 100% ;
- Les prêts non rémunérés à titre de la création d'activité ;
- Une exonération totale des impôts pendant une période déterminée ;
- Exonération des droits de douanes pour les biens et services, importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

Les limites des aides de l'Etat

Il n'y a pas d'inconvénients majeurs sur ces solutions de financement, si ce n'est l'investissement qu'il faut y consacrer (donc moins de temps pour faire avancer le projet).

Pour bénéficier de ces dispositifs, l'entrepreneur doit consacrer pas mal de temps au montage des dossiers. De plus, il est difficile d'être correctement informé sur toutes les aides auxquelles on peut prétendre, la recherche des aides existantes prend donc également pas mal de temps. Donc nous pouvons dire que, parmi les contraintes majeures de ce type de financement c'est : Les lenteurs des procédures administratives et le manque de coordination et de transparence ou l'inexistence d'informations et de leur échange entre les partenaires respectifs intégrés dans le processus de création d'entreprises: le promoteur, le dispositif, le Trésor, la banque, la caisse ou le fonds de garantie...

Section 3 : Structure de financement et d'accompagnement de la PME en Algérie

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

Dans cette section nous allons parler sur les quatre dispositifs d'aide à la création de la petite

et moyenne entreprise en Algérie.

3.1 Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE)

L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat, a été créée le deuxième semestre de 1996 sous le nom de l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), puis en Novembre 2020 sous le nom de l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE).

3.1.1 Présentation de l'ANADE

L'ANADE met en place un dispositif de Soutien à l'Emploi des Jeunes afin de traiter le problème du chômage et de l'insertion des jeunes algériens dans le monde du travail. En effet, grâce à ce dispositif, le jeune algérien âgé entre 19 et 40 ans peut créer sa propre entreprise.

3.1.2 Objectifs du dispositif de l'ANADE

Pour être efficace, ce dispositif s'est fixé deux objectifs principaux⁶⁶ :

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

A l'issu de ce dispositif, un ou plusieurs jeunes algériens peuvent créer leur propre entreprise afin de mettre en pratique leurs idées et mettre en valeurs leur potentiel entrepreneurial.

3.1.3 Activités de l'ANADE

L'ANADE assure le soutien et le suivi de la création d'une pme ou microentreprise créée par le jeune promoteur et aussi finance l'extension qui concerne les investissements réalisés par une petite et moyenne entreprise en situation d'expansion. Le ou les jeunes promoteurs peuvent créer leur petite et moyenne entreprise à condition qu'elle concerne une activité de production des biens et services car les activités commerciales sont exclues.

D'un autre côté, l'ANADE assure aussi le financement de cette PME selon plusieurs plafonds tout dépend du montant de l'investissement.

3.1.4 Mode de financement de l'ANADE

Depuis Janvier 2021, l'ANADE offre trois modes de financement avec un plafond

⁶⁶ <http://www.ansej.org.dz/> consulté le 22/07/2021

d'investissement de 10 000 000 DA⁶⁷ :

I. Financement triangulaire (ANADE, Banque et Promoteur)

Si le promoteur est un chômeur ou étudiant :

PROMOTEUR	ANADE	BANQUE
5%	25%	70%

Si le promoteur est salarié :

PROMOTEUR	ANADE	BANQUE
15%	15%	70%

II. Financement mixte (PROMOTEUR ET ANADE)

PROMOTEUR	ANADE
50%	50%

III. L'Autofinancement

Le promoteur contribue 100% du montant d'investissement

3.2 Agence nationale de Développement des investissements (ANDI)

Suite aux diverses réformes engagées en Algérie durant la décennie 1990, L'ANDI a été créée en 1993 sous le nom de l'Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement APSI, puis en 2001 sous le nom de l'Agence nationale de Développement des investissements (ANDI).

3.2.1 Présentation de l'ANDI et le Guichet Unique Décentralisé

L'ANDI qui a pour mission la facilitation, la promotion et l'accompagnement de l'investissement. Elle est sous la tutelle du Ministre chargé de la promotion des investissements.

Cette nouvelle institution s'est accompagnée par un bon nombre de modifications tels que :

- Création du Conseil National de l'Investissement, organe présidé par le Premier Ministre, chargé des stratégies et des priorités pour le développement ;

⁶⁷ Document de l'ANADE, « Présentation du dispositif ANADE ».

- Création des structures régionales de l'Agence qui contribuent en concertation avec les acteurs locaux au développement régional. Cette contribution consiste notamment en la mise en place des moyens humains et matériels pour faciliter et simplifier l'acte d'investir;
- Instauration d'une commission interministérielle de recours chargé de recevoir et de statuer sur les doléances des investisseurs;
- Clarification des rôles des différents intervenants dans le processus d'investissement ;
- Révision du dispositif d'incitation à l'investissement;
- Suppression du niveau d'autofinancement exigé à l'éligibilité aux avantages ;
- Simplification des formalités d'obtention des avantages;
- Allègement des dossiers de demande d'avantages.

3.2.2 Missions de l'Agence

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

L'ANDI a aussi pour mission⁶⁸:

- Accueille, conseille et accompagne les investisseurs au niveau de ses structures centrales et régionale ;
- Informe les investisseurs à travers notamment son site web, ses supports de promotion et ses divers points d'information à l'occasion d'événements économiques organisés en Algérie et à l'étranger ;
- Formalise sur une base d'équité et dans des délais courts les avantages prévus par le dispositif d'encouragement ;
- La veille à l'exécution concertée avec les différentes institutions concernées (Douanes, impôts, etc.), des décisions d'encouragement à l'investissement ;
- La contribution à la mise en œuvre des politiques et stratégies de développement en synergie avec les secteurs économiques concernés ;
- Met à la disposition des investisseurs potentiels sa bourse de partenariat.

⁶⁸ <https://www.industrie.gov.dz/?L-Agence-nationale-du> consulté le 22/07/2021

3.2.3 Guichet unique de l'ANDI

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

Les guichets uniques décentralisés (un GUD dans chaque wilaya) sont théoriquement conçus pour être les interlocuteurs privilégiés des investisseurs. Leur principal but est la simplification des procédures pour la création d'entreprise et pour la réalisation de projets.

Dans le domaine de la promotion de l'investissement, elle assure la mise en relation d'affaires des investisseurs non-résidents avec des opérateurs algériens, entreprend des actions d'information pour promouvoir l'environnement général de l'investissement en Algérie.

L'investisseur non résident fait l'objet d'une attention particulière de la part du législateur.

En premier lieu, le directeur du GUD constitue l'interlocuteur direct et unique de l'investisseur non résident. En second lieu, le directeur du GUD doit accompagner l'investisseur. Aussi, il doit prendre en charge les dossiers examinés par les membres du GUD et s'assurer de leur bonne finalisation, une fois acheminés vers les services concernés.

L'ensemble des documents délivrés par le GUD faisant foi, toutes les administrations sont tenues de s'y conformer.

3.3 Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La caisse nationale d'assurance chômage créé en 1994 sous la tutelle du Ministère du Travail et de l'Emploi et de la Sécurité Sociale.

Ce dispositif est destiné aux chômeurs qui satisfont les conditions d'âge entre 30 et 50 ans, notamment pour les personnes ayant perdu leur poste d'emploi et inscrits auprès de l'Agence Nationale de l'Emploi (ANEM) depuis au moins 06 mois⁶⁹.

- Disposer d'un diplôme ou attestation professionnelle en rapport avec l'activité projetée ;
- Disposer de capacités financières pour contribuer au financement de son projet ;

⁶⁹ <https://www.cnac.dz> consulté le 22/07/2021

- Ne pas avoir déjà bénéficié d'une mesure d'aide de l'Etat au titre de la création d'activité : ANADE, ANGEM, ANDI...etc.

3.3.1 Missions de CNAC

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

3.3.2 Aides accordées

Le montant de l'investissement est fixé à dix (10) Millions de DA. Le mode de financement est triangulaire et se présente selon deux niveaux⁷⁰ :

➤ **Seuil d'investissement inférieur ou égal à cinq (05) millions de dinars :**

- Apport personne 1 %;
- Prêt sans intérêt CNAC 29% (Prêt Non Rémunéré PNR);
- Crédit bancaire 70% au maximum.

➤ **Seuil d'investissement supérieur à cinq (05) millions de dinars et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars :**

- Apport personnel 2%.
- Prêt sans intérêt CNAC 28% (Prêt Non Rémunéré PNR).
- Crédit bancaire 70% au maximum.

3.4 Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit(ANGEM)

L'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit, créée par le décret exécutif N°04-14 du 22/01/2004, représente un outil de lutte contre le chômage et la précarité visant le développement des capacités individuelles des personnes à s'auto prendre en charge en créant leur propre activité⁷¹.

L'Agence est représentée par un réseau de 49 Coordinations de Wilayas appuyées par des cellules d'accompagnement au niveau de 85 % des Daïras du pays.

⁷⁰ <https://www.cnac.dz> consulté le 22/07/2021

⁷¹ <http://www.angem.dz/> consulté le 22/07/2021

3.4.1 Micro crédit

- Le Micro Crédit est un prêt remboursable dans un délai de 36 à 96 mois (3 à 8 ans), permettant l'achat d'un petit équipement et matières premières de démarrage pour exercer une activité ou un métier.
- Il est destiné pour les citoyens sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers et les femmes au foyer.
- Il vise l'intégration économique et sociale des citoyens ciblés à travers la création d'activités de production de biens et services.

3.4.2 Objectifs de l'ANGEM

- Contribuer à la lutte contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales en favorisant l'auto emploi, le travail à domicile et les activités artisanales et de métiers, en particulier chez les populations féminines.
- Sensibiliser et stabiliser les populations rurales dans leurs zones d'origines par l'émergence d'activités économiques, de production de biens et services, génératrices de revenus.
- Développer l'esprit d'entrepreneuriat qui remplacerait celui de l'assistanat et aiderait ainsi à l'intégration sociale et à l'épanouissement individuel des personnes.
- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires dans la mise en œuvre de leurs activités, notamment en ce qui concerne le montage financier de leurs projets.
- Former les porteurs de projets et les bénéficiaires de micro crédits aux techniques de montage et de gestion d'activités génératrices de revenus.
- Soutenir la commercialisation des produits issus du micro crédit par l'organisation des salons d'exposition/vente.

3.4.3 Conditions d'éligibilités

- Être âgé de 18 ans et plus
- Sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers
- Avoir une résidence fixe
- Posséder un savoir-faire ou une qualification avérée en relation avec l'activité projetée
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activités
- Mobiliser un apport personnel de 1% du coût global de l'activité

- Verser des cotisations au FGMMC pour les crédits bancaires
- S'engager à rembourser le montant du prêt sans intérêts à la banque et le prêt non rémunéré à l'ANGEM en fonction des échéanciers arrêtés.

3.4.4 Formes de financement

L'ANGEM permet deux formules de financement⁷² :

Formule 01 : Prêts pour achats des matières premières (ANGEM et Promoteur)

Il s'agit de microcrédits non rémunérés octroyés directement par l'ANGEM au titre de l'achat de matières premières. Ils ne dépassent pas les 100 000 DA. Ils sont destinés à financer ceux ou celles disposant d'un petit équipement et outillage mais qui sont dépourvus de moyens financiers pour l'achat de matières premières pour entreprendre et/ou relancer une activité. Ce montant est élevé à 250 000 DA au niveau de dix wilayas du Sud.

Le délai de remboursement peut aller jusqu'à 36 mois en ce qui concerne le prêt de 100 000 DA, et jusqu'à 54 mois pour le prêt de 250 000 DA.

Formule 02 : Financement Triangulaire (ANGEM, Banque et Promoteur)

Concerne des crédits octroyés par la banque et l'ANGEM au titre de création d'activité par l'acquisition de petits matériels, matières premières de démarrage et au paiement des frais nécessaires au lancement de l'activité. Le montant du projet est plafonné à 1 000 000 DA. Le financement se présente comme suit :

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

Les délais de remboursement peuvent aller jusqu'à 8 années avec un différé de trois (3) années pour le remboursement du crédit bancaire.

⁷² <https://www.angem.dz/> consulté le 22/07/2021

Tableau 11 : Tableau récapitulatif des deux programmes de financement

TAILLE DU PROJET	PROFIL DU PROMOTEUR	APPORT PERSONNEL	CREDIT BANCAIRE	PNR	TAUX D'INTERET
Ne dépasse pas 100 000 DA	Tout profil (Acquisition de matières premières)	0%	-	100%	-
Ne dépasse pas 250 000 DA	Tout profil (Acquisition de matières premières) au niveau des wilayas du sud	0%	-	100%	-
Ne dépasse pas 1000.000DA	Tout profil	1%	70%	29%	-

Source : Document de l'ANGEM

Conclusion

La création d'entreprise n'est certainement pas une aventure sans repère. Au départ, il faut, bien sûr, trouver une idée, une bonne idée, c'est-à-dire celle qui trouvera un marché si possible solvable. Ensuite, il est important de se conformer à une méthodologie rigoureuse et précise lors de la conception et de la mise en œuvre du projet. En définitif trouver les ressources financières adaptées au bon développement d'une entreprise qui est l'une des clés de sa réussite.

Les modes de financement des petites et moyennes entreprises sont les même que ceux des grandes entreprises. Le financement interne : autofinancement, augmentation du capital et cession d'éléments d'actif ; l'endettement : crédits bancaires, crédit-bail et emprunt obligataire; et l'ouverture du capital : capital investissement et l'émission d'actions.

Cependant, ces différents modes de financement ne sont pas utilisés de la même manière par toutes les entreprises ; les PME préfèrent se financer par leurs propres ressources et quand celles-ci sont insuffisantes, ce qui est le cas pour les PME à forte croissance, le recours à l'endettement et en particulier l'endettement bancaire, est privilégié par rapport à l'ouverture du capital.

Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie

Cette hiérarchie de financement est la conséquence des caractéristiques propres aux PME et à leurs dirigeants, à la volonté de garder le contrôle et à la difficulté d'accéder aux crédits ainsi qu'aux marchés financiers. La satisfaction personnelle, l'indépendance financière, l'autonomie de gestion et la reconnaissance sociale sont des objectifs que de nombreux entrepreneurs recherchent.

Les choix financiers des PME sont influencés aussi par l'insuffisance des ressources internes de celles-ci et par les conditions d'accès aux sources de financement externes. La fragilité financière de ces entreprises oblige les banques à durcir les conditions d'octroi des crédits par l'exigence de garanties qui ne sont pas à la portée de toutes les PME.

De ce fait, les pouvoirs publics, en Algérie, mise en place les nouveaux dispositifs d'accompagnement à la création d'entreprises, dans le but d'encourager l'esprit d'entrepreneuriat. Donc dans le prochain chapitre nous parlerons sur l'une de ces dispositifs, l'Agence Nationale d'Appui et de Développement à l'Entrepreneuriat (ANADE). Nous allons voir comment ce dispositif donne l'aide au financement et à la création de ce type d'entreprises.

Chapitre III

***Création et le financement des entreprises au
niveau de l'ANADE de Tizi Ouzou***

Chapitre III : Création et le financement des entreprises au niveau de l'ANADE de Tizi Ouzou

Introduction

Pour encourager la création des PME en Algérie, et les aider à faire face aux contraintes qu'elles connaissent, pour le besoin de leur survie et de la pérennité de quelques-uns. Les Pouvoirs Publics, en tant que régulateur de l'économie, ont mis en place un ensemble de mesures en faveur de leur promotion et à leur croissance. Parmi eux, nous trouvons l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE) dont nous allons étudier dans ce chapitre.

Nous avons consacré ce chapitre, à sa présentation, d'une façon détaillée, à savoir les objectifs, les missions, ainsi que, son organisation. Ensuite nous allons parler sur les étapes de création et de financement des entreprises par ce dispositif. Enfin nous allons essayer, d'utiliser les différentes bases statistiques disponibles, pour ressortir les principaux résultats de ce dispositif en termes de création d'entreprises.

