

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



Mémoire

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

Thème

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

Cas de la BNA de TIZI OUZOU, agence 581

Réalisé par : Dirigé par :

CHIKHI Nabil

Mr FERRAT.M

SI FODIL Chafiaa

Devant les membres du jury

Présidente : AMOKRANE Hakima, MCB, UMMTO

Rapporteur : FERRAT.M, MAA, UMMTO

Examineur : LHADJ MOHAND Moussa, MAA, UMMTO

Année universitaire : 2022/2023

Remerciements

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

Nos remerciements vont également à M. Ferrat pour l'honneur qu'il nous a fait en nous encadrant, pour l'aide précieuse qu'il nous a donnée, pour ses remarques et ses conseils qui nous ont permis de mener à bien ce travail.

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

Au seuil de ce travail, nous tenons aussi à exprimer notre profonde gratitude Mme ... SABIHA pour son encadrement et sa disponibilité tout au long de notre stage pratique, Grâce à ses conseils avisés et son expertise, nous avons pu acquérir des compétences précieuses dans notre domaine.

Nous sommes reconnaissants pour l'opportunité qui nous a été offerte de travailler au sein de l'agence de Tizi Ouzou et pour la confiance que Mme SABIHA nous a accordée. Merci encore pour votre soutien tout au long de ce stage pratique.

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

*Enfin, nous remercions tous ceux qui ont contribué de près ou de loin
à la réalisation de ce travail, qu'il s'agisse de nos amis, de notre
famille ou de nos collègues.*

DEDICACE

*Je dédie ce modeste travail :
A mes très chers parents qui m'ont été un grand soutien
Durant mon cursus d'études ;
Que Dieu me les protège ;
Qui n'ont jamais cessé, de formuler des prières à mon égard,
de me soutenir et de m'épauler pour que je puisse atteindre
mes objectifs et devenir ce que je suis aujourd'hui
A mon frère Madjid mon bras droit
A mes sœurs Razika, Hadjila et ses enfants
Pour leur soutiens moral et leurs conseils précieux tout au
long de mes études
A mes grand-mères
Que je souhaite une bonne santé
A mon cher binôme CHIKHI Nabil
Pour son entente et sa sympathie et sa patience infinie
A mes amis (es) proche
Djamila, Tinhinane, Melissa, Lylia, Fahima, Sofia
Pour les plus beaux moments et nos fous rires incontrôlables
et surtout leur soutien moral, aides, support dans les moments
difficiles.
A Notre Team Promo Management bancaire 2023
A toutes ma famille
A tous ceux que j'aime, et qui m'aiment*

SI FODIL Chafiaa

Dédicace

Pour chaque début une fin et me revoilà en fin de mon parcours universitaire, obtenant un diplôme de master en management bancaire. Je dédie ce travail à:

Mes très chers parents que j'aime tant.

Mes frère Mahdi et Yacine.

Ma sœur Céline.

Ma binôme SI FODIL Chafia

A Lydia qui m'a beaucoup aidé

Mes très chers amis (es) qui nous ont tant soutenus.

CHIKHI Nabil

*Listes des tableaux, figures et
schémas*

Listes des tableaux, figures et schémas

Liste des tableaux :

Tableau n°01 :le plan de financement initial	38
Tableau n°02 : Nombre de micro-entreprises créées selon le secteur d'activité.....	54
Tableau n° 03 :Réparation des micro-entreprises selon le secteur d'activité	56
Tableau n° 04 :Répartition des micro-entreprises selon les régions.....	58
Tableau n° 05 :Représentation des équipements de projet.....	94
Tableau n°06 :Structure d'investissement	95
Tableau n°07 :structure de Financement	96
Tableau n°08 : tableau d'amortissement du crédit	97
Tableau n°09 :Bilan d'ouverture	98
Tableau n° 10 :nombre de projet par années	104
Tableau n° 11 :Nombre de projet ANADE déposé à la BNA en 2022.....	105
Tableau n°12 :Nombre de projet ANADE déposé à la BNA en 2023 au (02/03/2023	106

Liste des figures

Figure n°1 : Nombre de micro-entreprises créées par secteur d'activité.....	55
Figure n°2 : Nombre de micro-entreprises selon leur activité.....	57
Figure N°3 : Répartition des micro-entreprises selon les régions.....	58
Figure N°4 : Nombre de projets déposés à la BNA en fonction des années.....	104

Liste des schémas

Schéma N°1 : Organigramme de la BNA	86
Schéma N°2 :Organigramme de l'agence BNA N°581	91

Liste des abréviations

Liste des abréviations

ANADE	Agence Nationale d'appui de Développement entrepreneurs
ANGEM	Agence Nationale de Gestion Microcrédit
APSI	Agence de la Promotion de Soutien de suivi des Investissements
ANADI	Agence nationale de Développement industriel
ANSEJ	Agence nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes
AGE	Accès aux autorisations Globale
AGI	Accès autorisation Globales d'importation
BNA	Banque Nationale d'Algérie
BFR	Besoin de Fond de Roulement
BAO	Bail A Ordre
CNAS	Caisse Nationale des assurances sociales des travailleurs
CDT	Cession de Droit au Titre
CNI	Commission Nationale des Investissements
CNAC	Caisse Nationale d'assurance Chômage
CAF	Capacité d'autofinancement
CNRC	Centre National du Registre de Commerce
DRE	Direction Réseau d'exploitation
DRCP	Division risques et Contrôle paiement
DGR	Direction de la Gestion des Risques
DOAR	Décision d'octroi d'avantage pour la phase de réalisation
EI	Entreprise individuelle
ERL	Entreprise à Responsabilité Limité
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limité
FGM	Fond de Garantie Mutuelle
FMI	Fond Monétaire international
HT	Hors taxe
IASC	International Accounting Standard Comity
ME	Micro-entreprise
ME	Moyenne entreprise
OCD	Observation de la compétitivité durable
PMI	Purchasing Managers index
PME	Petite Moyenne Entreprise
PAG	Plan d'action du Gouvernement
PNR	Prêt non Rémunérer
RC	Responsabilité Civil
SNC	Société en non collectif
SCS	Société en Commandite Simple
SARL	Société à Responsabilité Limité
SPA	Société par Action
TTC	Toutes Taxes Comprises.
TO	Tizi-Ouzou
TPE	Très petite entreprise

Sommaire

Sommaire

Introduction générale	11
<i>CHAPITRE I : La création de la micro-entreprise</i>	
Section 1 : notions relatives à la micro-entreprise	17
Section 2 : Concept de création de la micro-entreprise.....	22
Section 3 : Etapes création de la micro d'entreprise	32
<i>Chapitre II : L'évolution historique de la micro-entreprise en Algérie</i>	
Section 1 : Evolution de l'entreprenariat en Algérie.....	45
Section 2 : Evolution de la micro entreprise	47
<i>Chapitre III : Le financement de micro-entreprise</i>	
Section 1 : Notion et besoins de financement de la micro-entreprise	61
Section 2 : Types de financement de la micro d'entreprise	64
Section 3 : Le rôle de la banque dans le financement de la micro entreprise	70
<i>Chapitre IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou</i>	
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil.....	82
Section 2 : Etude de différentes conditions et modalités de financement dans la BNA 581 ...	92
Section 3: Analyse chiffrée des résultats obtenus auprès de la BNA.....	103
Conclusion générale	110

Introduction générale

Introduction générale

Le système bancaire algérien joue un rôle crucial dans le financement de l'économie, notamment depuis la transition d'une économie centralement planifiée vers une économie de marché. Les banques, en plus de fournir des services matériels et des solutions d'ingénierie financière, assument une responsabilité essentielle dans la satisfaction des besoins des entreprises et des particuliers grâce à l'octroi de crédits.

En tant qu'intermédiaires financiers, les banques facilitent l'accès au crédit pour les acteurs économiques, stimulant ainsi la croissance et le développement économique. Elles jouent un rôle de premier plan en mobilisant les ressources financières allouées efficacement aux secteurs productifs, permettant ainsi aux entreprises de financer leurs investissements et d'élargir leurs activités

Les entreprises peuvent bénéficier de prêts à moyen et long terme pour financer leurs projets d'expansion, d'investissement en équipements ou de recherche et développement. Les particuliers peuvent accéder à des crédits pour l'achat de biens immobiliers, ou financer des projets personnels. En plus de l'octroi de crédits, les banques jouent également un rôle de conseiller financier en évaluant la viabilité des projets et en fournissant des recommandations appropriées. Elles assurent une gestion rigoureuse des risques liés aux opérations de crédit, en évaluant la solvabilité des emprunteurs et en établissant des garanties appropriées pour protéger les intérêts des déposants et des prêteurs.

Les banques algériennes proposent une gamme de produits et services de crédit adaptés aux besoins des différents segments et secteurs économiques. Grâce à leur présence sur l'ensemble du territoire national, les banques algériennes contribuent à la création d'emplois, à la promotion de l'entrepreneuriat en offrant des opportunités de financement aux petites et moyennes entreprises ainsi qu'aux particuliers. Leur rôle dans le développement de l'économie algérienne est donc fondamental, favorisant la croissance durable et la prospérité économique.

Objet :

La BNA et depuis sa création, joue un rôle clé dans la promotion de l'entrepreneuriat et la stimulation de l'activité économique. Elle reconnaît l'importance des micro-entreprises dans l'économie nationale et s'engage à soutenir leur développement en offrant des solutions de financement adaptées à leurs besoins spécifiques. Dans ce cadre, l'objet de notre travail de recherche consiste à examiner l'importance et la contribution de la Banque Nationale d'Algérie (BNA) dans le financement des micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif ANADE.

Introduction générale

La BNA met en place des mécanismes de financement spécifiques pour les micro-entreprises, en offrant des lignes de crédit dédiées et des conditions avantageuses. Ces crédits permettent aux entrepreneurs de bénéficier des ressources financières nécessaires pour lancer, développer ou consolider leurs activités.

Il est important de souligner que cette implication dans le financement des microcrédits ANADE s'inscrit dans une approche plus large de soutien aux micro-entreprises en Algérie. En collaboration avec d'autres acteurs du secteur financier et des organismes de soutien, la BNA participe à la création d'un écosystème propice à l'entrepreneuriat et à la croissance des micro-entreprises.

Grâce à son expertise en matière de financement et à son réseau étendu, la BNA facilite l'accès aux ressources financières nécessaires pour les micro-entrepreneurs, contribuant ainsi à leur succès et à la réalisation de leurs projets. L'implication de la BNA dans le financement des micro-entreprises créées dans le cadre de l'ANADE démontre son engagement envers le développement économique et la promotion de l'entrepreneuriat en Algérie.

Problématique de la recherche

Notre travail de recherche s'intéresse à étudier l'implication de la BNA dans le financement de la micro-entreprise en Algérie. De ce fait, nous avons posé la problématique suivante :

« Quel est le rôle de la BNA dans le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE en Algérie ?

De ce qui précède, d'autres questions subsidiaires en découlent

- ❖ **Qu'est-ce qu'une micro-entreprise et quel est le contexte de sa création en Algérie?**
- ❖ **Quel est le cadre réglementaire et institutionnel du financement de la micro-entreprise en Algérie, en mettant l'accent sur le rôle de la Banque?**
- ❖ **Quels sont les taux d'approbation de la BNA dans le financement de la micro-entreprise en Algérie à travers l'ANDE, et quels types de produits financiers sont proposés par la BNA pour soutenir ces micro-entreprises?**

Introduction générale

La méthodologie de la recherche

Afin d'apporter des éléments de réponses à notre problématique et questionnement, nous avons opté pour une méthodologie hypothético-déductive où nous avons mené une étude documentaire basée sur la revue de littérature traitant de la notion de la micro-entreprise et du financement, suivie d'une étude pratique effectuée au niveau de la BNA de Tizi-Ouzou.

Plan de recherche

Notre travail s'articule autour de quatre chapitres.

Le premier chapitre intitulé « la création de la micro d'entreprise » a pour objectif de développer et d'apporter des éléments de réponses à la notion de la micro-entreprise, du financement de la micro-entreprise et des étapes de sa création.

Le deuxième chapitre, intitulé "L'évolution historique de la micro-entreprise en Algérie", a pour objectif de retracer les changements historiques survenus dans le domaine des micro-entreprises. Ce chapitre sera divisé en deux sections distinctes. La première section portera sur l'évolution de l'entrepreneuriat en Algérie, en mettant en évidence les moments clés et les facteurs qui ont influencé le développement des micro-entreprises. La deuxième section se concentrera spécifiquement sur l'évolution de la micro-entreprise, en examinant les tendances, les politiques et les mesures prises par les autorités et les institutions pour promouvoir ce secteur.