Section 1 :Présentation de l'ANADE

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

1.1 Présentation générale de l'ANADE

L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat, par abréviation ANADE, crée en 1996, est un organisme public à caractère spécifique, doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du Ministre de la microentreprise, des start-ups et de l'économie de la connaissance. L'ANADE vise à encourager toutes les formules menant à la reprise de l'emploi des jeunes à travers la création des entreprises. Elle est représentée à l'échelle régionale à travers des agences des wilayas et elle a pour plusieurs missions.⁷³

⁷³ www.anade.dz le 06/09/2021

1.1.1 Définition de l'ANADE

L'ANADE est un organisme placé sous la tutelle du ministère délégué auprès du premier ministre chargé des microentreprises, il est doté d'une personnalité morale et d'une autonomie financière⁷⁴, il a été créé sous le décret exécutif N°96/292 du 08 Septembre 1996 comme l'ANSEJ (l'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes) dans le but de soutenir toute action d'activité et de production par des jeunes promoteurs sous forme d'une entreprise. Le décret en question fixe le même les statuts de l'ANADE et il est complété par le décret exécutif N° 98.231 du 12 Juillet 1998 son siège est localisé à Alger et possède des agences régionales et locales dans toutes les wilayas, dont dans on trouve une agence dans la wilaya de Tizi-Ouzou qui a été créé le 16 Mai 1998⁷⁵.

Le dispositif de soutien à l'emploi de jeune (comme nous l'appelions à ce moment-là) constitue une des solutions au traitement de la question de chômage durant cette phase de transition vers l'économie de marché.

Ce dispositif qui s'inscrit en rupture avec les approches antérieures et qui traite le chômage par l'économique, s'est fixé deux objectifs principaux⁷⁶:

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

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

L'agence est placée sous la tutelle de ministère délégué auprès du premier ministre chargé des microentreprises. Le suivi opérationnel de l'ensemble de l'ANADE des activités est exercé par le ministre chargé des microentreprises.

⁷⁴ Idem

⁷⁵ www.anade.dz le 06/09/2021

⁷⁶ Idem

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

L'ANADE intervient dans le soutien à la création et le financement des entreprises par des jeunes de 19 à 40ans, pour des montants d'investissements pouvant atteindre 10 millions DA.

1.1.2 Mission de l'ANADE

L'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) a pour missions ⁷⁷:

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs à la création d'activités ;
- Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités ;
- Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS et CASNOS, etc.) ;
- Assurer une formation sur la technique de gestion de l'entreprise au profit des jeunes promoteurs ;
- Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement – divers secteurs ;
- Conseiller et assister les jeunes promoteurs dans le processus de montage financier et de mobilisation de crédit ;
- Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création et l'extension d'activité.

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

Aussi l'agence fait appel à des experts chargés de l'étude et de traitement des projets et mettre en œuvre un programme de nature à permettre la mobilisations et l'utilisation dans des délais

⁷⁷ Idem

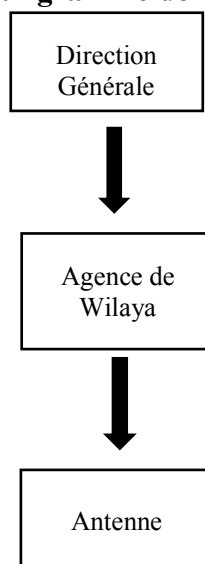
impartis de ressources externes en faveur des jeunes conformément à la législation et à la réglementation en vigueur.⁷⁸

1.2 Structure et organisation de l'ANADE

L'ANADE a adopté un mode d'organisation adapté à sa mission d'accompagnement des jeunes porteurs de projets en relation avec leur environnement économique et social. L'organisation mise en place est centrée sur l'accompagnement et favorise l'initiative locale. La Direction Générale s'attache à développer des activités en matière d'engineering des processus et des méthodes d'accompagnement et de formation.

Au niveau local, la mise en œuvre du dispositif est assurée par les agences installées au niveau de chaque wilaya, auxquelles sont rattachées des antennes implantées dans certaines localités.⁷⁹

Figure 7 : L'organigramme de l'ANADE

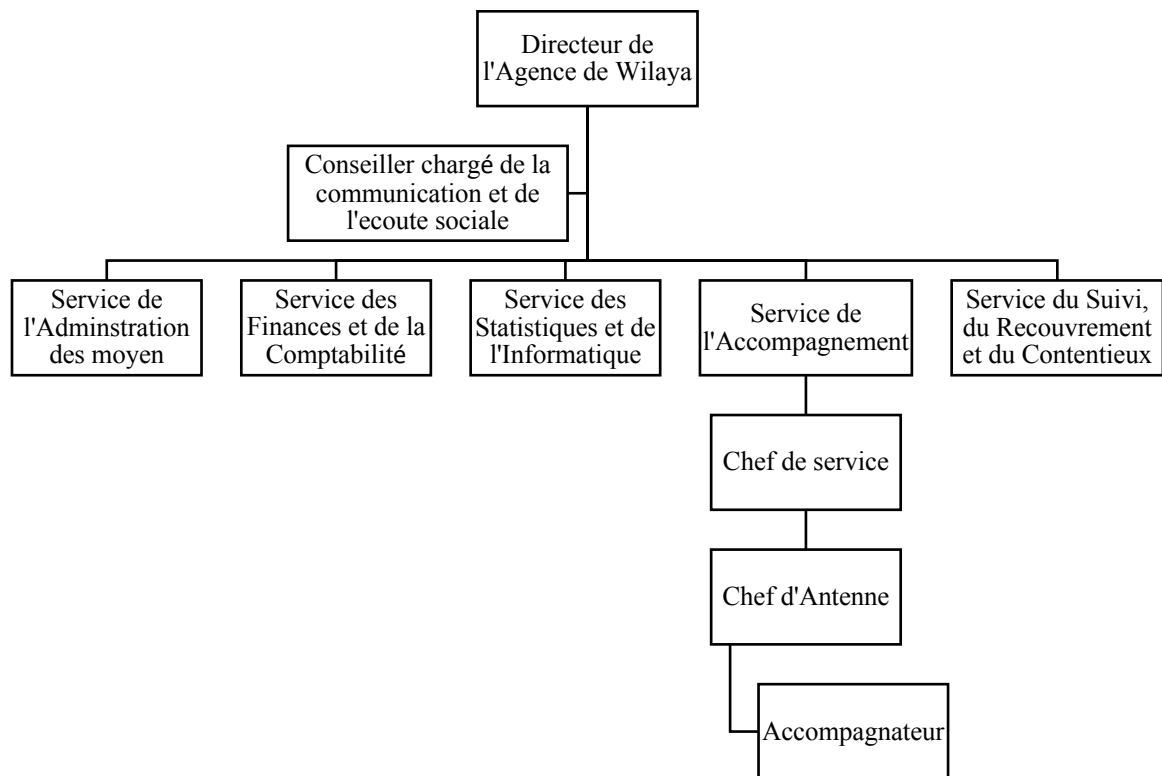


Source : site d'ANADE : www.anade.dz

⁷⁸ SEHIB Ferhat, « La création des PME dans le cadre du dispositif ANSEJ, licence en finance », 2012, p79.

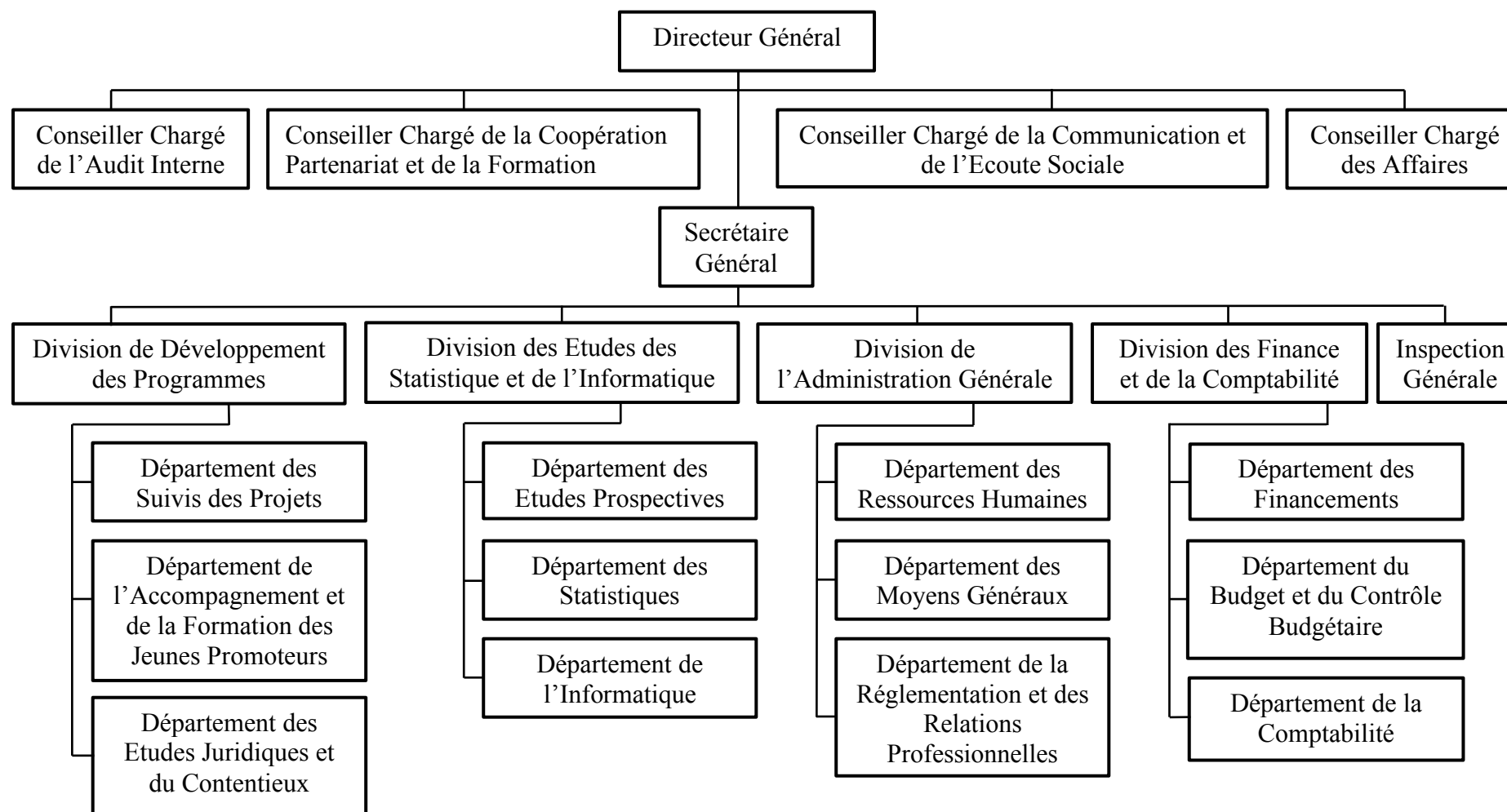
⁷⁹ www.ansej.org.dz le 07/09/2021

Figure 8 : L'organigramme au niveau de l'Agence de Wilaya



Source : Document interne de l'ANADE, 2021

Figure 9 : Organigramme au niveau de la Direction Générale



Source : Documents interne (2021) de l'ANADE

1.2.1 Directeur général

Le directeur général de l'agence est nommé par le décret exécutif sur proposition du ministre chargé des microentreprises. Il possède de pouvoir réglementaire et le pouvoir d'exécution qui se résume comme suit⁸⁰:

1.2.1.1 Pouvoir réglementaire

Ce pouvoir permet au directeur :

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

1.2.1.2 Pouvoir d'exécution

Ce pouvoir permet au directeur

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

1.3 Ressources et les dépenses de l'ANADE

Dans le cadre de son fonctionnement et de l'exercice de son activité, l'ANADE reçoit des ressources qu'elle affecte à des différentes dépenses.⁸¹

⁸⁰ Recueil des textes législatifs et réglementaires, « Dispositif de soutien à l'emploi des jeunes », Novembre 2011, P34.

⁸¹ Recueil des textes législatifs et réglementaires, « Dispositif de soutien à l'emploi des jeunes », Novembre 2011, p36

1.3.1 Ressources de l'ANADE

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

- Les dotations du fonds national de soutien à l'emploi de jeunes, les dons et les legs ;
- Les conditions éventuelles d'organismes nationaux et internationaux, après autorisation des autorités concernées ;
- Le produit de placement éventuel des fonds et tous produits divers liés à ces activités.

Quant aux dépenses, elles concernent le financement des actions d'appui et de développement de l'entrepreneuriat ainsi que l'octroi de prêts non rémunérés aux jeunes.

1.3.2 Dépenses de l'ANADE

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

1.4 Organismes financiers de l'agence

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

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

En applications des dispositions de l'article 16 de l'ordonnance N°96-14 du 24 juin 1996 portant la loi de finance complémentaire pour 1996, stipule ce qui suit : « ... Il est ouvert dans les écritures du trésor, un compte d'affectation spécial N°302-087 intitulé Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes » qui représente la caisse de l'ANSEJ (ANADE), ce compte retrace les recettes et les dépenses⁸².

1.4.1.1 En recettes

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

- Les dotations du budget de l'État ;
- Le produit de taxes spécifiques intitulées par les lois de finance ;

⁸² www.ansej.org.dz

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

1.4.1.2 En dépense

Les dépenses de l'agence concernent essentiellement :

- Les rémunérations et charges patronales des jeunes primo-demandeurs d'emploi, placés auprès d'employeurs publics ou privés dans le cadre pré-emploi ;
- L'octroi du prêt non rémunéré consentis aux jeunes promoteurs en vue de compléter de fonds propres, pour qu'ils soient éligibles aux prêts bancaires ;
- Les dépenses de fonctionnement et d'entretien, les dépenses nécessaires liées à son objet et à la réalisation de ses missions, et la bonification des taux d'intérêt des crédits accordés aux jeunes promoteurs et les primes accordées à titre exceptionnel au projet présentant une particularité technologique ;
- Des frais de gestion liés à la mise en œuvre des programmes aides et actions susvisés, notamment ceux liés au fonctionnement de l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) ;
- Les garanties à délivrer aux banques et aux établissements financiers.

1.4.2 Fond de caution mutuelle de garantie risque / crédit promoteurs

Créé en 1998, ce Fonds de garantie est destiné à couvrir les risques des crédits accordés par les banques aux jeunes promoteurs ayant obtenu l'agrément de l'ANADE. En plus, de la structure centrale du fond de garantie, un agent est affecté dans chacune des 51 agences de wilaya de l'ANADE avec pour mission de suivre avec les cadres de l'ANADE, le remboursement des échéances bancaires non honorées. Une démarche a été instaurée par le Conseil d'Administration du fonds consistant en la transmission par les agences bancaires des états de non remboursement, dès la première échéance non honorée, afin que les agents du Fonds de garantie accompagnés de agents de l'ANADE au niveau local, se déplacent vers les entreprises pour les inciter à régler leurs échéances ou le cas échéant s'informer sur les difficultés rencontrées par les promoteurs en vue de leur apporter le soutien nécessaire. Par ailleurs, en plus de garanties offerts par le fonds, d'autres types de garanties sont mises en œuvre

dans le cadre des procédures du dispositif à savoir, le nantissement des équipements au profit de la banque et le gage, lorsqu'il s'agit de matériel roulant ainsi qu'une assurance multirisque subrogée à la banque couvrant ces même matériels⁸³.

1.4.3 Modalité d'adhésion au fond et cotisation

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

Le promoteur adhère au Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs après la notification de l'accord bancaire. Son adhésion est un préalable au financement de son projet. Le montant de la cotisation au Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs est calculé sur base du crédit bancaire accordé et de sa durée. La cotisation est de 0,35% du montant du crédit accorde par la banque. Le promoteur procède au versement de la cotisation en une seule fois au compte local du Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risque/Crédits Jeunes Promoteurs.⁸⁴

1.5 Relations de l'ANADE avec les différents partenaires

1.5.1 ANADE-Trésor

Les activités d'investissements éligibles exercées par les jeunes promoteurs à l'aide du « FNSEJ », bénéficient d'une exonération totale pour une période de trois ans, à compter à partir de la date de mise en exploitation. A noter que la durée de cette exonération est de six années lorsque les activités sont exercées dans une zone à promouvoir, dont la liste est fixée par voie réglementaire. Ces exonérations sont les suivantes⁸⁵ :

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

⁸³ SEHIB Ferhat, Op Cit, p84.

⁸⁴ www.ansej.dz le 06/09/2021

⁸⁵ Recueil des textes législatifs et réglementaires, Op Cit, Pp18-19.

1.5.2 ANADE-Douane

Les droits de douanes relatifs aux équipements importés pour les entreprises ou unités nouvellement créées, exerçant les activités réalisées par les promoteurs à l'aide du fonds sont déterminés avec l'application d'un taux de 5%. Ne bénéficient de cet avantage que les équipements non fabriqués en Algérie.⁸⁶

1.5.3 ANADE-Banques

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

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

L'ANADE a signée des conventions avec cinq banques commerciales dans le cadre du financement des entreprises. Ces banques sont : la BNA (Banque Nationale D'Algérie), la BADR (Banque Algérienne de développement rural), la BDL (Banque de développement local), le CPA (Crédit populaire d'Algérie) et la BEA (Banque Extérieur d'Algérie).⁸⁷

Section 2 :Les étapes de création et de financement des entreprises par l'ANADE

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

2.1 Procédures de la création de l'entreprise dans le cadre de dispositif ANADE

2.1.1 Caractéristiques de l'entreprise dans le cadre de l'ANADE

L'entreprise peut être créée par un ou plusieurs jeunes promoteurs, dans un environnement économique et social particulière. Seules les activités de production de biens et de services sont éligibles, les activités commerciales sont exclues. Le montant maximum de l'investissement

⁸⁶ www.ansej.dz le 06/09/2021

⁸⁷ SAHNOUN Amel, la contribution de l'ANSEJ dans le développement local, licence en sciences commerciales, Tizi-Ouzou, promotion 2010/2011, P73.

est de dix (10) millions de dinars. Les jeunes promoteurs doivent contribuer financièrement à l'investissement de création ou d'extension, par un apport personnel qui varie selon le niveau de l'investissement⁸⁸

2.1.2 Procédures de création de l'entreprise

Le dispositif de création des entreprises ANADE, concerne deux types d'investissement⁸⁹: l'investissement de création et l'investissement d'extension.

2.1.2.1 Investissement de création

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

A- Conditions d'éligibilité

Le promoteur doit être âgé entre 19 et 40 ans. Il doit avoir une qualification professionnelle en relation avec l'activité envisagée et mobiliser un apport personnel pour le financement du projet.

B- Les modes de financement

Depuis Janvier 2021, trois formules de financement sont prévues dans le cadre du dispositif ANADE (Le cout de l'investissement ne peut dépasser 10millions de DA pour les trois formules).

-Le financement triangulaire

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

Si le promoteur est un chômeur ou étudiant :

PROMOTEUR	ANADE	BANQUE
5%	25%	70%

⁸⁸ Document ANADE, Présentation du dispositif ANADE.

⁸⁹ Idem

Si le promoteur est salarié :

PROMOTEUR	ANADE	BANQUE
15%	15%	70%

-Le financement mixte

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

PROMOTEUR	ANADE
50%	50%

-L'Autofinancement

Dans ce type de financement le **jeune promoteur** contribue 100% du montant d'investissement.

C- Aides financières et avantages fiscaux

Les aides financières et les avantages fiscaux sont accordés aux entreprises créées dans le cadre du dispositif ANADE sur deux phases. Il s'agit de :

- Aides financières en phases de réalisation

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

- **Un prêt non rémunéré de 500.000DA**, remboursable, pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création d'activités secondaires de production de bien et des services.

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

- La bonification de taux d'intérêt du crédit bancaire

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

- Avantages fiscaux en phase de réalisation

L'entreprise bénéficie des avantages fiscaux suivants :

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

-Avantages fiscaux en Phase exploitation

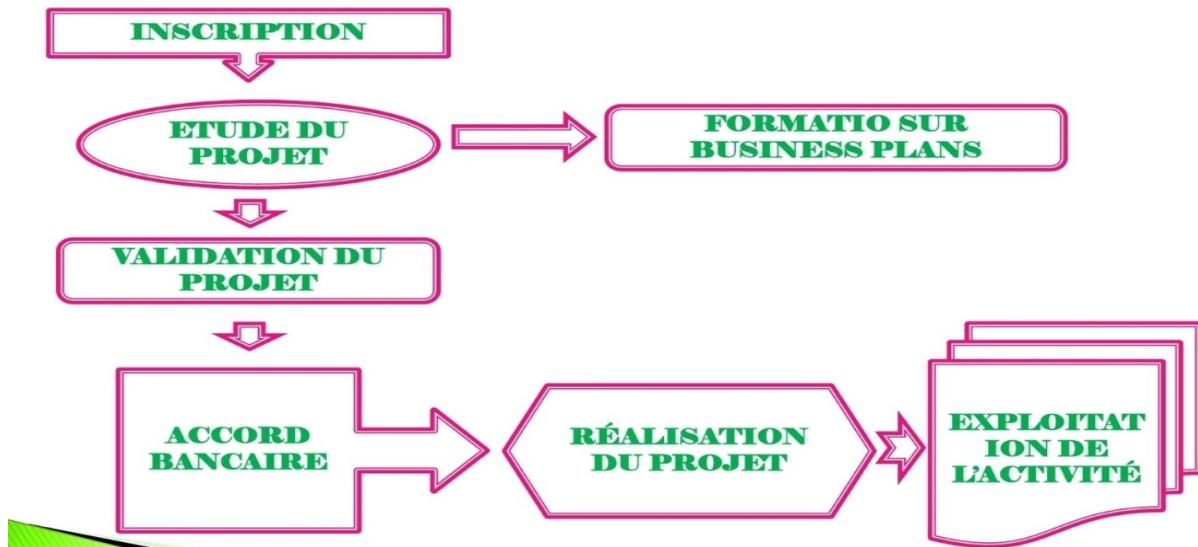
Des avantages fiscaux sont accordés à l'entreprise à partir du démarrage de l'activité pour une période de trois (3) ans ou de six (6) ans pour les hauts plateaux et les zones spécifiques, et dix (10) ans pour le sud. Cette période d'exonération est prorogée de deux (02) années, lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (03) employés pour une durée indéterminée. Ces avantages sont :

- Exonération de la taxe foncière (TF) sur les constructions et addition de constructions.
- Exonération totale de l'impôt forfaitaire unique (IFU), à compter de la date de sa mise en exploitation.

D- Remboursement

Pour la banque, le remboursement de s'effectue sur six ans et demi (6,5) dont un ans et demi (1,5) ou dix-huit mois (18) de déferé du crédit bancaire. Quant à l'ANADE, le remboursement du crédit (ANADE) commencera après avoir terminé le remboursement de crédit bancaire, le remboursement s'effectue sur cinq (05) ans.

Figure 10 : Les étapes de création d'entreprise



Source : ANADE de Tizi-Ouzou

2.1.2.2 Investissement d'extension

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

A- Conditions d'éligibilité

L'entreprise doit répondre aux conditions suivantes :

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

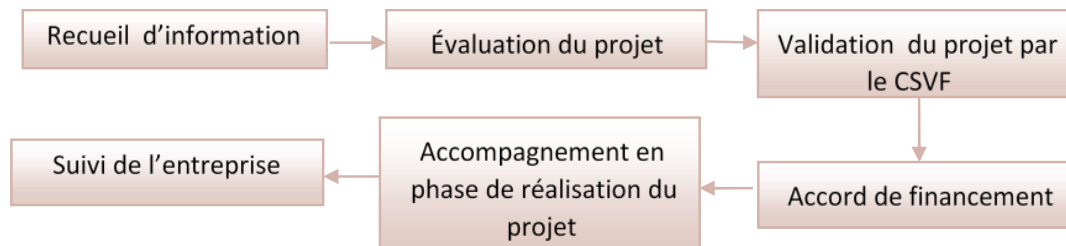
B- Modes de financement proposent

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

- Aides financières et avantages fiscaux pour l'extension

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

Figure 11 : Les étapes de l'accompagnement en phase d'extension



Source : ANADE de Tizi -Ouzou

2.2 Étapes franchir pour la création d'entreprise

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

2.2.1 Naissance de l'idée et la recherche de l'information

Dans cette étape, on confrontera ce qui suit⁹⁰

- La naissance de l'idée

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

- La recherche de l'information

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

⁹⁰ Document ANSEJ, Guide de création de la micro-entreprise,2015.

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

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

2.2.2 Dépôt de dossier

Le ou les promoteurs de l'entreprise doivent faire l'inscription en ligne sur le site d'ANADE et aussi déposer un dossier au sein de l'agence contre un accusé de réception. Ce dossier permet à l'accompagnateur de vérifier le respect des conditions d'éligibilité par le(s) promoteur(s). Il est constitué de dépôt de formulaire d'inscription, un dossier administratif, dossier financier, et un dossier pour la CNAS et CASNOS⁹¹.

2.2.3 Étude de projet/formation

Après le dépôt de dossier par le promoteur et la vérification de sa conformité, le promoteur procède à la formation sur l'établissement du business plan.

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

⁹¹ Idem.

Tableau 12 : Étude de projet

Étapes	Études	Étapes	Études
Présentation du projet	-Présentation de promoteurs. -Présentation du projet. -Nature du projet. -Localisation du projet. -le nombre d'emploi à créer	Étude de marché	-Étude de l'offre -Étude demande marché potentiel. -Étude de la concurrence. -Canaux de distribution. -Politiques des prix. -Politiques de promotion. -marché de projet
Étude technique	-Analyse du processus de fabrication. -Évaluation des investissements. -Détermination du fonds de roulement	Étude financière	-Les structures de financement -Structure d'investissement -Structure d'amortissement du crédit bancaire -Bilan d'ouverture -Bilan prévisionnel -TCR prévisionnel

Source : Fait par nous auprès les données de l'ANADE.

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

2.2.4 Présentation du projet au niveau du CSVF

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

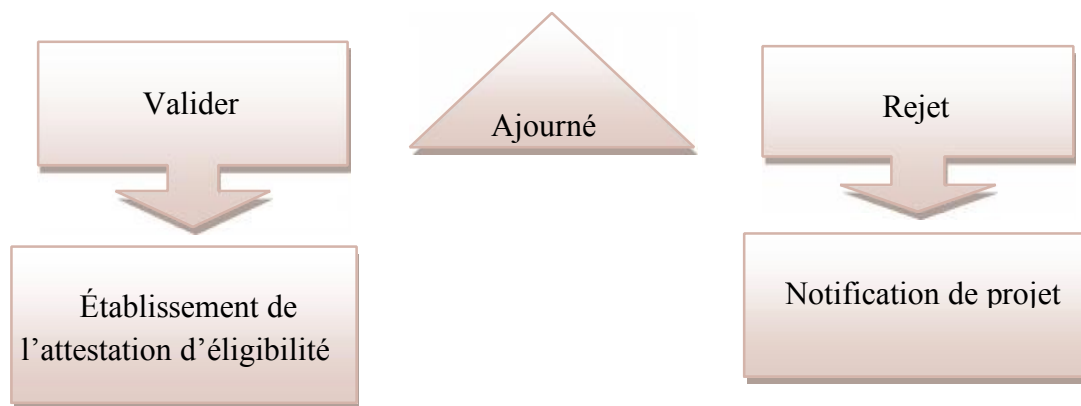
- Un représentant du Wali ;
- Un représentant de direction de l'emploi ;
- Un représentant du CNRC de la direction des impôts ;
- Chef d'agence de l'emploi de Willaya ;
- Un représentant des banques ;

- Un représentant de la chambre professionnelle concernée ;
- Un conseiller accompagnateur de l'ANADE.

La présidence du comité est assurée par le Directeur d'antenne.

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

Figure 12 : Décision prise par le comité



Source: SEHIB Ferhat, « la création des PME dans le cadre du dispositif ANSEJ », Option Finance, UMMTO, p 93.

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

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

2.2.5 Établissement de l'attestation d'éligibilité

A l'issue de la validation du projet par le comité, une attestation d'éligibilité signée par le Directeur de l'antenne va être délivrée (remplissant les conditions d'éligibilité relatives à l'âge, la qualification ainsi l'éligibilité du projet prononcer par l'avis du CSVF), valable pour une durée de deux ans à partir de la date de son établissement. En cas de perte de cette attestation, une attestation portera la mention duplicata peut être délivré sur la présentation d'une déclaration de perte établie par les services habilités⁹².

⁹² Idem.

2.2.6 Accord bancaire (pour le financement triangulaire)

Un dossier de crédit doit être introduit auprès de la banque désignée pour le financement du projet, par l'accompagnateur (en la présence du promoteur bien sûr) qui est tenu d'assurer le suivi de l'évolution du financement du projet par la banque. Ce dossier est constitué de⁹³ :

- Une demande manuscrite ;
- L'attestation d'éligibilité ou attestation de conformité en extension de capacité de production ;
- Le dossier administratif du promoteur accompagné des attestations de non affiliations
- CNAS/CASNOS.
- Le plan d'affaires, complété par le dossier financier ;
- Une attestation d'adhésion du promoteur au Fonds de Garantie pour toute la durée du crédit bancaire.

2.2.7 Création juridique

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

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

⁹³ SEHIB Ferhat, Op Cit, P94.

2.2.8 Réalisation du projet

Cette étape se matérialise dans les points suivants⁹⁴:

- Dépôt de l'accord bancaire ;
- Actualisation des factures pro forma ;
- Ouverture d'un compte commercial et versement intégral de l'apport personnel;
- Notification des avantages liés à la phase réalisation ;
- Signature de la DOAR, des cahiers des charges par le Directeur ;
- Signature de la DOAR, des cahiers des charges et billets à l'ordre par promoteur;
- Virement du prêt non rémunéré ;
- Remise d'un original de la DOAR (Décision d'Octroi d'Avantages au titre de Réalisation), des cahiers des charges et la structure de financement au promoteur ;
- Établissement des ordres d'enlèvement des chèques ;
- Acquisition des équipements et matériels.

2.2.9 Exploitation (démarrage de l'activité)

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

- Dépôt du dossier à fournir lié à la phase exploitation ;
- Factures définitives d'achat ;
- Assurances tous risque/multi risque professionnel et subrogations d'assurance ;
- Nantissement des équipements et matériels au 2^{ème} rang au profit de l'ANADE;

⁹⁴SEHIB Ferhat, Op Cit, P94.

- Gage du moyen roulant ;
- Constat de démarrage d'activité ;
- Notification des avantages liés à la phase exploitation ;
- Signature de la DOAE (Décision d'Octroi d'Avantages au titre d'Exploitation) par le directeur de l'antenne ainsi que sa remise au promoteur⁹⁵.

Section 3 :Evaluation de la contribution de l'ANADE au financement des entreprises dans la wilaya de Tizi Ouzou

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

Pour constater la contribution de financement de l'ANADE à la création des entreprises, nous allons analyser les données statistiques et faire une comparaison.

3.1 Analyse des dossiers déposés en création d'entreprises /année

3.1.1 Nombre des dossiers déposés par secteur d'activité durant 2016/2020

⁹⁵ Idem.