Le troisième chapitre, intitulé " le financement de la micro-entreprise", sera subdivisé en trois sections. La première section fournira une vue d'ensemble des différentes sources de financement disponibles pour la micro-entreprise, en soulignant les rôles des différentes institutions et organismes dans ce domaine. Ensuite, nous passerons à citer directement quelques besoins de financement spécifiques aux micro-entreprises, en mettant l'accent sur leurs particularités et leurs exigences uniques. Dans la deuxième section, nous explorerons en détail les sources de financement adaptées à la micro-entreprise, en identifiant les instruments financiers, les programmes gouvernementaux et les initiatives privées qui peuvent aider à répondre à ces besoins. Enfin, pour clôturer ce chapitre, dans la troisième section, nous analyserons le rôle crucial joué par les banques, en particulier la BNA, dans le financement de la micro-entreprise, en mettant en évidence les conditions, les modalités et les avantages spécifiques offerts par cette institution financière.

Le quatrième chapitre, intitulé "Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou", sera également divisé en trois sections

Introduction générale

distinctes. La première section présentera une vue d'ensemble de la BNA de Tizi-Ouzou en tant qu'organisme d'accueil, en soulignant son rôle et ses objectifs dans le soutien aux micro-entreprises. Dans la deuxième section, nous étudierons en détail les différentes conditions et modalités de financement offertes par la BNA, en mettant en évidence les spécificités liées au dispositif ANADE (Agence Nationale de Développement de l'Entrepreneuriat). Nous illustrerons notre étude en appliquant un exemple concret de création d'une micro-entreprise dans le cadre de ce dispositif. Enfin, dans la troisième section, nous procéderons à une analyse chiffrée des données statistiques recueillies au niveau de l'agence BNA de Tizi-Ouzou, en fournissant des interprétations pertinentes et des conclusions basées sur ces données.

Chapitre I :
La création de micro entreprise

Introduction

L'entreprise est une entité économique autonome qui combine des facteurs de production tels que le capital et le travail pour produire des biens destinés à être vendus sur un marché. Elle peut prendre différentes formes, allant des petites entreprises familiales aux grandes multinationales. Les micro-entreprises sont l'une des formes les plus courantes d'entreprise, caractérisées par leur petite taille et leur structure flexible. Elles jouent un rôle fondamental dans le développement économique et social, en offrant un emploi stable à une large fraction de la population.

En effet, les politiques industrielles adoptent souvent le concept de micro-entreprise pour favoriser la création de nouveaux emplois et préserver les anciens. Les micro-entreprises sont souvent en mesure de s'adapter plus rapidement aux pressions de l'environnement économique que les grandes entreprises, ce qui leur permet de survivre et de prospérer dans des conditions économiques difficiles.

En Algérie, l'émergence de la micro-entreprise est relativement récente, remontant à 1997, après un processus de redressement économique en 1988. Auparavant, la micro-entreprise était quasi inexistante dans le pays. Depuis lors, les politiques publiques ont cherché à promouvoir la création de micro-entreprises pour stimuler l'emploi et le développement économique.

Section 1 : notions relatives à la micro-entreprise

Les micro-entreprises ont été créées pour répondre aux besoins des jeunes dynamiques et ambitieux qui se retrouvent au chômage.

1.1 Définitions et caractéristiques de la micro-entreprise

Nous allons présenter ci-dessous quelques définitions de la micro-entreprise ainsi que ses principales caractéristiques.

1.1.1 Définitions de la micro-entreprise

Il est souvent complexe de donner une définition précise de la micro-entreprise, car il n'existe pas de définition officielle spécifique à ce terme. Cependant, on peut la considérer comme une entreprise qui partage des critères et des objectifs économiques, sociaux et politiques.

La micro-entreprise est une entreprise individuelle soumise à un régime d'imposition forfaitaire et non pas réel, et bénéficie de formalités comptables et fiscales allégées.

Selon la commission européenne, les micro-entreprises sont des entreprises qui occupent moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel au total du bilan n'excède pas 2 millions d'euros. Les micro-entreprises sont presque des entreprises individuelles, elles sont très présentes dans les pays émergents, où le développement économique repose quasi-majoritairement sur elles¹.

Une micro-entreprise est une entreprise individuelle aussi appelée entreprise en nom personnel. C'est la structure de référence des artisans, des commerçants et des professions libérales.

La Banque mondiale définit la micro-entreprise comme une entreprise qui emploie moins de 5 personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est inférieur à 100 000 dollars américains.

Dans notre pays, la définition des PME et ME est celle adoptée par l'UE en 1996. Elle est reprise par la loi n°01-18 du 12 décembre 2001², portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise. La très petite entreprise (TPE) et la ME, est définie comme une entreprise :

- Employant de 0 à 9 employées

¹ M. PHILIPPE Langevin ; « La politique d'appui du conseil général aux micro-entreprises des Bouches-du-Rhône » ; date 4/11/2010 ; p 3 ; format PDF ; disponible sur le site : http://www.cg13.fr/fileadmin/userupload/conseil_général/CDC/rapports/ECORD041010.pdf ; consulté le 12/04/2015 ; à 22H.

² Journal officiel de la république Algérienne n°77. Loi n°01-18 du 27 Ramadhan 1422 correspondant au 12 décembre 2001.

- Dont le chiffre d'affaires inférieur à 20 millions de Dinars ou dont le total du bilan annuel n'excède pas 10 millions de Dinars.

1.1.2 Caractéristiques de la micro-entreprise

La micro-entreprise se différencie des petites, moyennes et grandes entreprises par des caractéristiques spécifiques qui comprennent:

- **Taille** : la micro-entreprise est une entreprise individuelle dont le nombre de salariés ne doit pas dépasser 10 employés.
- **Activité** : la micro-entreprise peut exercer toutes les activités commerciales, artisanales et de services à l'exception de certaines activités réglementées.
- **Régime fiscal** : la micro-entreprise bénéficie d'un régime fiscal simplifié avec un taux forfaitaire d'imposition de 1 % sur le chiffre d'affaires réalisé.
- **Capital social** : il n'y a pas de capital social minimum requis pour créer une micro-entreprise en Algérie.
- **Responsabilité** : le dirigeant de la micro-entreprise est responsable des dettes de l'entreprise sur son patrimoine personnel. Cependant, depuis 2016, la réglementation algérienne permet de créer une micro-entreprise à responsabilité limitée (ERL) qui offre une protection juridique en limitant la responsabilité du dirigeant aux apports en capital.
- **Financement** : les micro-entrepreneurs en Algérie peuvent bénéficier de financements et de crédits à des taux préférentiels grâce à des partenariats avec des banques et des institutions financières.
- **Statut social** : le dirigeant de la micro-entreprise est considéré comme travailleur indépendant et doit s'affilier à la sécurité sociale des non-salariés (CNAS) pour bénéficier de la protection sociale et de la couverture maladie³.

1.2 La classification des micro-entreprises

La classification des micro-entreprises peut se faire selon différents critères. Dans notre étude nous allons procéder dans un premier temps à une classification juridique, dans un second temps à une classification selon le domaine d'activité et enfin une classification économique.

³ AIT OURAB(S), GHEMDAN(S), mémoire de fin de cycle « Essai d'élaboration d'une cartographie des secteurs d'activités financés dans le cadre d'ANSEJ », option Economie Appliquée et Prospective, ENSSEA, 2013-2014, p17-18

1.2.1 Classification juridique

Comme toute entité économique, la micro- entreprise à un statut juridique. Ce statut détermine l'engagement de ses propriétaires vis-à-vis des tiers.

1.2.1.1 Les entreprises fondées par une personne

Nous distinguons deux types d'entreprises⁴

A) Les entreprises individuelles (personnelles)

Ce statut s'applique généralement aux micro-entreprises et aux artisans. Dans ce cas, l'entrepreneur individuel assume une responsabilité illimitée, ce qui signifie qu'il est personnellement responsable de tous les biens et dettes de l'entreprise. Il n'y a pas de distinction entre le patrimoine personnel de l'entrepreneur et celui de l'entreprise. On dit que l'entreprise n'a pas de personnalité juridique distincte et n'a pas de patrimoine distinct. Les revenus de l'entrepreneur individuel sont soumis à l'impôt sur le revenu global, tout comme les bénéfices réalisés par l'activité de l'entreprise individuelle.

B) Les entreprises unipersonnelles à responsabilité limitée (EURL)

La forme juridique de l'EURL offre à l'entrepreneur individuel dans les secteurs du commerce, de l'artisanat et des prestations de services la possibilité de protéger son patrimoine personnel en cas de difficultés financières de l'entreprise. Elle permet également une évolution vers une SARL en cas de croissance de l'activité. En effet, l'EURL permet de séparer le patrimoine personnel de celui de l'entreprise et ainsi d'éviter l'obligation de faire face aux dettes sociales sur les biens personnels de l'entrepreneur.

1.2.1.2 Les entreprises sociétaires (fondées par plusieurs personnes)

Le code de commerce retient en effet deux types de sociétés, les sociétés de personnes et les sociétés de capitaux⁵

A) Les sociétés de personnes : nous distinguons deux types

- **Société en nom collectif (SNC)**

Généralement, cette forme de société est pour les activités commerciales où les associés sont tenus indéfiniment et solidairement des dettes sociales⁶.

⁴ AIT OURAB(S), GHEMDAN(S), Op, Cit .2013-2014, P17

⁵idem

⁶BELLOULA Tayeb ; « Droit des sociétés » EdBERTI ; 2006 ; p.154.

Les bénéfices de l'entreprise sont partagés entre les associés de l'entreprise, et du point de vue fiscal, les associés sont imposés directement sur leur quote-part des bénéfices de la société c'est-à-dire chaque associé paye une taxe individuelle sur sa part du bénéfice.

La société prend fin par le décès de l'un des associés sauf s'il a été stipulé que la société continuerait, soit avec les associés seulement, soit avec un ou plusieurs héritiers, ou toute autre personne désignée par les statuts.

- **Société en commandite simple (SCS)**

C'est une société commerciale de nature hybride qui comprend deux catégories d'associés ; les commandites et les commanditaires. Les premiers engagent leur responsabilité personnelle dans la gestion de l'entreprise. Les seconds ne s'engagent que proportionnellement à leurs apports et ne peuvent s'impliquer dans la gestion de la société.

Les parts sociales ne peuvent être cédées même entre associés qu'avec le consentement de tous les associés⁷.

B) Les sociétés de capitaux

Ces sociétés sont constituées des capitaux apportés par les associés. Nous distinguons :

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

La SARL est une forme de société largement adoptée en pratique, avec un capital social minimum de 100 000 DA et un nombre d'associés compris entre deux et vingt. L'une des principales caractéristiques de la SARL est la responsabilité limitée des associés, qui ne sont susceptibles de perdre que le montant de leurs apports respectifs. Les bénéfices sont distribués proportionnellement à la part de capital détenue par chaque associé. Sur le plan fiscal, la SARL est assujettie à l'impôt sur les sociétés, et la part des bénéfices distribués aux associés est soumise à l'impôt sur le revenu mobilier en tant que dividendes⁸.

- **Société par action (SPA)**

La SPA est une société qui divise son capital en actions et qui est créée par des associés qui ne supportent les pertes qu'à hauteur de leurs apports respectifs. Le nombre minimum d'associés est de 7 et le capital social doit être d'au moins 5 000 000 DA si la société fait publiquement appel à l'épargne, et de 1 000 000 DA dans le cas contraire. Chaque actionnaire a droit à une part proportionnelle des bénéfices de la société sous forme de dividendes, ainsi qu'à une part

⁷ LERAGE, « économie d'entreprise », édition Dunod, 2000, P15

⁸ BELLOULA Teyeb, p.181

proportionnelle du patrimoine de la société en cas de dissolution avec répartition des actifs restants après paiement des dettes⁹.

1.2.2 Classifications en fonction de leur activité

Nous distinguons

- **Entreprises artisanales** : sont des entreprises qui exercent une activité manuelle et emploient un effectif de 10 personnes au maximum.
- **Entreprises commerciales** : sont des entreprises dont l'activité principale consiste à l'achat et à la revente de marchandise sans transformation.
- **Entreprises industrielles** : leur activité principale est la production et la commercialisation des produits finis ou soumis-finis obtenu après transformation des matières premières.
- **Les entreprises prestataires de services** : leurs activités principales consistent à vendre des services tels que les transports, la santé, l'éducation...