Tableau 13 : Nombre des dossiers déposés par secteur d'activité durant 2016/2020

Année/Secteur	2016	2017	2018	2019	2020	Total	Pourcentage
Agriculture	40	5	6	7	8	66	4%
Service	61	42	54	62	53	272	17%
BTPH	104	54	101	135	66	460	29%
Industrie	55	52	67	53	50	277	18%
Artisanat	14	8	11	21	11	65	4%
Profession libérale	44	40	113	71	41	309	20%
Maintenance	12	16	27	41	18	114	7%
Total	330	217	379	390	247	1563	100%

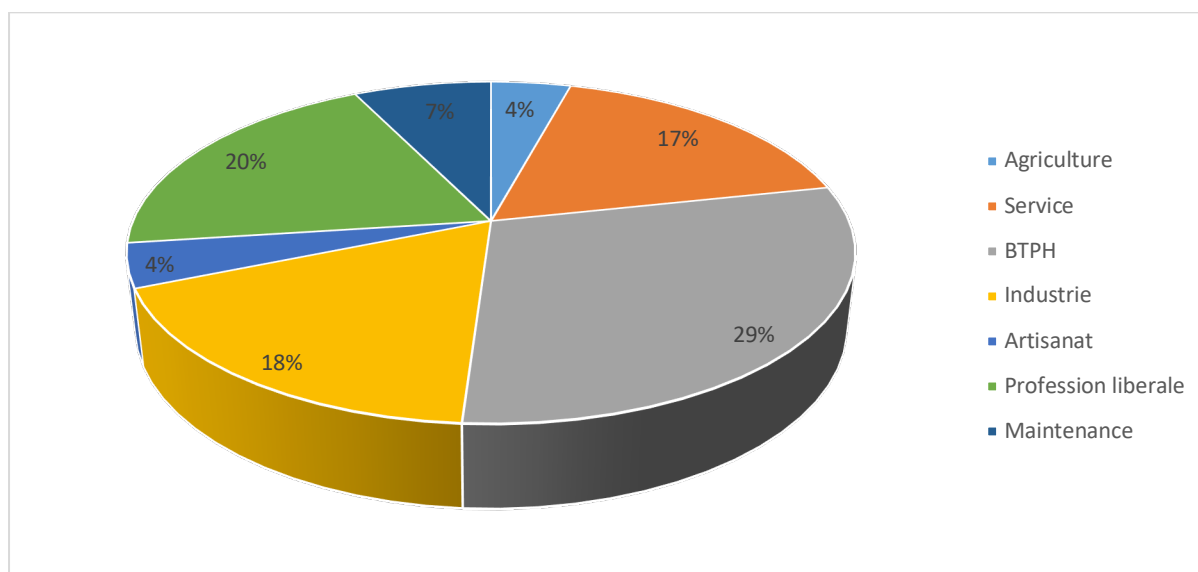
Source : Etablit à partir des données statistiques de l'ANADE de T.O

D'après le tableau ci-dessus nous remarquons qu'il y'a un nombre important de dossiers déposés (particulièrement entre 2018 et 2019), l'agence a enregistré respectivement 379 et 390 dossiers déposés à son niveau à cause de plus de connaissance sur l'importance de l'entrepreneuriat et les séminaires réalisés par l'ANADE dans les places comme les universités.

Au cours des 5 dernières années, l'ANADE a enregistré en cumul 1563 dossiers. Les secteurs qui capitulent le plus nombre de création au niveau de wilaya Tizi-Ouzou sont : les services, BPTH et Industrie.

Ceci s'explique par les besoins généraux de cette wilaya et par la spécificité de la région qui possède des espaces convenant à la construction des bâtiments ainsi qu'une large population diplômée qu'est en chômage.

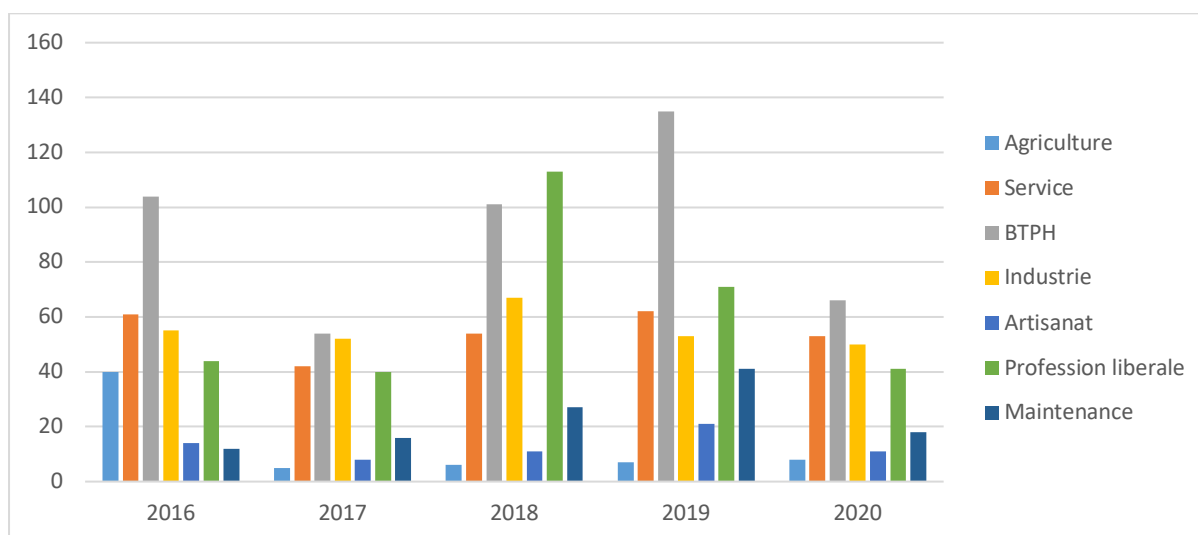
Figure 13 : Evolution des dossiers déposés



Source : Réalisé par nos soins d'après le Tableau 13

Il ressort clairement que le secteur du BTPH détient le plus grand nombre de dossiers déposés de 29%.

Figure 14 : Répartition des dossiers déposés par secteur d'activité



Source : Réalisé par nos soins d'après le Tableau 13

Dans le secteur de l'agriculture, nous constatons une évolution décroissante du nombre de dossiers déposés. Les investisseurs sont moins intéressés à s'aventurer dans l'agriculture que dans tout autre secteur parce que c'est un investissement très risqué.

Aussi, durant toute la période considérée, les secteurs de maintenance et de l'artisanat se détient

la part du loin dans le total des dossiers déposés.

3.1.2 Nombre des dossiers acceptés par rapport aux dossiers déposés

Tableau 14 : Nombre des dossiers acceptés par rapport aux dossiers déposés

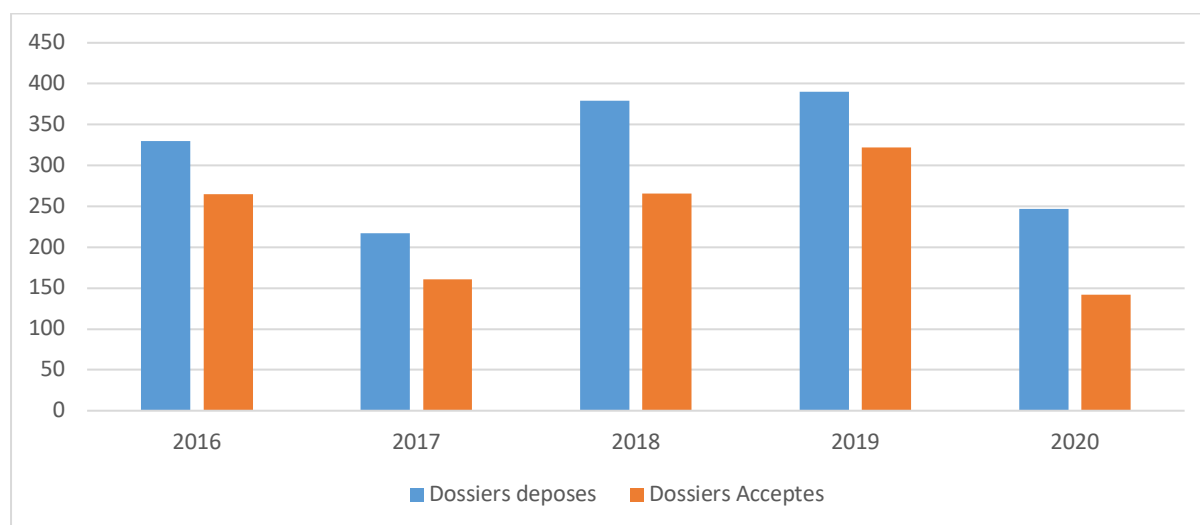
	Dossiers déposés	Dossiers Acceptés
2016	330	265
2017	217	161
2018	379	266
2019	390	322
2020	247	142
TOTAL	1563	1156

Source : Etablie à partir des données statistiques de l'ANADE de T.O

D'après le tableau ci-dessus nous remarquons qu'en 2018 et 2019, nous obtenons la plus forte augmentation des deux variables, ce qui peut s'expliquer par l'augmentation de l'activité dans les secteurs de profession libérale et du BTHP.

En comparant les dossiers acceptés et les dossiers déposés totaux on remarque un écart d'ordre de 407 dossiers. Nous constatons aussi après la comparaison que l'année 2020 est la plus faible en termes de dossiers acceptés.

Figure 15 : Evolution de dossiers déposés/aux dossiers acceptés



Source : Réalisé par nos soins d'après le Tableau 14

A la lecture de la Figure 15 , nous constatons qu'en 2017 et 2020 , le nombre de dossiers déposés et acceptés est très faible.

Dans les années précédentes juste les savoir-faire étaient suffisants pour la création d'une entreprise dans ce dispositif mais l'introduction de l'exigence d'un diplôme a résulté dans la décroissance en 2017. La diminution drastique en 2020 est due à la crise sanitaire et les gelés des activités qui a réduit l'activité du dispositif.

3.2 Analyse des accords bancaires pour les projets financés par l'ANADE

3.2.1 Nombre des accords bancaires accordés

Tableau 15 : Nombre des accords bancaires reçus

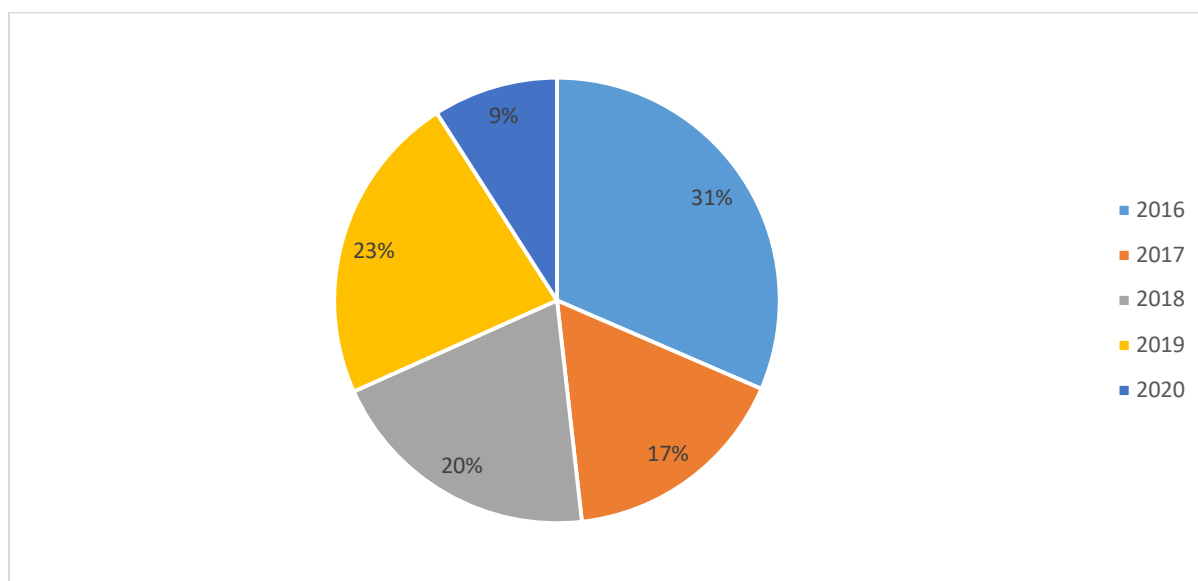
Années	Accordes bancaires	Pourcentage (%)
2016	458	31%
2017	243	17%
2018	292	20%
2019	329	23%
2020	132	9%
TOTAL	1454	100%

Source : Etablie à partir des données statistiques de l'ANADE de T.O

L'ANADE offre un choix aux jeunes promoteurs entre un financement mixte ou un financement triangulaire, c'est dans ce dernier que la banque intervient pour financer le projet des promoteurs.

En 2020, nous avons eu le plus faible nombre d'accords bancaires. Il a diminué de 60 % par rapport à l'année précédente, ce qui est très alarmant. Cette diminution est expliquée par la pandémie de COVID-19 qui a résulté aux gelés des activités pour les banques et ceux qui voulaient créer les entreprises.

Figure 16 : Répartition des accords bancaires par année



Source : Réalisé d'après le

Tableau 15

3.2.2 Répartition des accords bancaires par secteur d'activités

Tableau 16 : Répartition des accords bancaires par secteur d'activité

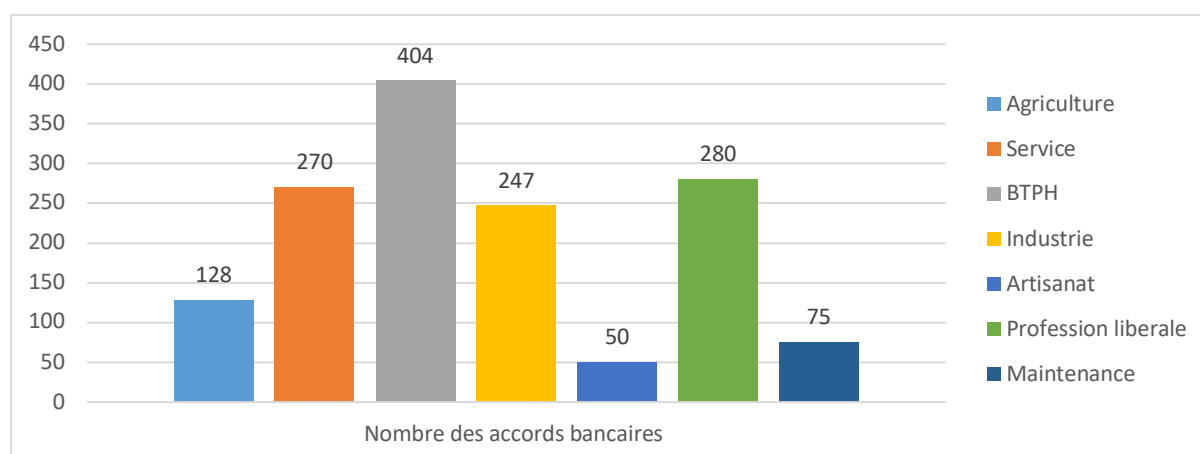
Secteur d'activité	Nombre des accords bancaires	Pourcentage %
Agriculture	128	9%
Service	270	19%
BTPH	404	28%
Industrie	247	17%
Artisanat	50	3%
Profession libérale	280	19%
Maintenance	75	5%
Total	1454	100%

Source : Réalisé par nos soins d'après les données de l'ANADE

Chapitre III : Création et le financement des entreprises au niveau de l'ANADE de Tizi Ouzou

A travers ce tableau, nous remarquons que les secteurs les plus financés sont : BTPH avec 404 accords bancaires, soit plus de 28 % de l'ensemble des accords bancaires, suivi par les secteurs des services, de la profession libérale et de l'industrie avec des taux respectifs de 19%, 19% et 17%. Puis viennent les secteurs de l'agriculture, de la maintenance et de l'artisanat qui enregistrent une modeste part en comparaison aux autres secteurs.