1.2.3 Classifications économiques

Est déterminée selon leur activité principale

- **Secteur primaire** : il s'agit de l'extraction des ressources de la terre via l'agriculture, la pêche, l'exploitation forestière.....
- **Secteur secondaire** : il s'agit d'activités liées à la transformation des matières premières issues du secteur primaire (l'industrie, bâtiments et travaux publics, électroménager, aéronautique)
- **Secteur tertiaire** : il regroupe toutes les activités économiques qui ne font pas partie du secteur primaire et secondaire. Il s'agit d'activités marchandes et d'activités non marchandes.

1.3 Importance et rôle de la micro-entreprise

Les micro-entreprises jouent un rôle important dans l'économie d'un pays. Elles constituent une source majeure d'emploi et de revenus.

L'importance de la micro-entreprise réside particulièrement dans des avantages politiques, économiques et sociaux qui offrent son importance au regard de sa contribution au développement.

⁹Ibid. P.123

1.3.1 Sur le plan politique

L'existence des micro-entreprises dans les pays favorise la naissance d'une génération des entrepreneurs nationaux, Elle permet aussi de lancer et de consolider le tissu économique adapté aux besoins du pays. Cette importance, pour ne pas la restreindre au plan politique, s'étend aussi au plan économique et au plan social.

1.3.2 Sur le plan économique

Les micro-entreprises peuvent avoir des effets positifs sur l'économie nationale, en stimulant la création d'autres activités économiques, telles que le commerce alimentaire pour l'agriculture et les entreprises manufacturières pour secteur artisanal. Elles contribuent également au développement du secteur tertiaire et à l'augmentation du produit national brut. La création de micro-entreprises permet en particulier la diversification de la structure industrielle et peut aider à exploiter des ressources inexploitées, ce qui contribue à la formation de capitaux. A titre d'exemple, lorsqu'il n'y a qu'une demande limitée pour un produit donné, la création d'une micro-entreprise peut être la seule alternative à l'importation.

1.3.2 Sur le plan social

La création des micro-entreprises est considérée comme un moyen de résorber le chômage et aussi est un élément crucial de la lutte contre la pauvreté

Section 2 : Concept de création de la micro-entreprise

Créer une micro-entreprise c'est fonder (prendre l'initiative d'établir) quelque chose qui n'existait pas, ce qui revient à dire que créer une micro-entreprise se résume en un processus qui va de l'idée, ensuite l'étude, jusqu'à la préparation de projet, puis son exécution

2.1 Notion de création de l'entreprise

La création d'une micro-entreprise représente une démarche entrepreneuriale visant à établir une structure économique à petite échelle

2.1.1 Esprit d'entreprise

Pour JULIEN et MARCHESNAY¹⁰, « l'esprit d'entreprise peut être défini comme l'aptitude d'un individu, d'un groupe social, d'une communauté à prendre des risques pour engager des capitaux (pour investir, voire s'investir) dans une sorte d'aventure (une entreprise) consistant

¹⁰JULIEN P-A et MARCHESNAY.M, « L'entrepreneuriat », Ed ECONOMICA, Paris, P8.

à apporter quelque chose de neuf (l'innovation), de créatif, ceci en employant et combinant de la façon la plus performante possible des ressources diverses ».

L'OCDE, considère que « l'esprit d'entreprise est fondamental pour le fonctionnement des économies de marché. Dans ces économies, l'entrepreneur est le vecteur du changement et de la croissance. Son action peut contribuer à accélérer l'élaboration, la diffusion et la mise en œuvre d'idées novatrices. De ce fait, il permet non seulement une utilisation rationnelle des ressources mais aussi un élargissement du champ de l'activité économique. Les économistes ne se bornent pas à rechercher les opportunités économiques susceptibles d'être rentables, ils sont également prêts à prendre des risques pour vérifier le bien-fondé de leurs intuitions »¹¹.

De ce fait, l'esprit d'entreprise n'est autre que l'intelligence et la conscience qui conduisent un individu à prendre des décisions, à relever des défis et à devenir l'acteur de son propre avenir personnel et professionnel.

L'esprit d'entreprise est une compétence de base qui doit être acquise car il favorise la satisfaction professionnelle et l'épanouissement personnel. Il puise son énergie dans les attitudes qui le définissent : la persévérance, la créativité, l'optimisme, la responsabilité, l'esprit d'équipe, l'énergie autonome, l'incitative et repose avant tout sur le savoir-être de l'individu.

Comme le souligne Julien et MARCHESNAY, « La conséquence logique est que l'esprit d'entreprise suscite la création d'entreprise » Ainsi, la création d'entreprise est la résultante finale de l'esprit d'entreprise¹².

2.1.2 Création d'une Entreprise

Nous allons voir différents facteurs de création d'entreprise

2.1.2.1 Facteurs influençant la création d'entreprise

Essentiellement, la création d'une entreprise nouvelle, émane d'une prise de décision (motivation) d'un ou plusieurs entrepreneurs. Cette décision peut être influencée par trois niveaux à savoir :

¹¹OCDE, « Stimuler l'esprit d'entreprise », Paris, 1998, p11.

¹² JULIEN P-A et MARCHESNAY M « L'entrepreneuriat », Edition ECONOMICA, Paris, p 23.

A- Niveau de désirabilité

Il s'agit de mieux cerner les facteurs qui influencent de manière directe et immédiate la désirabilité à différents niveaux¹³ :

- **La famille** : L'influence de la famille est déterminante. De nombreuses études ont démontré, comparativement à la population en général, une surreprésentation des entrepreneurs ayant déjà un parent lui-même entrepreneur. Cela constitue un facteur réellement discriminant de l'entrepreneuriat dans une population donnée.
- **L'entreprise** : Certaines entreprises développent plus que d'autre une mentalité entrepreneuriale (entrepreneuriat). Elles encouragent l'initiative individuelle et la créativité de leurs propres personnels. Des entreprises vont même plus loin incitant ainsi leur personnel à créer leur propre entreprise (essaimage). -
- **Le milieu professionnel** : Certains environnements sont plus propices à la création d'entreprise que d'autre, tel est le constat qu'aujourd'hui dans certains milieux professionnels qui sont plus favorables à la constitution des réseaux facilitant ainsi la création d'entreprise. -
- **Le milieu social au sens large** : Il peut être plus ou moins favorable à l'esprit d'entreprise. Plusieurs recherches ont été menées dans ce sens, étudiant ainsi la relation qui existe entre la culture régionale, la région, les facteurs sociologiques et la création d'entreprise. Les résultats ont démontré que certains individus sont plus aptes à créer des entreprises que d'autres.

B- Niveau de faisabilité (variable économique)

L'entrepreneuriat est souvent influencé par des facteurs externes et qui ne dépendent pas de l'individu, il est clair qu'entre ces facteurs, il existe une interaction qui crée des climats plus au moins favorables à la création d'entreprise¹⁴. La faisabilité est définie par GASSE¹⁵(2007) comme « une série de perceptions positives par rapport à la présence et à l'accessibilité de moyens et de ressources pertinentes à la création d'entreprise ».

Donc pour créer son entreprise, l'entrepreneur doit percevoir et accéder aux ressources propices. Elles peuvent être financière, matérielles ou encore immatérielles, tel que l'accompagnement. L'État, par les moyens qu'il dispose, joue également un rôle important

¹³ FIRLAS.M, « impact des politiques d'aide à l'entrepreneuriat sur l'émergence d'esprit d'entreprise chez les jeunes, cas ANSEJ de Tizi-Ouzou », 2012, P49.

¹⁴FIRLAS. M, Op.cit. P5.

¹⁵ GASSE.Y, « Dynamique entrepreneuriat et développement économique », Ed l'HAMMATTAN, Paris, p51.

dans le processus de création d'entreprises, notamment par les programmes et dispositifs d'aide à la création des entreprises.

C-Niveau de création

Pour passer à l'action, les entrepreneures potentielles doivent réunir les moyens et les ressources pertinents au bon moment et au bon endroit. Il recense les éléments suivants qui peuvent avoir une influence déterminante sur la création d'une entreprise¹⁶ :

- **L'organisation incubatrice** : En créant une nouvelle entreprise, un entrepreneur est généralement appelé à quitter une organisation, qui à son tour influence l'entrepreneuriat par ses caractéristiques de différentes façons (influencer la localisation par exemple).
- **La nature des entreprises** : Les organisations établies influencent également le type et la nature des entreprises nouvellement créées. C'est le cas en particulier des entreprises de haute technologie où les dernières connaissances dans le domaine technique et commercial sont essentielles à la réussite.

2.1.2.2 Facteurs déclencheurs

L'organisation d'origine semble aussi influencer les motivations de créateur. Plusieurs personnes ont créé des entreprises à la suite de difficultés internes ou de changements dans l'organisation d'origine.

- **L'essaimage** : le l'essaimage joue un rôle important dans l'entreprise, c'est un choix délibéré d'un employeur d'appuyer par des mesures variables la création d'entreprise par ses employés.
- **La disponibilité des financements** : Les facteurs les plus mentionnés par les créateurs quant au passage concret l'intention à la création est la disponibilité de fonds qui ressort souvent comme un élément fondamental.
- **La présence d'un réseau d'aide** : Dans l'intention de donner un nouveau souffle à leurs économies, plusieurs pays ont mis en place des structures et des dispositifs d'encouragement à la création de l'entreprise. Très souvent ces institutions constituent des politiques de développement de l'esprit d'entreprise soutenues par des fonds publics.

2.1.2.3 Constituantes de la démarche de création

« L'entreprise est un système ouvert sur son environnement, un système finalisé, régulé, composé d'un ensemble de sous-systèmes en interaction comme le système informationnel,

¹⁶ Idem.

système décisionnel, système opérationnel...etc.... »¹⁷. De ce fait plusieurs recherches ont monté la complexité et la multiplicité de la démarche de création de l'entreprise.

Selon GASSE. Cette démarche combine deux catégories de composantes qui comprennent des éléments expliquant les différents types de démarches de création¹⁸.

- **La composante stratégique** : c'est un élément composé par le projet en question (Le projet d'entreprise), l'environnement et les ressources.
- **La composante psychologique** : c'est l'ensemble des comportements, d'aptitude et des motivations du (des) porteur(s) de projets.

2.2 Création de micro-entreprise

La création d'une micro-entreprise résulte de la rencontre d'un créateur (une ou plusieurs personnes), d'une idée et de capitaux, c'est une opération difficile¹⁹.

2.2.1 Créateur

Si la fortune sourit aux plus audacieux, l'audace ne suffit pas pour créer une micro-entreprise ou une entreprise, presque tous ceux qui réussissent possèdent des motivations et des qualités qui les distinguent nettement de la moyenne : détermination, volonté d'aller toujours plus loin, ténacité et résistance aux chocs psychologiques, santé, jugement et bon sens, curiosité, ouverture d'esprit, capacité à communiquer leur enthousiasme aux autres.

Il n'existe cependant pas de profil psychologique du type de créateur. Bien des dirigeants ont connu la réussite malgré des défaillances sérieuses dans certains domaines Néanmoins, le créateur type possède presque toujours les quatre qualités suivantes :

- Il est animé d'une volonté farouche de se dépenser et d'aller toujours plus loin ;
- Il sait faire face aux difficultés et ne s'avoue jamais vaincu ;
- Il est capable de changer de cap à temps si son idée s'avère non rentable et de « retomber sur ses pieds » ;
- Et enfin, et surtout, il a fait l'effort de bien se connaître, à connaître ses objectifs et motivations, d'une part, ses forces et ses faiblesses, d'autre part, c'est sans doute le secret de la réussite.

¹⁷ ODESSEIGNE.G, « la création que je-sais », Ed PUF, 1998, P7.

¹⁸ GASSE.Y, Op.cit., P6.

¹⁹ ARZEK.D, ABBA.S, AMI.K, « la création de la micro-entreprise au niveau de l'ANSEJ », mémoire de fin d'étude, spécialité : Economie et gestion d'entreprise, UMMTO, 2012-2013.

Pour réussir il faut d'abord se connaître, c'est la meilleure arme dont un créateur puisse disposer pour surmonter les obstacles qu'il va rencontrer et pour choisir les créneaux qui lui permettent de satisfaire au mieux ses aspirations tous en tirant profit de ses atouts, quant à ces faiblesses, les connaître c'est déjà les réduire de 50%. Les qualités complémentaires impliquent²⁰ :

- Une disposition des moyens financiers minimal et ne liant pas la réalisation de leur projet à l'existence d'un système d'aide ;
- Une préparation sérieuse de la création ;
- Un recours aux conseils extérieurs ;
- Une capacité à analyser l'environnement économique et social et à définir une stratégie.