Figure 17 : Répartition des accords bancaires par secteur d'activité



Source : Réalisé d'après le Tableau 16

3.3 Analyse des entreprises créées

3.3.1 Nombre des entreprises créées par rapport aux dossiers déposés

Tableau 17 : Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés

ANNEES	DOSSIERS DEPOSES	Part %	ENTREPRISES CREEES	Part %
2016	330	21%	503	38%
2017	217	14%	231	18%
2018	379	24%	185	14%
2019	390	25%	290	22%
2020	247	16%	109	8%
TOTAL	1563	100%	1318	100%

Source : Etablie à partir des données statistiques de l'ANADE de T.O

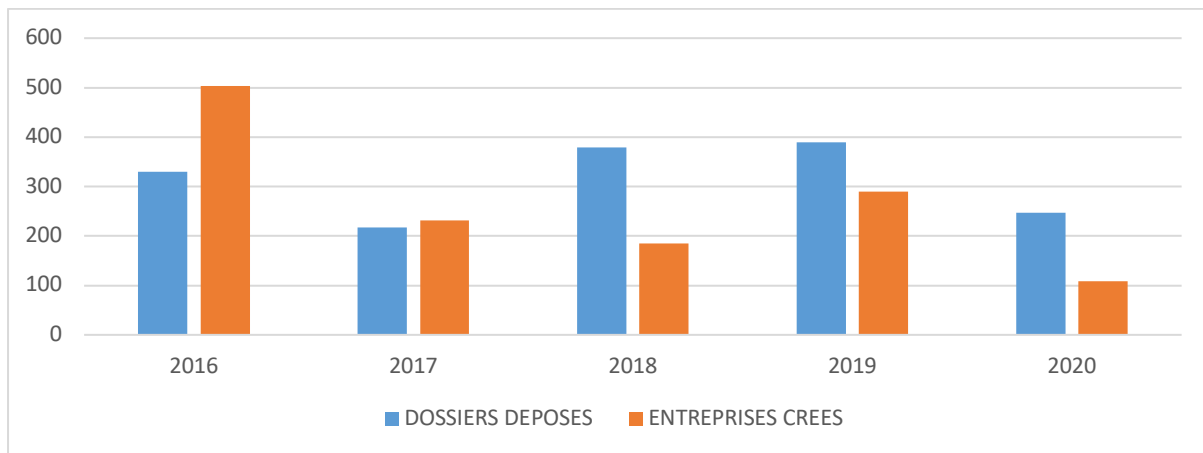
Le Tableau 17, nous démontre qu'en 2017, le nombre d'entreprises créées a diminué de 55 %

Chapitre III : Création et le financement des entreprises au niveau de l'ANADE de Tizi Ouzou

$((503-231) / 503 * 100)$ par rapport à l'année précédente. Cela pourrait être dû à une diminution des dossiers déposés en 2017 en raison d'une exigence d'un diplôme. En 2020, le nombre de dossiers déposés a diminué de 37% par rapport à 2019 et presque la moitié de ces dossiers ont permis la création d'entreprise.

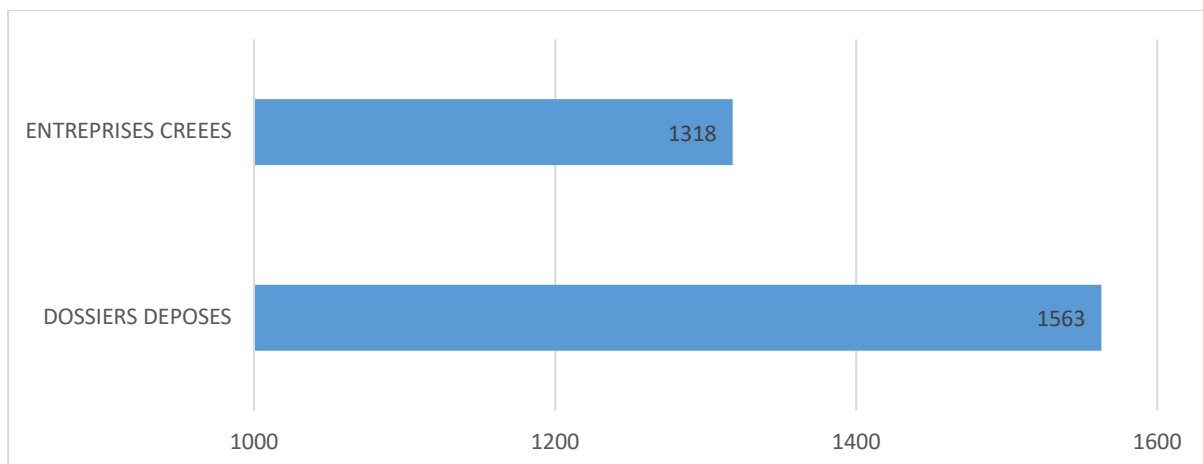
On constate aussi, un écart entre le nombre de dossiers déposés (1563) et le nombre des entreprises créées (1318) parce que les entreprises créées sont des projets qui répondent aux conditions d'éligibilités.

Figure 18 : Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés en création



Source : Réalisé par nos soins d'après le Tableau 17

Figure 19 : Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés en création



Source : Réalisé par nos soins d'après le Tableau 17

La représentation graphique par secteur démontre que les entreprises créées représentent plus que $\frac{3}{4}$ (84%) par rapport aux dossiers déposés sur la période (2016-2020) qui nous montre que le dispositif ANADE a largement contribué dans la création des entreprises.

3.3.2 Nombre des entreprises créées

Durant cette période l'ANADE a pu financer la création de 1318 entreprises dans différents secteurs économiques, soit une moyenne annuelle de 264 entreprises créées, le tableau ci-après présente la répartition des entreprises créées par le dispositif ANADE pour la période 2016/2020.

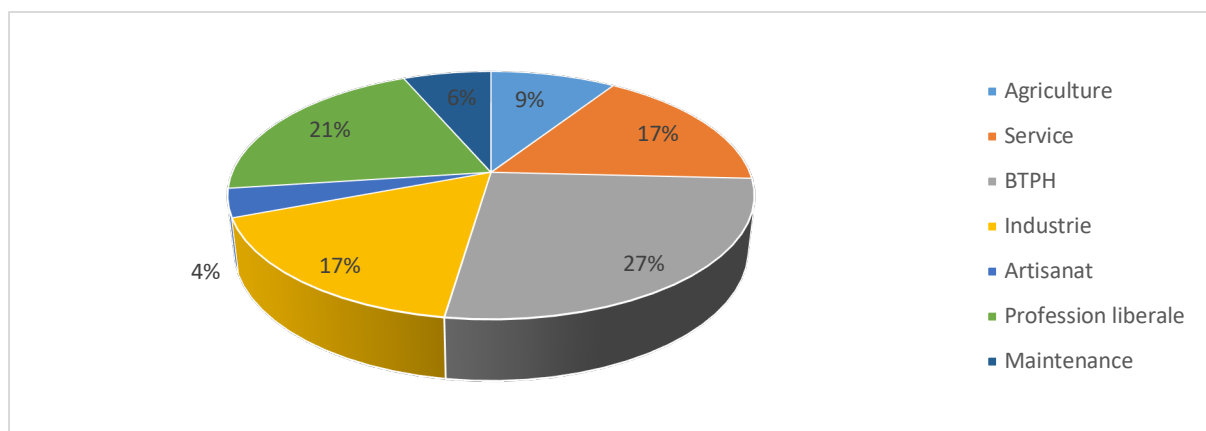
Tableau 18 : Répartition des entreprises créées par le dispositif ANADE pour la période 2016/2020

Année/Secteur	2016	2017	2018	2019	2020	Total
Agriculture	72	30	10	6	3	121
Service	91	39	30	38	21	219
BTPH	134	59	48	89	20	350
Industrie	90	51	34	26	21	222
Artisanat	21	4	3	14	7	49
Profession libérale	70	37	48	88	29	272
Maintenance	25	11	12	29	8	85
Total	503	231	185	290	109	1318

Source : Etablie à partir des données statistiques de l'ANADE de T.O

Il y a bien de relever que le secteur du BTPH est le plus financé par ce dispositif.

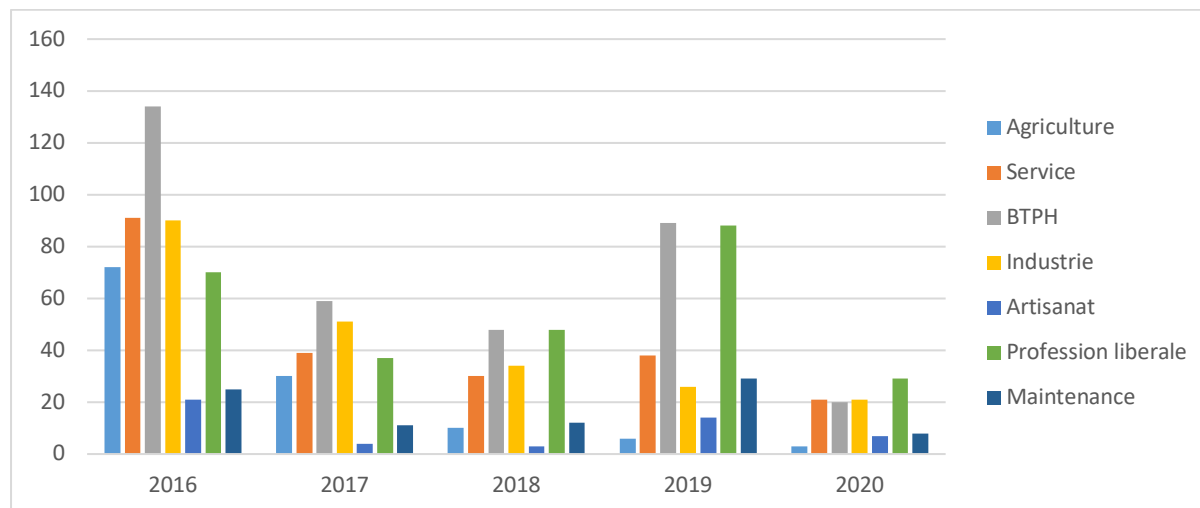
Figure 20 : Répartition des entreprises créées dans le cadre du dispositif ANADE par secteur d'activité durant 2016/2020



Source : Etablie à partir des données de l'ANADE

Il ressort clairement que le secteur du BTPH détient le plus grand nombre de projets financé avec le pourcentage 27%, suivi par le secteur de Profession libérale 21%, l'industrie et service 17%, l'agriculture 9%, maintenance 6% et en fin 4% pour le secteur de l'artisanat.

Figure 21 : Evolution des projets financés par l'ANADE par secteur d'activité durant 2016/2020



Source : Etablie à partir des données statistique ANADE de T.O.

A la lecture de la Figure 21, nous constatons que pendant la période 2016/2020, le nombre de projets financés à travers ce dispositif en 2016 est élevée. Après cette date le nombre de projets financés a suivi une évolution décroissante. Cela à cause des entraves rencontrées par les promoteurs, engendrés dans la majorité des cas par l'incapacité des jeunes à rembourser leurs crédits bancaires. Ce qui décourage de nouveaux investissements puisque le rêve de crée leur propre entreprise et leur petite affaire va être transformé en cauchemar.

Aussi, durant toute la période considéré le secteur du BTPH se détient la part élevé dans le total des projets financés.

3.3.3 Répartition par sexe des entreprises créent durant 2016/2020

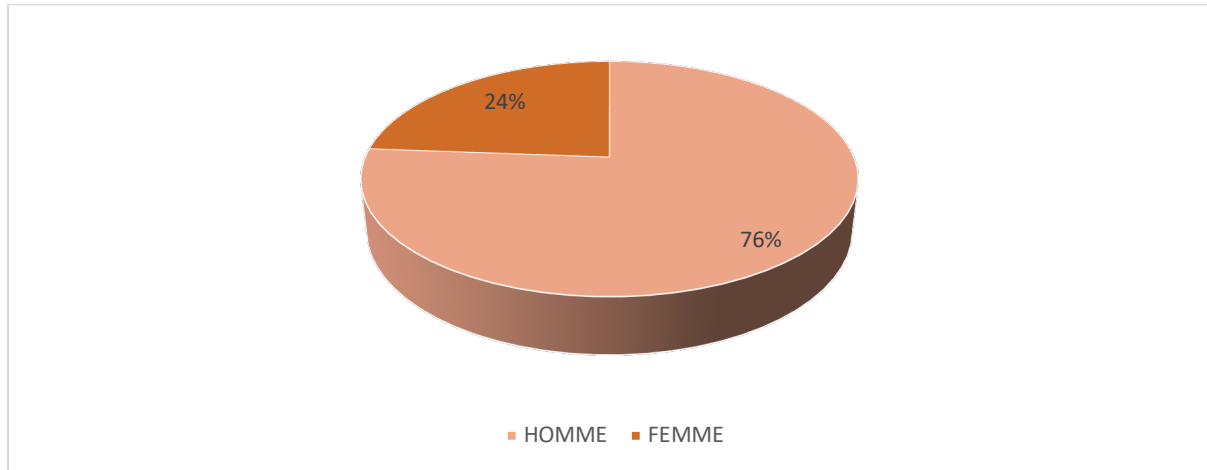
Tableau 19 : Répartition par sexe des projets créés

SEXE	Entreprises Créées	Part %
HOMME	1004	76%
FEMME	314	24%
TOTAL	1318	100%

Source : Réalisé par nos soins d'après les données de l'ANADE

L'ANADE a financé la création de 1318 projets. Nous avons constaté la prédominance de sexe masculin qui représente 76 % contre 24% pour le sexe féminin, cette situation revient de la mentalité des gens. A l'époque il n'y avait pas la participation des femmes donc nous voyons une amélioration.

Figure 22 : Répartition par sexe des projets créés par l'ANADE



Source : Réalisé d'après le Tableau 19

Conclusion

Dans ce chapitre nous avons étudié les statistiques de ce dispositif en commençant par analyser les dossiers déposés, et ceux jugés éligible et on a poursuivi par les répartitions de ces dossiers soit par sexe ou par secteur d'activités afin de constater leurs concentrations sectorielles pour finir avec le nombre des dossiers financés par ce dispositif qui sont automatiquement financés par la banque (en cas de financement triangulaire).

D'après notre analyse, nous constatons que ce dispositif a contribué d'une manière considérable à aider les jeunes promoteurs à créer leurs entreprises. La contribution de l'ANADE de Tizi Ouzou est soit une moyenne annuelle de 264 entreprises durant la période 2016/2020. Nous remarquons que ce dispositif accorde plus de crédit aux secteurs BTPH et Profession libérale.

En considérant la contribution de l'ANADE depuis sa création, on se rend compte que la contribution de ce dispositif est en recul cette dernière décennie. L'année 2016 a enregistré des chiffres faibles en matière de création d'entreprise, à cause de la crise financière qui perdura l'Algérie, où les banques et l'Etat manquent cruellement de ressources financières à cause de la baisse des prix de pétrole. Cette situation a imposé aux dispositifs de restreindre strictement

Chapitre III : Création et le financement des entreprises au niveau de l'ANADE de Tizi Ouzou

leurs champs d'activité, où plusieurs activités ont été gelées, des secteurs où les jeunes promoteurs algériens ne peuvent plus souscrire. Alors la création d'entreprise a pris un sérieux coût d'arrêt.

L'année 2020 a enregistré des chiffres plus faibles en matière de création d'entreprise, à cause de la crise sanitaire qui perdura le monde entier. Cette situation a imposé le gelé des activités des entreprises y compris celles des dispositifs d'aide et ceux des banques. Les jeunes promoteurs ne peuvent plus souscrire

Conclusion
Générale

Conclusion générale

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

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

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

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

Nous rappelons l'objet de notre travail qui est de constater l'apport du dispositif d'aide à la création d'entreprise ANADE dans la création des entreprises au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou. Tout au long de notre étude nous avons procédé à des rappels théoriques sur les entreprises et en particulier la PME. Ensuite la présentation des étapes de création et financement des entreprises enfin une analyse des données récoltées auprès de l'organisme ANADE.

La contribution du dispositif ANADE est soit une création moyenne annuelle de 264 entreprises durant la période 2016/2020. L'analyse démontre que les entreprises créées représentent plus que 3/4(**84%**) par rapport aux dossiers déposés sur la période 2016/2020 qui nous montre que le dispositif ANADE a largement contribué dans la création des entreprises. Mais en tenant compte les années précédentes, cette contribution est reculée.

Pour le choix du secteur d'activité durant cette période, le secteur de l'industrie, Profession libérale, les services et le BTPH qui bénéficient d'un nombre important de création

d'entreprise. L'artisanat représente qu'une faible création des entreprises.

Enfin, nous pouvons émettre les recommandations suivantes :

- Promouvoir l'esprit entrepreneurial et enseigner les pratiques liées aux activités des entreprises ;
- Encourager les femmes à créer des entreprises ;
- L'ANADE doit travailler sur la communication de masse pour assurer une large diffusion de la culture d'entreprise et une meilleure sensibilisation des chefs d'entreprises sur l'importance du suivi en phase d'exploitation par le biais des médias lourds : télévisions et radios.

Dans un prochain avenir, il serait intéressant d'élargir le champ de l'étude sur tous les dispositifs d'aide à la création d'activité sur le territoire national, ceci permettra d'avoir une vision plus large afin de mieux appréhender l'efficacité de tous les dispositifs et pouvoir corriger d'avantages les contraintes rencontrées et améliorer la vie entrepreneuriale en Algérie.

Bibliographie

Bibliographie

Ouvrages

- ALBERTO T, COMBEMALE P « Comprendre l'entreprise », édition Nathan, Paris, 1993.
- ANIAC J M, BOUGANLT H « économie d'entreprise », techniplus édition N°3, Paris, 1994.
- BEITON Alain Et al, « Dictionnaire des sciences économiques » édition Armand colin, Paris, 2007.
- BIZGUET.A, « les petites et moyens entreprises », presses universitaires de France, 2em Edition, 1993.
- BOUYAKOUB F, « l'entreprise et le financement bancaire », Edition CASBAH, Alger, 2000.
- BRENNEMANN.R, SEPARI.S, « Economie d'entreprise », édition Dunod, Paris,2001.
- BRESSY G, KONKUYT C « économie d'entreprise », Dalloz, Paris, 2000.
- DESSEIGNE G : « La création d'entreprise », Ed PUF, Paris, 1998.
- FAYOLLE.A, PERNOT.D, « Comptabilité générale de l'entreprise », Dunod, Paris, 2004.
- GAEL Geguen, « PME et stratégie : quelles spécificités ? », économie et management N° 31, avril 2009.
- GREPME, « PME : bilan et perspectives », Les Presses Inter Universitaires, Québec, 1997.
- JOYAL André, SADEG Mohamed, TORRES Olivier, « La PME algérienne et le défi de l'internationalisation », Ed L'Harmattan, Paris, 2010.
- LEVRATTO Nadine : « Les PME : Définition, rôle économique et politiques publiques », De Boeck, Bruxelles, 2009.
- LORRIAUX.J. P « Economie d'entreprise », édition Dunod, Paris, 1991.
- Mahé de Boislandelle. H, « Gestion des Ressources humaines dans les PM », éd Economisa, Paris, 1988.
- MARCHESNAY M, JULIEN P A, « La petite entreprise, principe de l'économie et de gestion », Edition Vuibert, Paris, 1988.

- OECD, « Perspectives de l'OCDE sur les PME et l'entrepreneuriat », Editions de l'OCDE, Paris, 2005.
- RICHET Xavier « économie d'entreprise », 2emeédition hachette supérieur, Paris,2002.
- VIZZAVONA.P, « Pratique de gestion », Edition BERTI, Paris, 1995.
- WTTTERWULGHE.R, « La PME : une entreprise humaine », éd De Boeck, BRUXELLES, 1998.

Articles et revues

- BERCHICHE A, « Typologie des sociétés commerciale avantage et inconvenants », In mutation revue trimestrielle, Ed. CNCA, 1999.
- Extrait de l'article 2 de l'annexe à la recommandation 2003/361/CE de la commission, mai 2003, concernant la définition des micros, petites et moyennes entreprises, journal officiel de l'union européenne, L124/39 du 20/05/2003, P35.
- L'OCDE « caractéristique et importance des PME » revue sur le développement, 2/2004 n° 5.
- TORRES Olivier, « Approche descriptive de la spécificité de gestion des PME: le mix de proximité », éd Pearson, Paris, 2007.
- TORRES Olivier, « du rôle et de l'importance de la proximité dans la spécificité de la gestion des PME » 5ème Congrès International Francophone PME, Lille, octobre 2000.
- TORRES Olivier, « PME : de nouvelles approches », Edition Economica, Paris, 1998.

Thèses et mémoires

- AISSANI. N, « la politique de soutien des PME et leur rôle dans le développement économique en Algérie, cas de la branche des agroalimentaire », mémoire de magister en Science Commerciale, Université d'Oran, 2006.
- AZOUANLI.W et AIT MOULOUD.Y, « Création des PME », FSEG, UMMTO, Tizi Ouzou, 2001.
- BRUYAT Christian, « CREATION D'ENTREPRISE : Contributions épistémologiques et modélisation », thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université Pierre Mendès-France, Grenoble II,1993.
- DECHERA A, « Stratégie de développement des PME et le développement local : essai d'analyse à partir du cas de la région nord-ouest de l'Algérie » mémoire de magister en

Sciences Economiques, Université d'Oran, 2013/2014.

- HADJAR, RAHOO, YUCEFI, « L'évaluation de la Mise à Niveau des PME en Algérie, Les communications du colloque international », Ecole Doctorale, Université Sétif 1, 2013
- HAMIDOUCHE N, RAHMOUNI R : « Le financement bancaires des micro-entreprises dans les cadre des dispositifs ANSEJ, ANGEM et CNAC », Université Abderrahmane MIRA, Bejaia, 2013.
- IDIR S, et LARBI S, « La création et le financement des PME/PMI », UMMTO, Tizi Ouzou.
- IGUER D, OUKARA K : « Le financement de l'emploi à travers les dispositifs d'aide à la création des entreprises (ANSEJ, CNAC, ANGEM, ANDI) », mémoire en Sciences Economiques, Université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2016/2017.
- KHEBBACHE M, « La lutte contre le chômage : création de micro-entreprises au niveau de l'ANSEJ : Cas de la wilaya de Bejaia » Master II en management économique du territoire et entrepreneuriat.
- MAZEN Gharsalli, « Le rôle des liens sociaux et de la confiance sur le financement bancaire des PME : une étude exploratoire », thèse de doctorat, université de BRETAGNE OCCIDENTALE, France, 2013.
- OUSSAID Aziz, « Financement des Petites et Moyennes Entreprises : Cas des PME Algériennes », mémoire de magister en Sciences Economiques, Université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2016.
- SAHNOUN Amel, « La contribution de l'ANSEJ dans le développement local », licence en sciences commerciales, UMMTO, Tizi-Ouzou, promotion 2010/2011.
- SEHIB Ferhat, « La création des PME dans le cadre du dispositif ANSEJ », Option Finance, UMMTO, Tizi Ouzou, 2012.

Rapports

- Rapport de la conjoncture réalise par la CNES sous l'intitulé « pour un politique de développement en Algérie » 2002.
- Rapport du secrétariat de la CNUCED « Amélioration de la compétitivité des PME par le renforcement des capacités productives », Genève ; 2003.

- Rapport officiel de l'ambassade de français en Algérie- service économique régional « Les PME en les politiques de soutien à leur développement », 2012.

Textes réglementaires

- La loi n°17-02 correspond au 10 janvier 2017 portant la loi d'orientation sur le développement de la petite et moyenne entreprise (PME).
- Le journal officiel de la république Algérienne n°26 de 06-10-2003.
- Recueil des textes législatifs et réglementaires, « Dispositif de soutien à l'emploi des jeunes », Novembre 2011.

Autres documents

- Document ANSEJ, « Guide de création de la micro-entreprise »,2015.
- Document de l'ANADE, « Présentation du dispositif ANADE ».
- Document de l'ANGEM.
- GHARBI Samia, un document de travail sous l'intitulé « les PME/PMI en Algérie état des lieux », laboratoire de recherche sur l'industrie et l'innovation, mars 2011, N°238.
- « Guide de l'investisseur », direction générale des impôts, Ministère de finance, Algérie, 2009.
- Les données de bulletin d'informations statistiques n°36, 2020.
- Ministère de l'Industrie, de la petite et moyenne entreprise et de la promotion de l'investissement

Site internet

- www.anade.dz
- www.angem.dz
- www.ansej.org.dz
- www.cnac.dz
- www.industrie.gov.dz/?L-Agence-nationale-du

Liste des tableaux

Tableau 1 : Classification des PME en fonction des critères énumérés selon la loi algérienne	15
Tableau 2 : Evolution de la structure financière des PME.....	22
Tableau 3 : Evolution des PME/PMI en Algérie de 2003 à 2010	32
Tableau 4 : L'évolution annuelle des PME privées de 2010 au 1er semestre 2020.....	37
Tableau 5 : Chiffres clés sur les PME.....	38
Tableau 6 : Contribution de la PME à la création de la valeur (valeurs en milliards de Dollars), (la période 2004 à 2015)	39
Tableau 7 : Le plan de financement initial.....	54
Tableau 8 : Compte de résultat prévisionnel.....	56
Tableau 9 : Plan de trésorerie.....	57
Tableau 10 : Calcul de seuil de rentabilité.....	58
Tableau 11 : Tableau récapitulatif des deux programmes de financement.....	76
Tableau 12 : Étude de projet.....	95
Tableau 13 : Nombre des dossiers déposés par secteur d'activité durant 2016/2020	100
Tableau 14 : Nombre des dossiers acceptés par rapport aux dossiers déposés	102
Tableau 15 : Nombre des accords bancaires reçus	103
Tableau 16 : Répartition des accords bancaires par secteur d'activité	104
Tableau 17 : Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés	105
Tableau 18 : Répartition des entreprises créées par le dispositif ANADE pour la période 2016/2020.....	107
Tableau 19 : Répartition par sexe des projets créés.....	108

Liste des figures

Figure 1 : La stratégie de la PME.....	19
Figure 2 : Evolution de la population de la PME durant 2003-2010.....	33
Figure 3 : Répartition des PME par branche d'activité.....	34
Figure 5 : la concentration des PME par wilaya.....	35
Figure 6 : Répartition géographique des PME par wilaya.....	35
Figure 7 : La construction des prix d'un produit.....	50
Figure 8 : L'organigramme de l'ANADE.....	81
Figure 9 : L'organigramme au niveau de l'Agence de Wilaya.....	82
Figure 10 : Organigramme au niveau de la Direction Générale.....	83
Figure 11 : Les étapes de création d'entreprise.....	92
Figure 12 : Les étapes de l'accompagnement en phase d'extension.....	93
Figure 13 : Décision prise par le comité.....	96
Figure 14 : Evolution des dossiers déposés.....	101
Figure 15 : Répartition des dossiers déposés par secteur d'activité.....	101
Figure 16 : Evolution de dossiers déposés/aux dossiers acceptés.....	102
Figure 17 : Répartition des accords bancaires par année.....	104
Figure 18 : Répartition des accords bancaires par secteur d'activité.....	105
Figure 19 : Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés en création.....	106
Figure 20 : Nombre des entreprises créées / aux dossiers déposés en création.....	106
Figure 21 : Répartition des entreprises créées dans le cadre du dispositif ANADE par secteur d'activité durant 2016/2020.....	107
Figure 22 : Evolution des projets financés par l'ANADE par secteur d'activité durant 2016/2020.....	108
Figure 23 : Répartition par sexe des projets créés par l'ANADE.....	109

Table des matières

Introduction générale	1
Chapitre I : Les Petites et Moyennes Entreprise en Algérie	6
Introduction	6
Section 1 : Les concepts liés à l'entreprise	7
1.1 Concept de l'entreprise	7
1.1.1 Définition	7
1.1.2 La classification des entreprises.....	8
1.1.2.1 Classification en fonction du critère juridique	8
1.1.2.2 Classification en fonction du critère économique	11
Section 2 : Les notions des PME	12
2.1 Définitions des PME.....	12
2.1.1 Définition des PME dans différents pays du monde	13
2.1.2 Les PME dans le contexte Algérien	14
2.2 Les caractéristiques des PME	15
2.2.1 Caractéristiques d'organisation et de gestion des PME	15
2.2.1.1 Les caractéristiques organisationnelles des PME.....	15
2.2.1.1.1 La structure organisationnelle des PME	16
2.2.1.1.2 Le système d'information peu formalisé des PME.....	16
2.2.1.1.3 Faible degré de spécialisation.....	17
2.2.1.2 Les caractéristiques de la gestion des PME	17
2.2.1.2.1 Une gestion centralisée	17
2.2.1.2.2 Une stratégie intuitive et à court terme	18
2.2.2 Spécificités financières des PME	19
2.2.2.1 La structure financière des PME	20
2.2.2.1.1 Les déterminants de la structure financière des PME.....	20
2.2.2.1.2 Les différentes structures financières des PME.....	22
2.3 Les objectifs des PME	23
2.3.1 La pérennité	23
2.3.2 L'indépendance.....	23
2.3.3 La croissance.....	24
2.4 Les atouts et faiblesses de PME	24
2.4.1 Les atouts des PME	24

2.4.2 Faiblesses de la PME.....	25
2.5 Les difficultés des PME.....	25
2.6 La contribution des PME au développement économique	26
2.7 L'état des lieux des PME au nord de l'Afrique	26
2.7.1 Le Maroc.....	27
2.7.2 La Tunisie	27
2.7.3 La Libye.....	27
2.7.4 L'Egypte	27
Section 3 : L'évolution historique de la PME en Algérie.....	28
3.1 La PME dans l'économie dirigiste	28
3.1.1 La PME et la stratégie de l'économie algérienne durant (1963-1982).....	28
3.1.2 La période 1982-1988.....	29
3.2 La PME à l'ère de l'économie de marché	30
3.2.1 La période de 1988 à 2000.....	30
3.2.2 La période de 2000 à 2010 :	31
3.3 La place et le rôle de la PME dans l'économie nationale.....	32
3.3.1 L'évolution démographique de la PME en Algérie	32
3.3.2 L'évolution sectorielle de la PME en Algérie.....	33
3.3.3 L'évolution géographique de la PME en Algérie	34
3.4 L'évolution annuelle des PME privées durant les dix (10) dernières années	36
3.5 Rôle des PME dans le développement économique algérien	38
3.5.1 La création d'emploi.....	39
3.5.2 La création de la valeur ajoutée	39
3.5.3 La participation à la distribution des revenus	40
3.6 Entraves aux PME/PMI en Algérie.....	40
Conclusion.....	41
Chapitre II : Processus de création et de financement des entreprises en Algérie	42
Introduction	42
Section 1 : Etapes de création d'une entreprise.....	42
1.1 Idée de projet et sa maturation.....	43
1.1.1 Période de gestation.....	43
1.1.2 Pré-étude de faisabilité	43
1.2 Étude technico-économique.....	44

1.2.1 Etude de marché.....	44
1.2.1.1 Connaissance de marché.....	44
1.2.1.2 Définition de la nature et des caractéristiques du bien à produire.....	45
1.2.2 Étude technique.....	45
1.2.2.1 Processus de production.....	45
1.2.2.2 Caractéristiques des moyens de production.....	46
1.2.2.3 Besoin de l'entreprise.....	46
1.2.2.4 Localisation de l'unité de production.....	46
1.2.3 Etude organisationnelle.....	47
1.2.4 Estimation des coûts.....	48
1.2.4.1 principales sources d'information sur les coûts d'investissement.....	48
1.2.4.2 principales sources d'information sur les coûts d'exploitation.....	48
1.2.4.3 Méthodes d'évaluation des coûts de projets.....	49
1.2.4.4 Coûts fixes et coûts variables.....	49
1.2.4.5 Coûts total et coût unitaire.....	49
1.2.4.6 Coûts fixes unitaires et les coûts variables unitaires.....	50
1.2.4.7 Coûts de production, les coûts de distribution et les prix de ventes.....	50
1.2.4.8 Problèmes posés par l'évolution des prix.....	51
1.2.5 Etude commerciale.....	51
1.2.5.1 Actions relatives au produit / service.....	51
1.2.5.2 Actions relatives au prix.....	51
1.2.5.3 Actions relatives à la distribution.....	52
1.2.5.4 Actions relatives à la communication.....	53
1.2.6 Etude financière.....	53
1.2.6.1 Construction du plan de financement.....	54
1.2.6.2 Compte de résultat prévisionnel.....	55
1.2.7 Etude juridique de l'entreprise.....	58
1.2.7.1 Structure et l'activité de l'entreprise.....	59
1.2.7.2 Choix de la structure.....	59
1.3 Démarrage de l'activité.....	60
1.3.1 Mettre en place une comptabilité et les outils de gestion (tableaux de bord)....	61
Section 2 : Modes de financement.....	61
2.1 Besoins de financement.....	62
2.1.1 Besoin de financement pour la phase démarrage.....	62