2.2.2 Idée de projet

Si l'on sait observer le monde qui nous entoure, on peut y trouver une multitude d'idées de création, mais une idée sans marché ne présente aucun intérêt.

Bien les créateurs ont cru qu'il suffisait de trouver un produit, un service ou un concept nouveau, pour que les banquiers ou les clients acceptent leur idée.

Inversement, d'autres ont pensés que s'ils réussissaient à mettre en place un bon réseau de distribution, ils pourraient ensuite vendre n'importe quoi. Par ailleurs combien même l'idée serait géniale et le marché potentiellement important, rien ne dit que le créateur posséderait suffisamment d'atouts pour capter une partie de ce marché et pour réussir mieux que les autres.

2.2.3 Capitaux à réunir

Son rapport avec le type et l'importance de l'activité envisagée. Le démarrage de cette dernière étant une opération risquée, l'apport personnel est incontournable : il peut provenir d'une épargne préalable, d'un héritage, ou des associés, mais il doit être complété par le recours à l'emprunt. La constitution d'une micro-entreprise se présente comme un véritable « parcours du combattant » : elle est l'occasion pour le candidat entrepreneur de vérifier qu'il possède les qualités requises, en particulier l'aptitude à négocier et à s'entourer de bons conseillers.

²⁰ Idem.

2.3 Contraintes liées à la création de la micro-entreprise

Les contraintes c'est l'ensemble des obligations créées par les règles en usage. Ses contraintes peuvent être étudiées par le marché ou bien par un échantillon des jeunes promoteurs.

2.3.1 Contraintes propres au produit ou à la prestation

La nature du produit ou de la prestation, ses caractéristiques, son processus de fabrication ou de mise sur le marché. Sont des contraintes qu'il ne faut pas négliger, car si le projet consistait à fabriquer un produit de luxe, il faudrait tenir compte du coût de création d'une marque et des coûts de distribution spécifiques. Et si le projet consistait à vendre un produit issu d'un effet de mode, il faudrait alors tenir compte de la courte durée d'exploitation économique de ce produit.

2.3.2 Contraintes de marché

Selon la nature de produit ou de la prestation, l'évolution des modes de consommation, des mœurs ou des modes de vie, un marché peut être nouveau, en croissance, en pleine maturité, en déclin, fermé, saturé, dépendant d'un autre marché, captif, peu solvable, très éclaté ...etc.

Et ainsi dans le cas où le marché est à créer il faudrait alors prévoir des frais de communication et de prospections importantes, le temps de réalisation de la clientèle face à une innovation technologique de rupture.

Dans le cas où le marché est très encombré il faudra alors prévoir les moyens qui permettront de se démarquer de ces concurrents, le petit « plus à apporter » à la clientèle.

Dans le cas où le marché est dominé par des grands groupes, il faudra alors prévoir les moyens à mettre en œuvre pour être en mesure de se confronter avec eux.

2.3.3 Contraintes légales

De leur existence peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité du projet de création. Les investigations menées pendant la phase de validation de l'idée doivent :

- Prendre en compte la législation existante.
- Prévenir toutes les menaces de modification, dans un sens défavorable, de la législation actuelle. Si l'activité est réglementée, on doit alors tenir compte de l'expérience professionnelle ou des diplômes requis ainsi que des autorisations exigées. Et si l'activité est en cours de réglementation, alors, on doit disposer

d'informations fiables sur les éventuelles conséquences que pourrait avoir cette réglementation sur l'exercice de l'activité.

2.3.4 Contraintes de moyens

Les contraintes de moyens peuvent concerner les processus de fabrication, de commercialisation, de communication de gestion, de service après-vente. Prenons l'exemple d'une activité qui se caractérise par des difficultés d'approvisionnement, il faudra alors prévoir la nécessité de constituer des stocks importants. Dans le cas où l'activité est caractérisée par des difficultés de recrutement de personnel compétant (du fait du degré d'expertise ou du lieu d'implantation de l'entreprise par exemple), il faudra prévoir le temps et le coût à consacrer à la mise en place de ses équipes. Dans le cas où l'activité est caractérisée par l'obligation de consentir des délais de paiement importants, il faudra alors une trésorerie substantielle.

2.4 Conditions de réussite et les causes d'échec

La création de micro-entreprise pour les jeunes promoteurs nécessite la connaissance des conditions de réussite et les causes d'échec.

2.4.1 Conditions de réussite

Pour réussir à créer une entreprise, le créateur doit d'abord apprendre à mieux percevoir ses motivations, ses qualités et ses limites. Cela lui permettra de surmonter les obstacles et de mieux motiver ses futurs collaborateurs. Il y a plusieurs conditions qui permettent de réussir dans la création d'une micro-entreprise

2.4.1.1 Estimer correctement les potentiels de l'idée

Dès le départ, il faut appréhender correctement les potentialités réelles de son idée et les règles du jeu qui va régir son processus d'instanciation et /ou son processus de commercialisation pour éviter la création de micro-entreprise au démarrage chaotique entraînant au bout de quelque temps son arrêt définitif.

- La cession de cette idée, une fois matérialisation, dans une négociation, en position, en catastrophe, quand en épuisée physiquement et financièrement.

2.4.1.2 Avoir une vision claire de la nature de son projet

Les projets de création des micros-entreprise ou des entreprises présentent des caractéristiques variées qui n'implique pas dès les mêmes exigences en termes de technologie

et de moyens techniques, commerciaux et humains. Il faut donc bien prendre en compte son objet (produit, service ou procédé), le type de besoin visé (besoin latent ou déjà) et également la nature commerciale.

2.4.1.3 Ne pas rester isoler

Le nouvel entrepreneur, ne doit pas être isolé. Il doit être accompagné.

Il lui faut parfois protéger son idée, mais il doit aussi apprendre à faire confiance, à réfléchir avec d'autres. Que ce soit des amis ou des professionnels, de nombreux réseaux sont capables de lui prodiguer des conseils, de l'aider à résoudre un problème, à monter un dossier de financement ou à affronter une période difficile. Pouvoir bénéficier gratuitement des conseils commerciaux, financiers, juridiques, fiscaux de chefs d'entreprise expérimentés est un atout.

Il existe en effet une étonnante solidarité entre les entrepreneurs. Beaucoup d'entre eux mettent volontiers leur savoir-faire au service de ceux qui ont besoin. Les conseils prodigués par les réseaux d'accompagnement et par les professionnels du chiffre et du droit sont très efficaces pour accompagner les porteurs de projet.

2.4.1.4 Aller au-devant du marché

Une attitude est à garder tout au long de l'élaboration du projet :

- Revenir plusieurs fois sur les différentes étapes au fur et à mesure de l'avancement de projet, à fin d'assurer sa consolidation progressive. -
- Vérifier régulièrement que toutes les caractéristiques du produit sont homogènes et correspondent aux attentes des clients.

2.4.1.5 Savoir gérer le temps

Toute création d'entreprise ou d'une micro-entreprise doit être exploitée rapidement, sur un marché le plus large possible, à fin qu'elle soit rentable et génère du profit rapidement.

Le temps pour le créateur est à la fois un allié et un adversaire :

- Un allié car le porteur du projet de création dispose potentiellement du temps par rapport aux éventuels concurrents. Ses atouts : anticipation de l'émergence d'un besoin, sa qualité des visionnaires techniques...etc.
- Un adversaire qu'il doit cependant apprendre vite alors qu'il n'a généralement aucune expérience du développement de la création d'entreprise.

2.4.1.6 Avant tout appliquer une « démarche stratégique » scrupuleuse

Le marketing, donne le sens de réfléchir, d'observer, d'analyser avant d'agir. C'est donc poser les questions sur les points essentiels, sur les étapes à passer pour se lancer, cette démarche est tout aussi valable pour le créateur

2.4.1.7 Anticiper les besoins de financement

L'investissement au départ peut être modeste ou important. Ce qui est important est que les financements disponibles soient en relation avec les besoins du projet. Le besoin de financement se manifeste dès sa création. Il existe deux modalités de financement :

Par le biais des fonds propres qui regroupent les ressources financières internes d'une part, et d'autre part par des financements externes qui sont considérés comme un facteur de risque pour l'entreprise.

2.4.1.8 Surveiller la réglementation

La création de l'entreprise ou de la micro-entreprise est très souvent concernée par une réglementation de plus en plus contraignante (qualification, spécification, norme, licence, autorisation de mise sur le marché...) et sujette à nouveauté constante.

2.4.2 Causes d'échec

Les principales causes d'échec des micros-entreprise nouvelles sont :

- **Les problèmes commerciaux** : Le déficit commercial constitue la première cause d'échec (Marché mal ciblé, clientèle potentielle surévaluée, délais de décision des clients sous évalués, gamme de produit insuffisante, politique de communication et de publicité négligés).

- **Les problèmes de gestion** : Les difficultés de gestion regroupent les insuffisances commerciales, qui constituent les causes d'échec, (Sous évaluations des besoins financiers, plan d'investissement mal échelonné dans le temps, sous-estimation des délais de paiement des clients). -

Les problèmes techniques : Il est clair que leur présence contribue à fragiliser l'entreprise nouvelle, (Mauvaise conception du produit, absence d'évolution technique du produit, compétence technique non mise à jour (formation), Erreur dans le choix du matériel).

- **Les problèmes relationnels** : On peut considérer ces problèmes comme secondaire, mais ils sont considérés néanmoins comme des causes d'échec, (Mésentente entre associés, problèmes familiaux, malhonnêteté d'un partenaire).

Section 3 : Etapes création de la micro d'entreprise

La création d'une micro-entreprise nécessite une démarche attentive de la part de créateur pour se faire, il est important de suivre les étapes suivantes : ²¹

3.1 Idée de projet et sa maturation

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

3.1.1 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.

3.1.2 Pré-étude de faisabilité

La pré-étude de faisabilité est une étape essentielle pour sortir un projet de sa phase conceptuelle. Elle consiste à évaluer si l'idée de projet est réalisable sur les plans technique, financier et économique. Pour cela, on collecte des informations générales sur le secteur et le marché afin de déterminer si le projet est viable. On évalue également les ressources disponibles pour s'assurer qu'il est raisonnable de poursuivre le projet. Dans cette étude, on aborde brièvement les processus de fabrication envisagés et les équipements nécessaires. On estime également les besoins financiers du projet, en évaluant approximativement les dépenses à engager et les recettes attendues. En résumé, la pré-étude de faisabilité permet d'obtenir une vision globale du marché, de l'opportunité d'investissement, des équipements nécessaires, du coût total du projet et de sa rentabilité.

3.2 Étude technico-économique

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. ²²

3.2.1 Etude de marché

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.

²¹JULIEN P-A et MARCHHESNAY.M, « L'entrepreneuriat », Ed ECONOMICA, Paris

²²OCDE, « Stimuler l'esprit d'entreprise », Paris, 1998, p25

3.2.2 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.

3.3 Étude technique

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

- Processus de production.
- Moyen de production
- Les besoins de la micro-entreprise.
- La localisation de l'unité de production.

3.3.1 Processus de production

Afin de garantir un processus de production sans faille, le promoteur doit s'assurer de disposer d'un personnel compétent possédant les connaissances et la formation requises pour la gestion de la micro-entreprise et la maintenance des équipements. Cela revêt une importance primordiale dans le contexte socio-économique.

De plus, il est essentiel de prendre en compte l'évolution technologique, car certaines technologies sont constamment en évolution. Étant donné l'importance de cette étape cruciale dans la création d'une micro-entreprise, il est nécessaire d'y accorder une attention particulière et de prendre des décisions réfléchies, car une analyse insuffisante peut conduire à des décisions néfastes et mettre en péril le projet.

3.3.2 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.

3.3.3 Besoin de la micro-entreprise

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

3.3.4 Localisation de l'unité de production

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

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

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

3.4 Etude organisationnelle

L'organisation structurelle est une sous étape importante dans la création des entreprises.

Elle concerne la combinaison des fonctions, la composante humaine et les équipements de gestion. L'étude organisationnelle consiste à préfigurer les différentes de gestion et de

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

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

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

3.5 Estimation des coûts

L'étude technique a permis de déterminer la surface des bâtiments nécessaire, les caractéristiques des équipements, le nombre d'ouvrier et employés, les besoins en équipements de gestion de transport, les consommations d'eau, d'électricité, de matière première etc. Avec évolution sommaire des couts. Il s'agit d'effectuer un travail de recherche et d'évaluation plus élaboré des couts d'investissement et d'exploitation du projet, avec comme objectif, la recherche du moindre cout de production, tout en tenant compte du facteur inflation.²³

3.6 Etude commercial

Cette étude concerne l'étude des actions commerciales et il convient a déterminer « comment vendre le produit ? », cette étude permet à la micro-entreprise d'atteindre les objectifs qu'elle s'est fixée en termes de chiffre d'affaires, et de la part de marché à conquérir.²⁴

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

3.6.1 Actions relatives au produit / service

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

²³GASSE.Y, Op.Cit,

²⁴ARZEK.D, ABBA.S, AMI.K, « la création de la micro-entreprise au niveau de l'ANSEJ », mémoire de fin d'étude, option : Economie et gestion d'entreprise, UMMTO, 2012-2013.

3.6.2 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.

3.6.3 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. 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 soient atteints ».

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

La motivation : le vendeur veut la réussite de son projet.

L'adaptabilité : il doit être apprécié dans tous les milieux.

La communication : c'est avoir le plaisir de communiquer avec les autres.

L'empathie : qui veut dire s'intéresser à autrui essayé de les comprendre, de percevoir leurs attentes, leurs préoccupations et leurs désirs.

La méthode et l'organisation : Le vendeur passera moins de temps en voiture et plus de temps chez les clients.

L'énergie et persévérance : Il devra tirer les leçons de ses échecs pour les transformer en facteurs de réussite.

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

3.6.4 Actions relatives à la communication

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

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

La publicité : elle permet de diffuser de l'information visant à faire connaître un produit, une marque ou une entreprise. L'objectif est d'attirer l'attention du public visé et de le pousser à concrétiser.

La promotion : elle a pour but de pousser le produit vers l'acheteur, elle renforce l'action normale et permanente des méthodes commerciales et des équipes de vente. Elle se concrétise par les offres spéciales.

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.

Le marketing direct : comme par exemple : télémarketing, mailing fax..., il consiste à toucher directement le consommateur.

La vente : elle est également considérée comme un moyen de communication individualisé fondamental, et qui doit être assimilé à une forme de communication directe.

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

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

3.7 Etude financière

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

Cette étude concerne les besoins en capitaux d'écoulement du cycle d'exploitation, et englobe des besoins de fonds de roulement ainsi que les comptes prévisionnels en terme financier. L'étude financière portera sur les points suivants :

3.7.1 Construction du plan de financement

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

Tableau N°1 : le plan de financement initial

Besoin durable	Ressource durable
<ul style="list-style-type: none">• Frais d'établissement.• Investissement (HT).• Besoin de fond de roulement (BFR).	<ul style="list-style-type: none">• Capital social (ou apport personnel).• Compte courant d'associés.• Subvention ou prime d'équipement.• Emprunt à moyen ou court terme.

Source: Eurostat, 2011. Base : sociétés non financières

3.7.2 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.

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

Et présenter tous les encaissements et décaissements prévus au cours de la première année,

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.

3.8 Etude juridique de la micro-entreprise

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

Structure et l'activité de la micro-entreprise

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

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

3.8.1 Choix de la structure

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

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

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

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

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

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

3.8.2 Démarrage de l'activité

Cette étape consiste principalement dans :²⁵

- Mise en place de l'outil de travail.
- Engager la recherche et le recrutement de collaborateur 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 civil (RC).
- L'assurance Incendie, voir l'assurance intégrant les catastrophes naturelles.

²⁵ IDIR.S, et LARBI .S, « la création et le financement des PME/PMI », UMMTO,

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

Toutes entreprise industrielle, commercial et selon le code de commerce et au regard de loi, est obligée 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.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons vu différentes facettes de la micro-entreprise à travers trois sections distinctes.

Il s'est concentré sur les notions clés englobant les micro-entreprises. Nous avons exploré les différentes définitions et classifications de la micro-entreprise au niveau international, en mettant l'accent sur les critères tels que le nombre d'employés, le chiffre d'affaires et les actifs. Nous avons également examiné les caractéristiques des micro-entreprises par rapport aux autres formes d'entreprises, en raison de leur importance en tant que moteurs de l'économie locale et de leur contribution à la création d'emplois.

Et aussi expliqué le concept de création de la micro-entreprise et les étapes de création de cette dernière. Nous avons examiné les motivations et les avantages pour les entrepreneurs de se lancer dans une micro-entreprise. Nous avons exploré les différentes étapes du processus de création, allant de la génération d'idées et de la planification à la mise en œuvre et au développement de la micro-entreprise. Nous avons également souligné l'importance de la formation, du soutien et de l'accès aux ressources pour favoriser la réussite des micro-entreprises.

Ce chapitre nous permet d'acquérir une vision globale des micro-entreprises, mise en évidence en leur rôle crucial dans l'économie et la société. Nous avons examiné leur diversité, leur évolution historique et les fondements du processus de création. Comprendre les dynamiques représentant les micro-entreprises est essentiel pour promouvoir leur croissance et leur durabilité, ainsi que pour développer des politiques et des programmes adaptés à leurs besoins spécifiques.

CHAPITRE II :

Evolution historique de la micro- entreprise en Algérie

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

Introduction

L'évolution historique de la micro-entreprise en Algérie est un sujet d'une grande importance, car il permet de comprendre les changements et les défis auxquels ce secteur économique a été confronté au fil du temps. Depuis son émergence jusqu'à nos jours, la micro-entreprise a connu des transformations significatives, soumises par les politiques gouvernementales, les changements socio-économiques et les avancées technologiques. Cette évolution a eu un impact direct sur le développement du tissu économique algérien, en favorisant l'entrepreneuriat et en prévoyant des opportunités d'emploi dans un pays confronté à des enjeux économiques majeurs. Cette analyse de l'évolution historique de la micro-entreprise en Algérie permettra de mettre en évidence les facteurs qui ont façonné son développement.

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

Section 1 : Evolution de l'entrepreneuriat en Algérie

L'entrepreneuriat en Algérie a connu une évolution significative ces dernières années, marquée par une volonté croissante d'innovation, d'autonomie économique et de création d'emplois, avec un écosystème entrepreneurial en plein essor et des initiatives gouvernementales visant à soutenir et promouvoir l'esprit d'entreprise dans le pays.

1.1 Evolution de l'entrepreneuriat en Algérie

L'économie algérienne a connue deux grandes phases : une économie planifiée dominée par l'Etat et une économie de marché où les entreprises publiques et privées sont le moteur du développement économique à nos jours.

1.1.2 L'économie planifiée: de l'indépendance à 1990

Cette période est caractérisée par une politique de développement économique accentué par les entreprises publiques: l'Etat était le seul entrepreneur.

En 1982, l'Etat algérien est mis dans l'obligation de découper les entreprises publiques (entreprise-mère) à des entreprises plus petites et plus spécialisées pour une gestion plus transparente et plus décentralisée. En effet, la fonction de commercialisation est séparée avec celle de production et les nouvelles entreprises créées prend de diverses formes selon le secteur d'activité, la fonction économique et la vocation territoriale.

A partir de 1988, toutes ces entreprises publiques reprennent la fonction commerciale ainsi que la possibilité d'intervenir sur le marché national, se trouvèrent ainsi, en concurrence avec les entreprises privées et les produits étrangers de l'importation.

Malheureusement, ces entreprises publiques étaient occupées à satisfaire le marché national, cependant, l'ouverture de l'économie nationale à l'exportation va trouver le management des entreprises publiques inadapté aux exigences de la compétitivité sur le marché national.

1.1.3 L'entrepreneur algérien en transition vers l'économie de marché: de 1990 à nos jours

A partir de 1990, et suite à une terrible crise économique qui concerne la cessation de paiement, doublée par une crise politique très grave où l'Etat algérien risquait de perdre son autorité dans un climat de violence terroriste, le Fonds Monétaire International (FMI) oblige les pouvoirs publics à passer d'une économie planifiée vers une économie de marché pour

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

stabiliser les équilibres macro-économiques et financiers et soutenir l'investissement privé et étrangers

En effet, ceci s'est matérialisé par la loi 90-10 du 14 Avril 1990 relative à la monnaie et au crédit qui en matière d'investissement privé, introduit pour la première fois le principe de la liberté de l'investissement étranger en Algérie et institue le conseil de la monnaie et du crédit en le changeant de la mission d'agrèer les projets d'investissement publiques et privés. En 1993, les pouvoirs publics adoptent le décret législatif 93-12 du 15 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement: les entreprises publiques et privées sont dans une même égalité.

La promotion de l'investissement représente la pierre angulaire de la volonté de l'Etat à l'ouverture de l'économie au secteur privé et s'est traduit par la création de l'Agence de la Promotion de Soutien de Suivi des Investissements (APSI) remplacée en 2001 par l'Agence National de Développement Industriel (ANDI) pour les grands projets d'investissements: «soit un taux de 10% à 15% de réalisation annuelle de projets».¹

En 1997, l'Etat crée l'Agence National de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ) pour promouvoir les micro-entreprises par un soutien technique et financier:« il a été enregistré en 1996, agréments de 150000 dossiers de micro-entreprises prévoyant la création de 375000 emplois pour un investissement de 65 milliards de DA».²

« La dynamique de création de nouvelles entreprises s'est faite à trois (03) principaux processus. Tout d'abord, les créations classiques, qui concernent les investissements privés constitué principalement de fonds propres. Ensuite, les micro-entreprises des jeunes bénéficiaires du dispositif d'aide à la création de l'ANSEJ. Enfin, les sociétés de salariées, constituées des entreprises publiques dissoutes et rachetées par les employées à l'aide des modalités des crédits avantageux».³

¹ISLI.M.A;«la création d'entreprise en Algérie», les cahiers du CREAD, n°73, Algérie, 2005, pp 51-70.

²Idem

³ASSALA.K;«l'internationalisation des PME et ses conséquences sur la stratégie entrepreneuriales», Haute école de gestion (HEG) Fribourg, suisse, 2006, p 04.

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

Section 2 : Evolution de la micro entreprise

Dans cette section de nous allons voir l'évolution de la micro-entreprise en Algérie.

2.1Pré-guerre (Avant 1954)

Avant le déclenchement de la guerre d'indépendance de l'Algérie en 1954, le pays était sous le contrôle de la France, qui exerçait une domination coloniale. Sur le plan économique, l'Algérie était largement intégrée à l'économie française et dépendait des grandes entreprises françaises pour la plupart de ses activités commerciales et industrielles. Cela signifiait que les opportunités pour les micro-entreprises étaient limitées.

Néanmoins, malgré ces contraintes, il existait des micro-entreprises locales qui opéraient dans divers secteurs économiques. L'artisanat était l'un des domaines où les micro-entreprises algériennes étaient les plus représentées. Les artisans, souvent regroupés dans des coopératives ou travaillant de manière indépendante, fabriquaient des produits artisanaux tels que des tapis, des poteries, des bijoux et des textiles. Ces produits étaient généralement distribués sur les marchés locaux.

Le commerce de détail était également une activité courante parmi les micro-entreprises en Algérie d'avant-guerre. De petits magasins de quartier tenus par des propriétaires locaux offraient des produits de base et des biens de consommation aux habitants des villes et des villages. Ces magasins, souvent gérés en famille, jouaient un rôle crucial dans l'approvisionnement des communautés locales.

En plus de l'artisanat et du commerce de détail, il y avait des micro-entreprises actives dans les services, tels que la restauration, les transports locaux, la réparation et la maintenance. Ces entreprises étaient généralement de petite taille et employaient souvent des membres de la famille ou des travailleurs locaux.

Cependant, ces micro-entreprises étaient confrontées à de nombreux défis. La concurrence des entreprises françaises, qui bénéficiaient de l'accès aux ressources et aux marchés plus importants, était féroce. De plus, les politiques économiques discriminatoires imposées par les autorités coloniales limitaient les possibilités de croissance et d'expansion pour les micro-entreprises locales.

L'accès aux financements et aux ressources était également un problème pour les micro-entrepreneurs. Les prêts bancaires étaient souvent difficiles à obtenir, en particulier pour les

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

entrepreneurs algériens. Cela rendait difficile le développement et l'expansion des micro-entreprises.

En résumé, avant le déclenchement de la guerre d'indépendance de l'Algérie, les micro-entreprises locales étaient présentes dans des secteurs tels que l'artisanat, le commerce de détail et les services. Cependant, elles étaient confrontées à des obstacles importants, tels que la concurrence des entreprises françaises et les politiques économiques discriminatoires imposées par les autorités coloniales. Ces défis ont influencé l'évolution future de la micro-entreprise en Algérie.⁴

2.2 Pendant la guerre d'indépendance (1954-1962)

La guerre d'indépendance de l'Algérie, qui a duré de 1954 à 1962, a eu un impact significatif sur le développement des micro-entreprises dans le pays. La situation de conflit et d'instabilité a entraîné des perturbations majeures dans l'économie algérienne, y compris le secteur des micro-entreprises.