2.1.2 Besoin de financement pour la phase d'exploitation.....	62
2.1.3 Besoin de financement pour la phase d'extension de l'activité (financement à moyen terme)	62
2.2 Sources de financement de l'entreprise.....	62
2.2.1 Financement à partir des capitaux propres	63
2.2.1.1 Augmentation du capital en numéraire.....	63
2.2.1.2 Mise en réserve du résultat de l'exercice.....	64
2.2.2 Financement à partir des marchés de capitaux.....	64
2.2.2.1 Marché monétaire.....	65
2.2.2.2 Marché financière.....	65
2.2.3 Financement à partir des capitaux d'emprunts	65
2.2.3.1 Financement à partir des crédits bancaires	65
2.2.3.2 Financement par le crédit extérieur	66
2.2.4 Aides de l'État.....	67
Section 3 : Structure de financement et d'accompagnement de la PME en Algérie	68
3.1 Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE).....	69
3.1.1 Présentation de l'ANADE	69
3.1.2 Objectifs du dispositif de l'ANADE	69
3.1.3 Activités de l'ANADE.....	69
3.1.4 Mode de financement de l'ANADE.....	69
3.2 Agence nationale de Développement des investissements (ANDI).....	70
3.2.1 Présentation de l'ANDI et le Guichet Unique Décentralisé	70
3.2.2 Missions de l'Agence	71
3.2.3 Guichet unique de l'ANDI.....	72
3.3 Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC).....	72
3.3.1 Missions de CNAC.....	73
3.3.2 Aides accordées.....	73
3.4 Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit(ANGEM)	73
3.4.1 Micro crédit.....	74
3.4.2 Objectifs de l'ANGEM.....	74
3.4.3 Conditions d'éligibilités	74
3.4.4 Formes de financement.....	75
Conclusion.....	76
Chapitre III : Création et le financement des entreprises au niveau de l'ANADE de Tizi	

Ouzou	78
Introduction	78
Section 1 : Présentation de l'ANADE.....	78
1.1 Présentation générale de l'ANADE	78
1.1.1 Définition de l'ANADE.....	79
1.1.2 Mission de l'ANADE	80
1.2 Structure et organisation de l'ANADE.....	81
1.2.1 Directeur général.....	84
1.2.1.1 Pouvoir réglementaire.....	84
1.2.1.2 Pouvoir d'exécution.....	84
1.3 Ressources et les dépenses de l'ANADE	84
1.3.1 Ressources de l'ANADE	85
1.3.2 Dépenses de l'ANADE.....	85
1.4 Organismes financiers de l'agence.....	85
1.4.1 Fonds national de soutien à l'emploi des jeunes (FNSEJ)	85
1.4.1.1 En recettes	85
1.4.1.2 En dépense	86
1.4.2 Fond de caution mutuelle de garantie risque / crédit promoteurs	86
1.4.3 Modalité d'adhésion au fond et cotisation.....	87
1.5 Relations de l'ANADE avec les différents partenaires	87
1.5.1 ANADE-Trésor.....	87
1.5.2 ANADE-Douane.....	88
1.5.3 ANADE-Banques.....	88
Section 2 : Les étapes de création et de financement des entreprises par l'ANADE	88
2.1 Procédures de la création de l'entreprise dans le cadre de dispositif ANADE	88
2.1.1 Caractéristiques de l'entreprise dans le cadre de l'ANADE.....	88
2.1.2 Procédures de création de l'entreprise.....	89
2.1.2.1 Investissement de création	89
2.1.2.2 Investissement d'extension	92
2.2 Étapes franchir pour la création d'entreprise	93
2.2.1 Naissance de l'idée et la recherche de l'information	93
2.2.2 Dépôt de dossier.....	94
2.2.3 Étude de projet/formation	94

2.2.4 Présentation du projet au niveau du CSVF.....	95
2.2.5 Établissement de l’attestation d’éligibilité.....	96
2.2.6 Accord bancaire (pour le financement triangulaire).....	97
2.2.7 Création juridique.....	97
2.2.8 Réalisation du projet.....	98
2.2.9 Exploitation (démarrage de l’activité).....	98
Section 3 : Evaluation de la contribution de l’ANADE au financement des entreprises dans la wilaya de Tizi Ouzou.....	99
3.1 Analyse des dossiers déposés en création d’entreprises /année.....	99
3.1.1 Nombre des dossiers déposés par secteur d’activité durant 2016/2020	99
3.1.2 Nombre des dossiers acceptés par rapport aux dossiers déposés	102
3.2 Analyse des accords bancaires pour les projets financés par l’ANADE	103
3.2.1 Nombre des accords bancaires accordés	103
3.2.2 Répartition des accords bancaires par secteur d’activités	104
3.3 Analyse des entreprises créées.....	105
3.3.1 Nombre des entreprises créées par rapport aux dossiers déposés	105
3.3.2 Nombre des entreprises créées.....	107
3.3.3 Répartition par sexe des entreprises créent durant 2016/2020.....	108
Conclusion.....	109
Conclusion générale.....	111
Bibliographie.....	113
Liste des tableaux.....	117
Liste des figures.....	118
Table des matières	119
Annexes	125

Annexes

ANNEXE 01

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

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

Fonds de Caution Mutuelle
de Garantie Risques/Crédits
Jeunes Promoteurs

صندوق الكفالة المشتركة
لضمان اخطار القروض
الممنوح اياها الشباب

CONTRAT D'ADHESION

N°/.....

(CREATION)

Entre : le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risque Crédit 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 : Ex 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 SUI :

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



Wilaya : TIZI-OUZOU
Agence de wilaya : TIZIOUZOU
Antenne locale : TIZI-OUZOU
N ° DE LA DECISION :/Année

DECISION D'OCTROI D'AVANTAGES FISCAUX ET AIDES FINANCIERES AU TITRE DE LA REALISATION PHASE CREATION

Le Directeur Général de l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat:

- Vu l'ordonnance n° 96-14 du 24 juin 1996, portant loi de finances complémentaire pour 1996, et notamment son article 16 ;
- Vu l'ordonnance n° 96-31 du 30 décembre 1996 portant loi de finance pour l'année 1997 ;
- Vu l'ordonnance 09-01 du 26 Rajab 1430, correspondant au 22 juillet 2009, portant loi de finance complémentaire pour 2009,
- Vu la loi n° 97-02 du 31 décembre 1997 portant loi de finances pour 1998 et notamment son article 46 ;
- Vu la loi n°03-22 du 4 Dhou El Kaada 1424 correspondant au 28 décembre 2003 portant loi de finances pour 2004 ;
- Vu la loi n° 09-09 du 13 Moharram1431, correspondant au 30 décembre 2009, portant loi de finance pour 2010 ;
- Vu la loi n° 13-08 du 27 Safar 1435 correspondant au 30 décembre 2013 portant loi de finances pour 2014 ;
- Vu la loi n° 14-10 du 8 Rabie El Aouel 1436 correspondant au 30 décembre 2014 portant loi de finances pour 2015 ;
- Vu le décret présidentiel n° 96-234 du 02 juillet 1996, relatif au soutien à l'emploi des jeunes, modifié et complété ;
- Vu le décret présidentiel n° 19-370 du Aouel Joumada El Oula 1441 correspondant au 28 décembre 2019 portant nomination du Premier ministre ;
- Vu le décret présidentiel n° 20-163 du Aouel Dhou El Kaâda 1441 correspondant au 23 juin 2020, modifié, portant nomination des membres du Gouvernement ;
- Vu le décret exécutif n°96- 295 du 08 septembre 1996, fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-087, intitulé Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes modifié et complété ;
- Vu le décret exécutif n°96-296 du 24 Rabie Ethani 1417 correspondant au 8 septembre 1996, modifié et complété, portant création et fixant les statuts de l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat.
- Vu le décret exécutif n°98-200 du 14 safar 1419 correspondant au 9 juin 1998, portant création et fixant les statuts du fonds de caution mutuelle de garantie Risques/crédits jeunes promoteurs, modifié et complété ;
- Vu le décret exécutif n° 03/290 du 9 Rajab 1424 correspondant au 6 septembre 2003, fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs, modifié et complété ;
- Vu le décret exécutif n°06-485 du 03 Dhou El Hidja 1427 correspondant au 23 Décembre 2006 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n°302-089 « fonds spécial de développement des régions du sud » ;
- Vu le décret exécutif n°06- 486 du 03 Dhou El Hidja 1427 correspondant au 23 décembre 2006 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spéciale n° 302-116 intitulé « fonds spécial pour le développement économique des Hauts plateaux » ;
- Vu le décret exécutif n° 18-191 du 9 Dhou el kaada 1439 correspondant au 22 juillet 2018, modifiant et complétant le décret exécutif n° 03/290 du 9 Rajab 1424 correspondant au 6 septembre 2003, fixant les conditions et le niveau d'aide apportée aux jeunes promoteurs ;
- Vu l'arrêté interministériel du 09 octobre 1991, portant détermination des zones à promouvoir ;
- Vu la décision n°.... duportant la désignation de Mren qualité de Directeur Général par intérim de l'Agence;
- Vu la demande d'octroi d'avantages introduite lesous le N°;
- Vu l'attestation d'éligibilité N°du.....;
- Vu le contrat d'adhésion au fonds de caution mutuelle de garantie risques / crédits jeunes promoteurs N° du....

DECIDE

Article 1 / :

La présente décision est établie dans le cadre de l'investissement éligible à l'aide du dispositif de soutien à l'emploi des jeunes

Article 2 / : Identification de l'entreprise

Nom ou raison sociale de l'entreprise:
Adresse du Siège Social (ou domicile fiscal) :, Commune, Wilaya
Forme Juridique :
Activité :
Numéro du registre de Commerce ou de récépissé de dépôt :
Numéro d'identification fiscale :
Numéro d'article :

Article 3 / : Identification du (ou des) promoteurs.

• L'investissement visé à l'article 1 ci-dessus est entrepris et réalisé par le(s) promoteur(s) ci-après identifié (s) :

Promoteur 1

Nom : Prénom :
Nom de jeune fille :
Date de naissance : Lieu de naissance : - Commune :
Wilaya : TIZI-OUZOU
Adresse :, Commune, Wilaya

Promoteur 2

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

Promoteur 3

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

Promoteur 4

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

Article 4 / : Identification du Gérant

Nom : Prénom :
Nom de jeune fille :
Date de naissance : Lieu de naissance : - Commune :
Wilaya : TIZI-OUZOU
Adresse :, Commune, Wilaya

Article 5 / : Avantages accordés :

Il est accordé à l'entreprise désignée à l'article 2 ci-dessus, au titre de la phase réalisation de l'investissement, les avantages fiscaux et aides financières suivants :

Avantages fiscaux :

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle.
- Exonération des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutifs de sociétés.
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

Aides Financières :

- Prêt non rémunéré fixé par la structure d'investissement.
- Prêt non rémunéré supplémentaire si nécessaire (pour le financement triangulaire).
- Bonification à 100% du taux d'intérêt du crédit bancaire (pour le financement triangulaire).

Article 6 / : Date d'effet des avantages de la phase de réalisation de l'investissement :

La période de réalisation est fixée pour une durée d'une année et prend effet à compter de la date de signature de la présente décision sauf reconduction expresse.

Article 7 / :

Les exonérations accordées par la présente décision ne dispensent pas l'entreprise et les promoteurs des obligations de déclarations fiscales dans le respect des délais fixés par la loi.

Article 8 / :

Ampliation de la présente décision sera faite auprès des administrations et institutions chargées de la mise en œuvre du dispositif.

Fait à TIZI-OUZOU, le

P/ l'ANADE

ANNEXE A LA DECISION D'OCTROI D'AVANTAGES FISCAUX ET AIDES FINANCIERES AU TITRE DE LA PHASE REALISATION

Raison Sociale :

Siège Social :, Commune, Wilaya

Liste programme d'équipements, matériels et aménagements à acquérir :

N°	Désignation	Quantité	Observations
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		

NB : Je soussigné déclare sur l'honneur que les équipements listés dans le présent document sont destinés à la réalisation de l'investissement objet de la décision d'octroi d'avantages au titre de la réalisation n° du :

Je m'engage, à leur conserver la destination déclarée jusqu'à leur amortissement total.

Signature et cachet du gérant

Fait à TIZI-OUZOU, le
P/ l'ANADE

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة
الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية

اتفاقية القرض غير المكافئ
الوكالة / المستثمر(ة)
(تمويل ثلاثي)
رقم:.....

الوكالة الولائية : تيزي وزو
الفرع المحلي: تيزبوزو

اتفاقية قرض غير مكافئ (تمويل ثلاثي)

بناء على المادة 10 من المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 02/07/1996 المعدل و المتمم، و المتعلق بدعم تشغيل الشباب،
يتم إبرام إتفاقية:

بين:

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولات ANADE المنشأة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-296 بتاريخ 08 سبتمبر 1996 المعدل
و المتمم، الكائن مقرها الاجتماعي بـ و الممثلة من طرف مدير(ة) الوكالة الولائية السيد(ة)..... بصفتها مقرضة.

من جهة

و

- صاحب أو أصحاب المشروع:

صاحب المشروع 1

اللقب : الاسم :

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الازدياد : مكان الازدياد -البلدية : الولاية :

العنوان : ، بلدية، الولاية

صاحب المشروع 2

اللقب : الاسم :

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الازدياد : مكان الازدياد -البلدية : الولاية :

العنوان : ، ،

صاحب المشروع 3

اللقب : الاسم :

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الازدياد : مكان الازدياد -البلدية : الولاية :

العنوان : ، ،

صاحب المشروع 4

اللقب : الاسم :

اللقب الأصلي للمرأة :

تاريخ الازدياد :

مكان الازدياد -البلدية :

الولاية :

العنوان : ، ،

- هوية صاحب المشروع (المسير)
اللقب : الاسم :
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الازدياد :مكان الازدياد -..... البلدية :الولاية :
العنوان : ، البلدية، الولاية

بصفته مقترض /أو مقترضين من جهة أخرى

تم الاتفاق على ما يلي :

موضوع الاتفاقية:

تهدف هذه الاتفاقية إلى منح قرض غير مكافئ للمقترض و /أو للمقترضين، وتحدد التزامات صاحب و /أو أصحاب المشروع المستفيد(ين) من جهاز الوكالة بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 06 سبتمبر 2003 الذي يحدد شروط الإعانة المقدمة للشباب ذوي المشاريع و مستواها، المعدل و المتمم.

المادة الأولى: قيمة القرض غير مكافئ

بموجب الاتفاقية الحالية تمنح الوكالة للمقترض و/ أو المقترضين، قرض غير المكافئ بمبلغ: دج و بالأحرف دينار لإنشاء مؤسسة مصغرة متمثلة في:

- اسم أو التسمية الاجتماعية للمؤسسة:
- عنوان المقر الاجتماعي (المقر الضريبي):
- البلدية:الولاية :
- الشكل القانوني :
- النشاط:
- طلب منح الامتيازات رقم مؤرخ في
- شهادة التأهيل رقم صادرة في
- قرار منح الامتيازات في فترة الانجاز رقم صادرة في
- رقم الحساب البنكي
- بنك وكالة :
- رقم الانخراط في صندوق ضمان أخطار القروض الممنوحة للشباب ذوي المشاريع :
- رقم التسجيل (السجل التجاري/بطاقة فلاح/بطاقة حرفي/إعتماد):
- رقم التعريف الضريبي :
- رقم الاستدلال الإحصائي :
- الرقم الجبائي :

المادة 02: الشروط الخاصة بالقرض الغير مكافئ:

- مبلغ القرض : دج و بالأحرف
- فترة استعمال القرض الغير مكافئ لتوسيع المشروع: سنة واحدة + 30 يوما
- فترة التسديد : خمس (05)سنوات ابتداء من سنة (06) أشهر بعد آخر قسط بنكي.
- رقم حساب تسديد القرض بدون فائدة : ، بنك : ، وكالة :

المادة 03: موضوع القرض غير المكافئ

- يمنح القرض الغير مكافئ لتمويل المشروع المذكور أعلاه و ذلك وفقا لهيكل التمويل المحدد و المصادق عليه من طرف لجنة انتقاء و اعتماد و تمويل المشاريع.
- يمكن للوكالة استرجاع الباقي من قيمة القرض الغير مكافئ بعد تمويل المشروع في حالة انخفاض قيمة العتاد و التجهيزات.