Pendant cette période, de nombreuses entreprises, y compris des micro-entreprises, ont été contraintes de fermer ou de réduire leurs activités en raison des conditions de guerre. Les conflits armés, les affrontements entre les forces de libération nationale algériennes et l'armée française, ainsi que les actions de répression imposées par les autorités coloniales, ont créé un climat d'insécurité et de danger pour les entrepreneurs locaux. De nombreuses entreprises ont été victimes par des destructions, des pillages et des sabotages.

La guerre d'indépendance a également entraîné une perturbation des chaînes d'approvisionnement et des flux commerciaux. Les restrictions de déplacement, les barrages routiers et les contrôles militaires ont rendu difficile l'acquisition des matières premières essentielles et l'acheminement des produits finis vers les marchés. Cela a fortement affecté les micro-entreprises qui dépendaient de ces flux pour leurs activités.

En dépit de ces défis, la guerre d'indépendance a également été une période de transformation économique et de prise de conscience de l'importance de l'autonomie économique pour l'Algérie. Les restrictions imposées par les autorités coloniales ont incité certains Algériens à

⁴A.JOYAL, M.SADEG, O.TORRES.« La PME algérienne et le défi de l'internationalisation » ED L'Harmattan, Paris, P117.

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

développer des alternatives économiques locales pour répondre aux besoins de la population pendant cette période difficile⁵.

De nouvelles micro-entreprises ont été créées dans des secteurs tels que l'agriculture, l'artisanat et les services. Les agriculteurs ont intensifié leur production pour répondre à la demande accumulée de produits alimentaires locaux, compte tenu des difficultés d'approvisionnement en provenance de l'extérieur. Des initiatives d'agriculture coopérative ont également émergé, permettant aux communautés de s'organiser pour cultiver collectivement les terres et partager les ressources.

Dans le secteur de l'artisanat, malgré les difficultés liées à l'approvisionnement en matières premières, les micro-entrepreneurs ont continué à produire des biens artisanaux, notamment des textiles, des bijoux et des poteries. Ces produits étaient souvent vendus sur les marchés locaux et constituaient une source de revenus pour de nombreuses familles.

En ce qui concerne les services, de petites entreprises ont été créées pour répondre aux besoins locaux, tels que les services de restauration, de transport et de réparation. Ces micro-entreprises étaient souvent basées sur des compétences et des connaissances locales, fournissant des services essentiels à la communauté malgré les défis de la guerre.

La guerre d'indépendance a également renforcé le sentiment nationaliste et l'importance de l'autonomie économique pour l'Algérie. Après l'indépendance

2.3 La PME et la stratégie de l'économie algérienne durant (1962-1982)

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 était 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 1967.⁶

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

⁵A.JOYAL, M.SADEG, O.TORRES.« La PME algérienne et le défi de l'internationalisation » ED L'Harmattan, Paris, P119.

⁶KHEDIM.A et FARADJI.B;«Evolution de l'entrepreneuriat en Algérie (2007-2016): opportunités et menaces», AL-MOASHEER Journal of EconomicStudies, n°04 (2015), Algérie, P268

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

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

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

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

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

Les dispositions de 1966, apporté plus de complexité et de lourdeur administrative et bureaucratique, chose qui a fait dissoudre la CNI en 1981. En réalité la PME a été considérée comme complément au secteur public et moteur de la politique économique de pays, tout au long de cette période il n'a pas eu une politique claire à l'égard de secteur privé, ce dernier n'a pas connu le développement que les plans nationaux onvoulut 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.

2.4 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 :

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

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

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

2.5 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 plusieurs phases⁷.

2.5.1 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 dictés 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,

⁷AIT OURAB(S), GHEMDAN(S), mémoire de fin de cycle « Essai d'élaboration d'une cartographie des secteurs d'activités financés dans le cadre d'ANSEJ », spécialité Economie Appliquée et Prospective, ENSSEA, 2013-2014 P19.

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

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 la loi 05/10/1993, ce code a eu pour but :

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

2.5.2 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 obtenus 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 d'évoluer :

- Souplesse administrative dans la phase de création de l'entreprise.

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

- 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.

2.5.3 La période de 2010 à 2014⁸

La micro-entreprise est considérée aujourd'hui, comme la forme la plus recommandée pour animer et dynamiser le tissu économique local, du fait du coût d'investissement réduit, de l'éventail des créneaux à investir et des emplois durables directes et indirectes, qui peuvent être générés. C'est aussi la forme la plus adaptée pour éveiller et promouvoir l'esprit d'entreprise. Les grandes tendances qui se dégagent ces dernières années permettent de constater que 96% du tissu de ces entreprises est constitué de TPE privées, de moins de 10 personnes, Parmi les TPE, une très forte proportion est enregistrée sous le statut de « personnes physiques ». Ces dernières entités sont des microstructures au même titre que les TPE. Le nombre de ces microstructures ne cessent d'augmenter et leur prolifération au fil des ans est caractérisée par un taux de présence qui dépasse la barre des 90 % depuis une longue période. Les entreprises créées en 2010, au nombre de 23 417 entités, sont constituées à 97% d'entités très petites, au niveau du secteur industriel, il est enregistré la création de 2475 entreprises dont 2370 sont des TPE, et 12 955 micro-entreprises ont été créés au niveau du secteur des services. Les entreprises créées au 1^{er} semestre 2011, au nombre de 14 275 entités, sont constituées à 96,60% d'entités très petites, Au niveau du secteur industriel, il est enregistré la création de 1661 entreprises dont 1 616 sont des TPE, à la fin de 2011, pour les personnes morales, il a été enregistré, un total de 22 442 nouvelles entités de plus que l'année précédente.

Elles sont constituées à 95,63% d'entités très petites, au niveau du secteur industriel, il est enregistré la création de 2703 entreprises dont 2598 sont des TPE. Au 1^{er} semestre 2012, pour les personnes morales, il a été enregistré, un total de 16 018 nouvelles entités de plus que le semestre précédent. Elles sont constituées à 97,43 % d'entités très petites, au niveau du secteur industriel, il est enregistré la création de 1 993 entreprises dont 1941 sont des TPE. A la fin de 2012, on enregistre 28 356 nouvelles entités personnes morales de plus que 2011.

⁸ Bulletin d'information statistique de ministre de l'industrie relative au PME

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

Elles sont constituées à 96,03% d'entités très petites, Au niveau du secteur industriel, il est enregistré la création de 3671 entreprises dont 3541 sont des TPE. Au 1er semestre 2013, on enregistre 21 847 nouvelles entités personnes morales. Elles sont constituées à 97,73 % d'entités très petites, au niveau du secteur industriel, il est enregistré la création de 3 349 entreprises dont 3285 sont des TPE. A la fin de 2013, on a enregistré la création de 39 297 nouvelles entités de type « personnes morales ». Elles sont constituées à 97,10% d'entités très petites, Au niveau du secteur industriel, il est enregistré la création de 5520 entreprises dont 5 404 sont des TPE. En 2014, on a enregistré la création de 37 575 nouvelles entités de type « personnes morales » Elles sont constituées à 96,78% d'entités très petites, au niveau du secteur industriel, il est enregistré la création de 5098 entreprises dont 4965 sont des TPE.

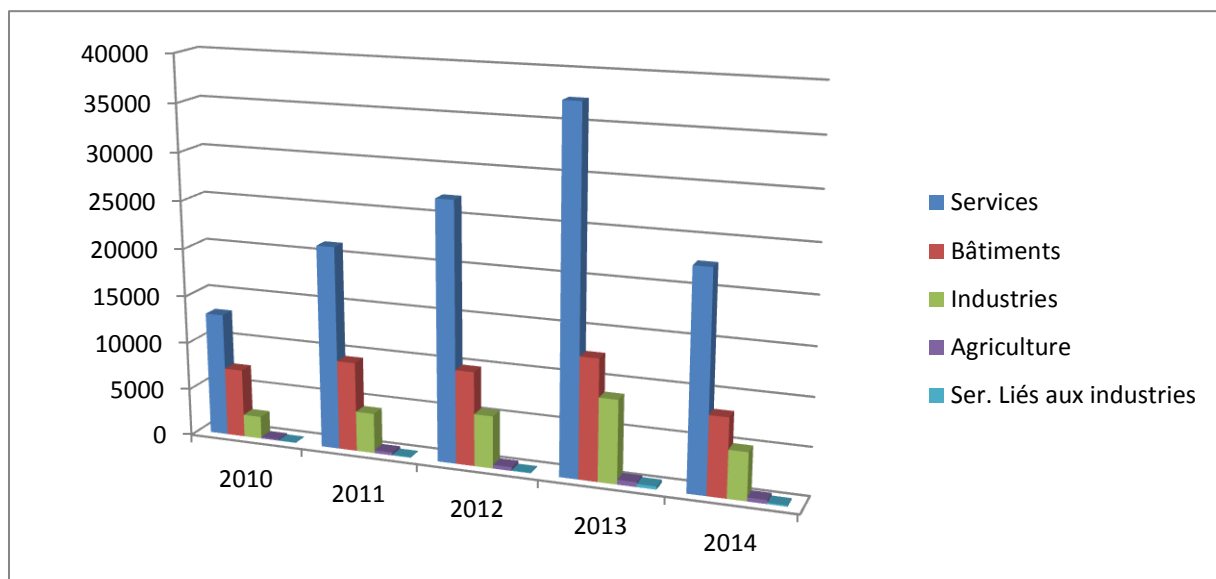
Tableau N°2 : Nombre de micro-entreprises créés selon le secteur d'activité

Secteur d'activité	Nombre De micro-entreprises privées créés				
Années	2010	2011	2012	2013	2014
Services	12955	21261	27044	37349	22638
Bâtiments	7202	9395	9852	12637	8205
Industries	2370	4214	5482	8689	4968
Agriculture	160	318	391	509	413
Ser. Liés aux industries	30	62	69	325	144
Total	22717	35250	42838	59509	36365

SOURCE : BULLETIN D'INFORMATION STATISTIQUE.

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

FIGURE N°1: NOMBRE DE MICRO-ENTREPRISES CREEES PAR SECTEUR D'ACTIVITE



SOURCE : REALISER PAR NOUS MEME

2.5.4 Depuis 2014 jusqu'à 2021

Selon les statistiques du ministère du commerce, le nombre d'opérateurs inscrits au Centre National du Registre de commerce, serait de 1,912 millions à la fin de l'année 2017. Progressant au rythme moyen de 15% en 2017, leur nombre se situerait très probablement aux alentours de 2,2 millions, l'année suivante(2018). Le tissu des entreprises algériennes reste de ce fait (moins de 5 années d'âge en moyenne) et largement dominé par les très petites entreprises (TPE).

Le nombre des micro-entreprises ne cessait pas de s'augmenter, Il était en avance sur les autres types d'entreprises, jusqu'au 2020, le nombre d'entreprises créées en cette années, année marquée par la crise sanitaire de la Covid-19, a fortement baissé⁹.

2.5.4.1 Répartition des micro-entreprises selon le secteur d'activité en 2021

Le nombre de micro-entreprises réparties dans différents secteurs d'activité.

Commerce : Il y a 250 692 micro-entreprises actives dans le secteur du commerce. Cela peut inclure les magasins de détail, les boutiques en ligne, les vendeurs indépendants, etc.

Prestation de service : On recense 104 382 micro-entreprises proposant des services. Cela englobe des domaines tels que la prestation de services informatiques, la consultation, la formation, les services de maintenance, etc.

⁹<https://www.commerce.gov.dz/fr/statistiques/collection/statistiques-diverses> consulté le 23/05/2023 a 22h15

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

Artisanat : Le secteur de l'artisanat compte 73 139 micro-entreprises. Cela peut inclure des métiers tels que la menuiserie, la couture, la céramique, la bijouterie, etc.

Industrie : On compte 14 058 micro-entreprises dans le secteur de l'industrie. Cela comprend des activités de fabrication, de production et de transformation de biens matériels.

Agriculture : Il y a 8 096 micro-entreprises dans le secteur agricole. Cela peut englober l'agriculture traditionnelle, l'élevage, la culture de produits spécifiques, etc.

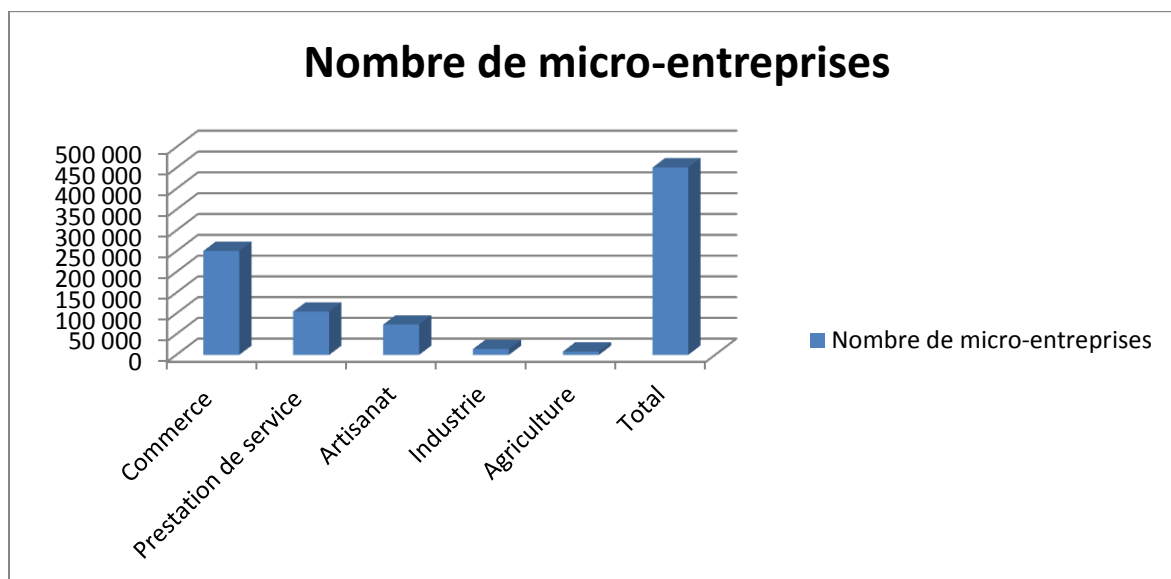
En somme, ces chiffres indiquent qu'il y a un total de 450 967 micro-entreprises dans ces cinq secteurs d'activité. Cela témoigne de la diversité et de l'importance du tissu entrepreneurial dans ces domaines en particulier.

Tableaux N°3 : Répartition des micro-entreprises selon le secteur d'activité :

Secteur d'activité	Nombre de micro-entreprises
Commerce	250 692
Prestation de service	104 382
Artisanat	73 139
Industrie	14 058
Agriculture	8 096
Total	450 967

SOURCE : REGISTRE NATIONAL DU COMMERCE EN ALGERIE.

Figure N° 2: nombre de micro-entreprises selon leur activité



SOURCE : Réaliser par nous même

Répartition des micro-entreprises par secteur d'activité Nous avons examiné la répartition des micro-entreprises par secteur d'activité. Les données montrent que la majorité des micro-entreprises en Algérie opèrent dans les secteurs du commerce, des services et de l'artisanat.

2.5.4.2 Répartition des micro-entreprises selon les régions en 2021

En Algérie, les micro-entreprises jouent un rôle important dans l'économie en tant que moteur de création d'emplois et de croissance économique. Elles sont présentes dans divers secteurs, tels que le commerce, les services, l'artisanat et l'agriculture.

Dans certaines régions, comme la capitale Alger, Oran, Constantine et Annaba, on peut s'attendre à trouver une concentration plus élevée de micro-entreprises en raison de la taille de la population, de l'activité économique et des opportunités d'affaires plus importantes. Ces régions sont souvent défailtantes comme des centres économiques et commerciaux importants en Algérie.

Cependant, il est important de noter que les informations spécifiques sur la répartition des micro-entreprises selon les régions en 2021 peuvent varier en fonction de divers facteurs tels que les politiques gouvernementales, le développement régional, les investissements et les opportunités d'affaires.¹⁰

¹⁰https://www.ons.dz/IMG/pdf/r.moral30_06_2021. consulté le 5/06/2023 à 11h23

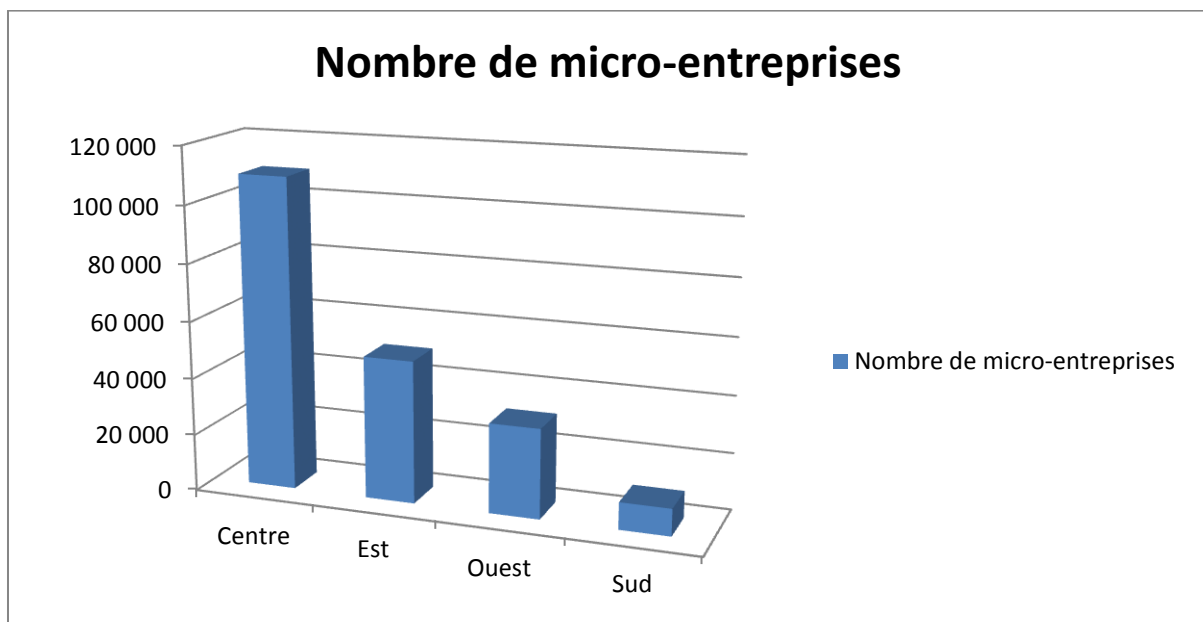
CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

Tableau N°4: Répartition des micro-entreprises selon les régions

Région	%
Centre	55
Est	25
Ouest	16
Sud	4
Total	100

SOURCE : REGISTRE NATIONAL DU COMMERCE EN ALGERIE.

Figure N°3 : Répartition des micro-entreprises selon les régions



Source : Réaliser par nous même

Répartition des micro-entreprises par région, nous avons examiné la répartition des micro-entreprises par région en Algérie. Les données montrent que la plupart des micro-entreprises sont concentrées dans les zones urbaines, en particulier dans les régions du centre, de l'Est et d'Ouest.

CHAPITRE II : Evolution historique de la micro-entreprise en Algérie

Conclusion

L'évolution historique de la micro-entreprise en Algérie témoigne d'une trajectoire marquée par des défis, des avancées et des opportunités. Au fil des décennies, ce secteur a su s'adapter aux différents contextes économiques et politiques du pays, en se forgeant une place de choix dans le paysage entrepreneurial algérien. Les politiques de soutien et les réformes engagées par le gouvernement ont joué un rôle clé dans le développement de la micro-entreprise, en encourageant l'entrepreneuriat et en facilitant l'accès au financement et aux ressources nécessaires.

Cependant, malgré les progrès réalisés, des défis persistants, tels que la concurrence accrue, les contraintes administratives et la nécessité d'améliorer l'environnement des affaires. Pour assurer la pérennité et la croissance de la micro-entreprise en Algérie, il est essentiel de poursuivre les réformes structurelles, de renforcer l'accès aux financements et de favoriser l'innovation et la formation professionnelle.

Dans l'ensemble, l'évolution historique de la micro-entreprise en Algérie est un reflet des dynamiques économiques et sociales du pays. En reconnaissant son importance et en mettant en place les mesures appropriées, l'Algérie peut tirer parti du potentiel de la micro-entreprise pour stimuler l'emploi, la croissance économique et l'innovation. En soutenant le développement de ce secteur vital, l'Algérie peut créer un environnement favorable à l'entrepreneuriat et au développement économique, contribuant ainsi à l'amélioration de la qualité de vie de sa population et à la construction d'un avenir prometteur.

Chapitre III
le financement de la micro
d'entreprise

Introduction

D'une manière générale, Chaque investissement quel que soit sa taille demande un financement, qu'il soit bancaire ou avec ses propres ressources. Toute entreprise implique un besoin de moyens financiers. Il est donc primordial pour l'entrepreneur de bien connaître les différents modes de financement possibles, évaluer ses besoins et maîtriser l'accès aux sources de financement les plus adéquates. Il existe plusieurs modes de financement pour les micro-entreprises, y compris les prêts bancaires traditionnels, les subventions gouvernementales le financement participatif, les investisseurs providentiels, les prêts personnels et les lignes de crédit et il est important de comprendre les exigences de chaque mode de financement avant de prendre une décision.

Ce chapitre sera subdivisé en trois sections. La première Portera sur les généralités sur le financement de la micro-entreprise selon les sources et les institutions tout en étudiant les besoins de financement. La deuxième sera consacrée aux sources de financement adaptées à la micro-entreprise. La troisième et dernière traitera le rôle de la banque dans le financement de la micro d'entreprise.

Section 1 : besoins de financement de la micro-entreprise**1.1 La notion de financement de la micro entreprise**

La notion du financement de la micro-entreprise peut être définie de différentes manières

1.1.1 Selon la Banque mondiale

Le financement de la micro entreprise se réfère aux ressources financières utilisées par les micros entrepreneurs pour lancer, gérer et développer leurs petites entreprises. Cela peut comprendre des prêts bancaires, des investissements en capital-risque, des systèmes de microcrédit, des subventions gouvernementales, des partenariats avec des organisations à but non lucratif, ainsi que l'utilisation de l'épargne personnelle ou familiale pour financer l'activité de l'entreprise¹

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

Le financement est considéré comme étant la principale contrainte à la création et au développement des micro-entreprises en Algérie. Ainsi que les différentes solutions de financement sont proposées pour aider les jeunes entrepreneurs à surmonter ces obstacles.²

1.1.3 Selon la Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC)

La CNAC considère le financement de la micro-entreprise en Algérie comme l'ensemble des dispositifs et des moyens financiers mis en place pour soutenir les demandeurs d'emploi dans la création et le développement de leurs micro-entreprises. Cela comprend des prêts spécifiques aux micro-entreprises, des garanties de crédit, des subventions et des formations, ces définitions donnent un aperçu général du financement de la micro-entreprise en Algérie, en mettant l'accent sur les mécanismes et les sources de financement disponibles pour les jeunes entrepreneurs, les demandeurs d'emploi et les petites entreprises dans divers secteurs. Il est important de noter que les définitions et les modalités spécifiques du financement de la micro-entreprise peuvent varier en fonction des politiques et des initiatives mises en place par les différentes institutions algériennes.

1.2 Les besoins de financement de la micro d'entreprise

La recherche de financement est le point de départ incontournable de tous les projets de création d'entreprise. Avant de partir en quête de financement, il est important d'avoir une idée précise du besoin de financement de l'entreprise à court, moyen et long terme.

¹<https://www.worldbank.org/en/topic/sme/finance> consulté le 15/06/23 à 00h

²[https://www.ummo.dz/dspace/bitstream/handle/ummo/17995/BETTIOUI-HAMICHE.pdf?isAllowed=y&sequence=115/06/23 a 00h53](https://www.ummo.dz/dspace/bitstream/handle/ummo/17995/BETTIOUI-HAMICHE.pdf?isAllowed=y&sequence=115/06/23%20a%200h53)

1.2.1 Besoin de financement pour la phase de Démarrage

Lors de l'élaboration du montage financier, le promoteur doit prendre en compte les éléments essentiels que son entreprise doit couvrir pour fonctionner, tels que le fonds de roulement, les dépenses courantes, les équipements et l'assiette foncière. Cette étape est essentielle pour l'aboutissement de l'investissement, car elle garantit à l'entreprise les ressources nécessaires à son fonctionnement et à son développement en temps voulu et au moindre coût.