المادة 04: تحويل القرض الغير مكافئ

- يتم تحويل القرض الغير مكافئ موضوع الاتفاقية في الحساب البنكي المفتوح من طرف المقترض المذكور في المادة الأولى أعلاه.
- يتم تحويل القرض الغير مكافئ موضوع الاتفاقية بعد صب المقترض للمساهمة الشخصية في حسابه البنكي المذكور في المادة الأولى أعلاه.
- تحتفظ الوكالة بحقها في استرجاع القرض الغير مكافئ و إلغاء الملف، في حالة ما إذا قام المقترض بسحب مساهمته الشخصية بدون موافقة مسبقة من طرف الوكالة.

المادة 05: طرق تسديد القرض الغير مكافئ

- يلتزم المقترض بتسديد القرض غير مكافئ في حساب الوكالة على شكل أقساط سداسية (10 أقساط) وفقا للاستحقاقات المحددة في جدول التسديد المبين أدناه،

الرقم	رقم السند لأمر	تاريخ التسديد	المبلغ دج
01	06/30 السنة
02	12/31 السنة
03	06/30 السنة
04	12/31 السنة
05	06/30 السنة
06	12/31 السنة
07	06/30 السنة
08	12/31 السنة
09	06/30 السنة
10	12/31 السنة

- يمكن للمقترض التسديد المسبق للقرض الغير مكافئ جزئيا أو كليا قبل حلول الآجال.
- كل الرسوم والأتعاب المتعلقة باستعمال القرض الغير مكافئ و أي مصاريف أخرى غير مدرجة في هيكل التمويل، تكون على عاتق المقترض وكذا الرسوم والأتعاب المحتمل ظهورها بمقتضى النصوص التشريعية و التنظيمية.

المادة 06: ضمانات القرض

- من أجل ضمان استرجاع القرض غير مكافئ موضوع الاتفاقية الحالية، يلتزم المقترض بوضع لفائدة الوكالة الضمانات التالية:
 - ✓ رهن للعتاد المنقول موضوع الإستثمار لصالح الوكالة من الدرجة الثانية بعد البنك،
 - ✓ رهن للتجهيزات و المعدات موضوع الإستثمار لصالح الوكالة من الدرجة الثانية بعد البنك،
 - ✓ السندات لأمر

تكون أتعاب التسجيل المتعلقة بجمع الضمانات المذكورة أعلاه على عاتق المقترض.

المادة 07: الإلتزامات العامة

- يلتزم المقترض بإنجاز المشروع طبقا لما هو محدد في المادة الأولى أعلاه.
- يلتزم المقترض بعدم التخلي، التصرف و التنازل عن المعدات المقتناة في إطار الاستثمار والمحددة في قائمة التجهيزات مهما كانت الظروف إلى غاية تسديد القرض.
- يلتزم المقترض بالاستجابة لكل استدعاء من طرف الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية و تسهيل كل الزيارات الميدانية التي يقوم بها موظفو الوكالة و/أو أعوان موكلين من طرف الوكالة في إطار المتابعة، وكذا تسهيل الدخول إلى المحلات و البنايات المتعلقة بالمشروع.
- يلتزم المقترض بإعلام الوكالة عن أي تغيير في القانون الأساسي للمؤسسة، سجلها التجاري وموقع (عنوان) المشروع.
- يلتزم المقترض إلى غاية انتهاء تسديد القرض باكتتاب تأمين على جميع معدات المؤسسة من كل الأخطار مع الأخذ بعين الاعتبار قيمتها باحتساب كل الرسوم مع حلول البنك المقرض محل المؤسسة المكتتبه في الدرجة الأولى و الوكالة في الدرجة الثانية في حالة التعويض.
- يلتزم المقترض تقديم نسخة من جدول تسديد القرض البنكي لمصالح الوكالة و كذا الوثائق التي تثبت تسديد أقساط القرض البنكي التي حل أجلها .
- يلتزم المقترض بإعلام الوكالة بأي تغيير في جدول تسديد القرض البنكي أو إعادة جدولته.
- في حالة غلق المقترض لحسابه البنكي المفتوح في إطار تمويل مشروعه من طرف الوكالة، يلتزم المقترض بإعلام الوكالة برقم حساب بنكي آخر.

المادة 08: أحكام ختامية

- في حالة عدم تسديد ثلاثة أقساط متتالية مستحقة الآجال، تطالب للوكالة باسترجاع ما تبقى من القرض غير المكافئ، إلا في حالة موافقة الوكالة على طلب المقترض بجدولة القرض.
- يمكن أيضا للوكالة المطالبة بالاسترجاع الفوري و الكلي للقرض غير المكافئ لاسيما في الحالات التالية:
 - ✓ التصريحات الكاذبة للمقترض،
 - ✓ التزوير واستعمال المزور،
 - ✓ عدم انجاز المشروع أو التصرف في العتاد،
 - ✓ عدم احترام أي إلتزام من الإلتزامات العامة من طرف المقترض،
 - ✓ كل تغيير متعلق بالحقوق المدنية و المالية للمقترض، الذي من شأنه أن يؤثر على استرجاع القرض غير المكافئ،
 - ✓ عدم احترام مواد الاتفاقية الحالية.
- كل تحويل للعتاد أو تبديد للأموال المرهونة أو البيع الجزئي أو الكلي للعتاد من شأنه أن يمس بضمانات الوكالة تعرض المقترض وفقا للاتفاقية الحالية للمتابعات القضائية.
- تحتفظ الوكالة بحقها في استعمال جميع ضمانات القرض غير المكافئ لإسترجاعه في حالة الإخلال بمواد الإتفاقية.
- باستثناء حالة القوة القاهرة يؤدي عدم احترام الإتفاقية الحالية إلى سحب الامتيازات الممنوحة لصاحب المؤسسة بنفس الأشكال التي منحت فيها دون الإخلال بالأحكام القانونية و التنظيمية الأخرى السارية المفعول، طبقا للمادة 10 من المرسوم الرئاسي رقم 234-96 المؤرخ في 1996/07/02 المعدل و المتمم، و المتعلق بدعم تشغيل الشباب.

المادة 09: حالات إلغاء الإتفاقية

- يتم استرجاع القرض وإلغاء الاتفاقية، إذا لم يتم استعمال القرض الغير مكافئ في المدة المحددة والمذكورة في المادة (02) أعلاه، إلا إذا تم تمديد الآجال بموافقة صريحة من طرف الوكالة.
- في حالة إعادة تقييم المشروع، تلغى الإتفاقية الحالية و تعوض باتفاقية جديدة، وفقا للتنظيم المعمول به في الوكالة.

المادة 10: حل النزاعات

كل نزاع ينشأ عن تطبيق الإتفاقية الحالية أو عدم إحترامها و لم تتم تسويته بالطرق الودية، يرفع النزاع أمام الجهات القضائية المختصة.

المادة 11: بدأ السريان

يبدأ سريان الاتفاقية الحالية من تاريخ التوقيع عليها من طرف الأطراف.

ع/الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية

المقترض

قرء و صدق عليه

توقيع و ختم المسير

/أو

المقترضين

قرء و صدق عليه

توقيع و ختم المسير

قرء و صدق عليه

توقيع و ختم الشريك

.....في

Situation du 01/01/2016 au 31/12/2016

Dossiers déposés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	32	8	74	19				
Service	39	19	96	47	3		6	
BTPH	92	5	243	12	7		19	
Industrie	46	7	118	31	2		4	
Artisanat	11	3	29	9				
Profession libérale	18	25	43	52	1		2	
Maintenance	10	1	23	2	1		3	
TOTAL	248	68	626	172	14	0	34	0

Projets éligibles

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	37	8	87	21				
Service	28	15	63	55	3		8	
BTPH	58	8	162	29	5		22	
Industrie	37	12	109	37	3		6	
Artisanat	6	1	15	2				
Profession libérale	7	20	20	47	3	1	8	3
Maintenance	8	1	24	2	1		3	
TOTAL	181	65	480	193	15	1	47	3

Accords bancaires

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	72	8	175	26				
Service	54	16	138	57	2		4	
BTPH	113	6	313	22	11		75	
Industrie	71	17	203	50	1		3	
Artisanat	7	6	17	16	1		3	
Profession libérale	16	35	37	82	3	1	7	3
Maintenance	18		43					
TOTAL	351	88	926	253	18	1	92	3

Projets créés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	65	6	164	14		1		2
Service	72	16	189	40	3		9	
BTPH	114	6	310	14	14		62	
Industrie	72	12	190	34	6		27	
Artisanat	13	7	35	18	1		2	
Profession libérale	28	38	67	89	3	1	9	3
Maintenance	22	2	56	5	1		2	
TOTAL	386	87	1 011	214	28	2	111	5

Situation du 02/01/2017 au 31/12/2017

Dossiers déposés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	3	2	6	5				
Service	28	14	72	34				
BTPH	44	6	148	15	4		14	
Industrie	40	11	119	41	1		3	
Artisanat	6	2	15	5				
Profession libérale	19	16	43	34	2	3	4	6
Maintenance	15	1	31	2				
TOTAL	155	52	434	136	7	3	21	6

Projets éligibles

Projets éligibles repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	3	3	6	8	1		4	
Service	17	11	45	30				
BTPH	33	4	94	12	2	1	8	2
Industrie	30	8	84	30	1		5	
Artisanat	2	1	6	3				
Profession libérale	20	14	49	34	1	2	1	4
Maintenance	7		15					
TOTAL	112	41	299	117	5	3	18	6

Accords bancaires

Accords bancaires repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	21	8	51	21				
Service	21	14	56	37	1		4	
BTPH	55	6	150	20	4		15	
Industrie	36	16	108	50				
Artisanat	7	2	18	5				
Profession libérale	22	17	54	39	1	1	2	1
Maintenance	9	2	21	4				
TOTAL	171	65	458	176	6	1	21	1

Projets créés

Projets créés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	28	2	68	5				
Service	25	12	88	30	2		7	
BTPH	49	5	136	16	5		21	
Industrie	41	10	124	29				
Artisanat	3	1	8	3				
Profession libérale	14	21	33	50	1	1	2	2
Maintenance	10	1	24	2				
TOTAL	170	52	481	135	8	1	30	2

Situation du 02/01/2018 au 31/12/2018

Dossiers déposés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	5	1	12	2				
Service	35	14	105	49	5		14	
BTPH	85	4	247	19	12		41	
Industrie	40	26	130	85	1		3	
Artisanat	11		30					
Profession libérale	44	68	90	135		1		3
Maintenance	26	1	64	2				
TOTAL	246	114	678	292	18	1	58	3

Projets éligibles

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	7	1	14	9				
Service	28	12	66	39	2		8	
BTPH	48	6	149	10	8		32	
Industrie	32	13	98	38	1		3	
Artisanat	5	1	15	2				
Profession libérale	33	54	81	126	1	1	4	3
Maintenance	12	1	32	3				
TOTAL	165	88	455	227	12	1	47	3

Accords bancaires

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	8		16					
Service	23	15	68	51	1		2	
BTPH	44	3	136	10	8		32	
Industrie	34	15	93	44	1		3	
Artisanat	4	1	10	2				
Profession libérale	20	40	45	94		1		2
Maintenance	11	1	26	4	1		3	
TOTAL	144	75	394	205	11	1	40	2

Projets créés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	7	3	15	8				
Service	21	8	65	27	1		3	
BTPH	39	2	116	7	7		35	
Industrie	22	11	63	32	1		3	
Artisanat	1	2	3	4				
Profession libérale	15	31	35	76		2		5
Maintenance	10	1	21	4	1		3	
TOTAL	115	58	318	158	10	2	44	5

Situation du 02/01/2019 au 31/12/2019

Dossiers déposés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	6		17		1		2	
Service	43	17	125	54	2		3	
BTPH	119	8	356	23	7	1	25	2
Industrie	42	10	119	30		1		2
Artisanat	20	1	57	3				
Profession libérale	26	34	65	73	7	4	20	14
Maintenance	38	2	100	4	1		3	
TOTAL	294	72	839	187	18	6	53	18

Projets éligibles

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	4		9					
Service	40	10	91	31	2		4	
BTPH	96	9	240	26	9		30	
Industrie	27	5	70	14		1		2
Artisanat	13		34					
Profession libérale	28	37	63	81	7	3	23	7
Maintenance	28	1	65	2	1	1	3	2
TOTAL	236	62	572	154	19	5	60	11

Accor s bancaires

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	10		24					
Service	32	12	74	38	1		2	
BTPH	94	8	240	25	9		28	
Industrie	26	6	70	19		1		2
Artisanat	14		36					
Profession libérale	37	49	89	113	3	1	7	2
Maintenance	26		59					
TOTAL	239	75	592	195	13	2	37	4

Projets créés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	6		14					
Service	27	8	71	25	3		6	
BTPH	76	6	190	19	7		120	
Industrie	15	10	41	28		1		3
Artisanat	14		36					
Profession libérale	34	44	77	98	6	4	21	10
Maintenance	28		64		1		3	
TOTAL	200	68	493	170	17	5	150	13

Situation du 02/01/2020 au 31/12/2020

Dossiers déposés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	5	2	14	5	1		2	
Service	40	10	99	33	3		7	
BTPH	57	1	162	3	7	1	33	8
Industrie	36	13	96	43	1		2	
Artisanat	7	2	21	4	1	1	2	3
Profession libérale	14	21	38	46	2	4	5	11
Maintenance	17	1	42	2				
TOTAL	176	50	472	136	15	6	51	22

Projets éligibles

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	3		7		1		2	
Service	19	8	65	22				
BTPH	19	3	52	10	7	1	32	18
Industrie	19	10	59	30				
Artisanat	4		8		1	1	2	3
Profession libérale	13	15	33	34	3	4	7	11
Maintenance	10	1	21	1				
TOTAL	87	37	245	97	12	6	43	32

Accords bancaires

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	1		1					
Service	19	8	45	19				
BTPH	26	3	73	10	3	1	11	18
Industrie	16	7	48	20				
Artisanat	5	1	12	2	1	1	3	3
Profession libérale	12	16	30	39	2	3	5	8
Maintenance	6	1	16	2				
TOTAL	85	36	225	92	6	5	19	29

Projets créés

Dossiers déposés repartis par secteur d'activité								
	Phase Réalisation				Phase Extension			
	Nombre		Emplois prévus		Nombre		Emplois prévus	
	homme	femme	homme	femme	homme	femme	homme	femme
Agriculture	2		4		1		1	
Service	13	8	30	30				
BTPH	17	1	51	3	2		14	
Industrie	15	6	45	19				
Artisanat	5		12		1	1	3	3
Profession libérale	7	20	20	45		2		6
Maintenance	5	1	9	2	2		3	
TOTAL	64	36	171	99	6	3	21	9

Résumé

La création d'entreprise est l'activité qui consiste à rassembler divers facteurs de production, produisant pour la vente de biens ou services et distribuant des revenus en contrepartie de l'utilisation des facteurs. Le financement d'entreprise désigne à la fois le besoin en capitaux et la méthode employée pour en trouver. Les entreprises ont besoin de financement lors de leur création, pour se développer ou encore pour renouveler leurs équipements.

Nous avons commencé par définir l'entreprise, et certains concepts relatifs à l'entreprise en générale et à la PME en particulier. Dans le deuxième chapitre, nous avons ensuite expliqué le processus de création et de financement des entreprises en Algérie. Dans le troisième chapitre, nous avons fait l'étude du dispositif ANADE, et l'évaluation de la contribution de ce dernier au financement des entreprises dans la Wilaya de Tizi-Ouzou, illustrée par des chiffres réels collectés au niveau de cet organisme.

Mots clés : le financement d'entreprise, la création d'entreprise, ANADE, PME.

Abstract

Creating an enterprise is the activity of bringing together various factors of production, producing for sale goods or services and distributing income in return for the use of the factors. Enterprise financing refers to both the need for capital and the method used to raise it. Enterprises need financing at the time of their creation, to expand or to renew their equipment.

We started off by defining the enterprise, and some concepts related to the enterprise in general and the SME in particular. In the second chapter we then defined the process of creating and financing of enterprises in Algeria. In the third chapter, we studied the ANADE dispositive and the evaluation of its contribution to the financing of enterprises in the Wilaya of Tizi-Ouzou, illustrated by real figures collected by this organization.

Keywords: enterprise financing, enterprise creation, ANADE, SME.