1.2.2 Besoin de financement pour la phase d'exploitation

Le besoin en financement ne se limite pas aux investissements, les entreprises ont encore besoin de fonds pour financer leur cycle d'exploitation. Le porteur de projet doit donc identifier les solutions de financement à court terme, mais aussi à long terme. Elles vont du déclenchement de l'acte de l'achat des matières premières jusqu'à la facture de vente des produits finis. Ce cycle peut être court ou long suivant l'activité de l'entreprise et plus exactement le nombre d'étapes et de services associés nécessaires au processus de fabrication. Alors, la société doit financer au préalable toutes les étapes du cycle d'exploitation, en plus des autres charges. Elles vont du déclenchement de l'acte de l'achat des matières premières jusqu'à la facture de vente des produits finis. En effet, ce besoin financier sert à couvrir le cycle d'exploitation avant de percevoir les encaissements de ses clients (le Besoin en Fonds de Roulement BFR).

1.2.3 Besoin de financement pour la phase d'extension (à moyen terme)

La croissance de la micro-entreprise est souvent une étape difficile. En effet, l'entreprise devient moins rigoureuse sur les conditions de paiement et le recours à l'emprunt bancaire ou au découvert se fait plus régulier. En même temps qu'elle accroît ses besoins en capitaux circulants et en fonds de roulement, la micro-entreprise ne suit pas de très près la gestion de sa trésorerie. Pendant cette phase, l'entreprise hésite à immobiliser des capitaux pour financer le fonds de roulement permanent, ce qui creuse l'écart de trésorerie. Par conséquent, les frais financiers s'élèvent dans le compte d'exploitation et finissent par créer un incident de paiement (refus d'un effet, arrêt d'un découvert.....) qui peut conduire le dirigeant à réviser sa stratégie financière en collaboration avec son banquier et/ou son comptable. Il en résultera un emprunt à court terme, une consolidation du compte courant d'associés, une augmentation de capital et/ou l'octroi de primes ou de prêts bonifiés ou participatifs³

³ OLIVIER FERRIER, « Les très petites entreprises », studio de Boeck, 1ère édition, Bruxelles 2002, Page 99

Section 2 : Types de financement de la micro d'entreprise

Le financement interne et externe est deux modes de financement utilisés par les entreprises, y compris les micro-entreprises.

2.1 Financement interne

Ce type de financement est assuré par l'entrepreneur lui-même. En d'autres termes, c'est un mode de financement qui permet aux entreprises de financer leurs besoins en capital en utilisant leurs propres ressources financières plutôt que de s'appuyer sur des sources externes de financement.

2.1.1 L'autofinancement

Autofinancer une entreprise c'est utilisé ses propres ressources pour financer ses opérations et ses investissements, plutôt que de faire appel à des sources de financement externes. Cela peut être particulièrement important pour les micro-entreprises, qui ont souvent des difficultés à obtenir des financements externes en raison de leur taille et de leur manque de garanties.

Autrement dit, l'autofinancement est l'ensemble des ressources nouvelles engendrées par l'activité de l'entreprise et conservées durablement par celle-ci pour financer ses opérations à venir. Il est parfois appelé résultat brut ou profit brut. Toutefois, pour lever toute l'ambiguïté que suscite le mot résultat E. COHEN propose la définition suivante : « l'autofinancement est le surplus monétaire dégagé par l'entreprise sur son activité propre et conservé par elle pour financer son développement futur ».⁴

2.1.2 L'autofinancement opérationnel

Cet autofinancement est généralement utilisé par les entreprises déjà existantes pour financer l'achat de matières premières. Ce type de financement peut présenter une contrainte pour l'expansion et la croissance des micro-entreprises. Dans le cas où les micro-entreprises produisent à pleine capacité, elle peut être levée⁵

2.1.3 La vente de propriété

Il est considéré comme le moyen le plus fréquent pour l'investissement initial par une micro-entreprise. Dans ce cas l'entrepreneur se retrouve face à l'obligation de céder soit un bien

⁴https://www.memoireonline.com/05/09/2049/m_Financement-pme-maroc-contraintes-et---perspectives8.html consulté le 26/06 a 00: 30

⁵KHEBBACHE Nawal, opcit,p6

Immobilier ou mobilier pour pouvoir constituer son apport personnel, sachant que les individus préfèrent thésauriser sous forme de bien au lieu d'épargner à cause de la baisse des taux d'intérêt ainsi que l'importance de l'inflation⁶

2.2 Financement Externe

Si elles ne peuvent ou ne veulent pas faire appel au financement interne, les entreprises doivent trouver ailleurs des capitaux pour financer leurs investissements. Elles vont emprunter ou bien émettre des titres financiers (actions et obligations).

Ce financement externe peut être soit indirect (les entreprises passent par des intermédiaires, les banques par exemple, pour emprunter les capitaux nécessaires), soit direct (les entreprises s'adressent directement aux marchés financiers).⁷

2.2.1 Le financement externe direct (via le marché financier)

Pour répondre à ses besoins de financement, l'entreprise peut solliciter directement les agents à capacité de financement. Le lieu où s'effectue cette rencontre est le marché financier. Celui-ci constitue en effet, le moyen par lequel l'entreprise dispose des capitaux nécessaires lui permettant de couvrir ses besoins de financement.

2.2.2 Le financement externe indirect (bancaire)

L'une des plus importantes activités de la banque est l'octroi des crédits qui rentre dans sa fonction traditionnelle, c'est-à-dire l'intermédiation. En effet, elle accorde toute sorte de crédits aux particuliers allant d'un simple achat jusqu'au financement de l'exploitation ou d'investissement. Dans les développements ci-dessous on s'intéressera à l'étude des différents types de financements bancaires à savoir l'exploitation et l'investissement.

2.2.2.1 Financement de l'exploitation

Au cours de l'exercice l'entreprise a besoin de liquidité pour couvrir des dépenses éventuelles. Afin de satisfaire ce besoin, elle peut solliciter sa banque qui pourra lui proposer des crédits à court terme par lesquels elle financera l'actif circulant du bilan plus précisément les valeurs d'exploitation et/ou la réalisable. La durée d'un crédit d'exploitation est généralement une année ou deux. On distingue deux grandes catégories de crédits d'exploitation à savoir Les crédits par caisse et les crédits par signatures.

⁶Idem, p 6

⁷ CAROLE BOLUSSET, l'investissement 2007, Edition Bréal

A) Les crédits par caisse

Les crédits se traduisent par une immobilisation immédiate des capitaux, on trouve facilité de caisse, le découvert, le crédit de compagnie etc.

- **Facilité de caisse**

Également appelée tolérance exceptionnelle, désigne un financement (sous forme d'avance) octroyé par une banque, afin de remédier sur une courte période aux besoins de trésorerie, issus du décalage entre les recettes et les dépenses. Elle offre un moyen de financement à court terme et une flexibilité, notamment lors de dépenses immédiates avec des bénéfices perçus en différé.

Considérée comme une autorisation de débit, la facilité de caisse est octroyée pour des périodes allant généralement jusqu'à 15 jours par tranche de 30 jours. Elle peut se répéter, à la seule et unique condition d'être apurée rapidement et régulièrement. Compte tenu de sa courte durée dans le temps, il est important de mentionner qu'elle ne doit en aucun cas être utilisée comme un moyen de financement permanent du besoin en fonds de roulement.

- **Le découvert bancaire**

Le découvert est un concours bancaire destiné à financer un besoin de trésorerie né d'une insuffisance en fonds de roulement. Dans le découvert, le crédit consenti permet à l'entreprise de faire face temporairement à un besoin en fonds de roulement dépassant les possibilités de son fond de roulement. En accordant un crédit sous forme de découvert le banquier autorise son client à rendre son compte débiteur dans une certaine limite et pendant une période plus ou moins longue allant jusqu'à 15 jours à quelques mois selon les besoins à satisfaire.

- **Le crédit relais**

C'est une forme de découvert qui a pour objectif de permettre à l'entreprise d'anticiper une rentrée de fonds qui doit se produire dans un délai déterminé et pour un montant précis. Cette rentrée peut provenir par exemple : d'une augmentation du capital ou encore d'une cession d'actifs.

- **Le crédit de compagnie**

Les entreprise ayant des activités saisonnière se trouvent généralement dans un besoin de trésorerie engendré par un besoin de fond de roulement ,un besoin qui sera couvert par la

mise-en place d'un crédit bien spécifique appelé crédit de compagne sans garanties apparentes avec des risques accrus qui fait partager au banquier le risque commercial de son client⁸

B) Les crédits par signature

Cette forme de crédit est particulière car le banquier soumet son engagement par lettre auprès du tiers. Il est alors tenu de satisfaire les obligations contractées envers ces tiers par certains de ses clients, au cas où ces derniers ne respecteraient pas leur engagement. Ces crédits peuvent décaler certains paiements, les éviter ou encore accélérer des encaissements de fonds. Ils sont généralement fournis sous forme de cautions. La banque peut aussi prouver son engagement en acceptant des effets de commerce. Il s'agit dans ce cas de crédits par acceptation, Il faut savoir que l'engagement du banquier est restreint dans le montant et l'étendue. Il peut être limité ou non dans le temps. La banque ne peut pas se rétracter une fois l'engagement fait et ce, qu'elle que soit la situation de son client. Ce contrat doit être absolument rédigé, il ne peut en aucun cas être présumé. Dans le cas d'une caution, celle-ci peut être simple ou solidaire. Une fois que le banquier aura satisfait l'engagement envers son client, il bénéficiera donc des droits de bénéficiaire. Car le banquier qui a apposé sa signature est subrogé dans les droits du créancier bénéficiaire de la caution.⁹

2.2.2.2 Le financement d'investissement

Le financement d'investissement est un crédit d'investissement accordé à des entreprises pour financer l'acquisition des moyens de production permettant de réaliser leurs activités. En cela, il prend en compte les investissements aussi bien matériels (l'achat de biens de production par l'entreprise) que immatériels (formation, recherche, publicité...).

A) Le crédit d'investissement à moyen terme

Ce type de crédit permet de financer non seulement le matériel et l'outillage, mais aussi certaines constructions de faibles coûts. Il s'inscrit dans la fourchette de deux ans à sept ans. Le crédit à moyen terme est accordé généralement pour l'acquisition de biens d'équipement amortissable entre deux ans et huit ans, Il est généralement octroyé par les banques de dépôt, les banques d'affaires ou encore les banques de crédit à moyen et long terme. Concernant notre pays, c'est les banques ordinaires qui accordent cette forme de crédit, elles le font sur des ressources prévenant de l'épargne libre ou la création monétaire. Les crédits à moyen

⁸Fiches pratiques, Lexique, disponible sur le site <http://droit-finances.commentcamarche.net/faq/23758-facilites-de-caisse-definition>. Consulté : 21/05/23 à 13h

⁹<https://www.petite-entreprise.net/P-3162-88-G1-definition-les-credits-par-signature.html> Consulté 18/05/23 à 17h00

terme sont par définition des crédits dont la durée se situe environs entre deux et sept ans. Ces crédits sont généralement destinés à financer l'acquisition d'équipement légers, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement est égale à la durée de remboursement de ces crédits. Ces crédits peuvent être mobilisables, c'est à dire peuvent faire l'objet d'un financement auprès d'un organisme mobilisable. Ce que n'est pas le cas des crédits

nonmobilisable. la mobilisation des crédits est une opération par laquelle le créancier retrouve, auprès de l'organisme mobilisateur, la disponibilité des somme qu'il à prêter à son débiteur.

B) Le crédit d'investissement à long terme

Il finance les immobilisations lourdes, notamment les constructions (bâtiments, terrains, isolation), ce type de crédit s'inscrit dans une durée qui varie entre sept à quinze ans (7 à 15 ans). La distinction de ce crédit se fait généralement sous forme de prêts mis intégralement à la disposition des emprunteurs par des établissements spécialisés tel que les banques d'affaires, banques de crédit à moyen terme et long terme ,etc. Concernant le cas de l'Algérie, si grâce la loi 82-11 du 21 Août 1982 relative a l'investissement économique privé, que les entreprise du secteur privé on peutbénéficier de ce type de crédit. Par définition, les crédits à long terme sont des crédits dont la durée excède sept ans .Ils sont destinés généralement à financer des investissements lourds, c'est-à-dire ceux dont la durée d'amortissement va au-delà de sept ans, les crédits à long terme sont les plus souvent accordés par des organismes financiers spécialisés.¹⁰

2.3 Autres types de financement

En plus de financement interne et externe il existe d'autres types de financement à

Savoir :

- Le crédit –bail
- Prêts familiaux
- Avance de paiement des clients

2.3.1 Le crédit-bail

Le crédit-bail permet de louer des équipements ou des actifs d'entreprise sur une période déterminée, moyennant des paiements réguliers. Cela évite d'avoir à acheter les équipements immédiatement et offre une certaine flexibilité en matière de mise à niveau ou de renouvellement des équipements.

¹⁰ERKAL Safia, op.cit., p19 31 Idem, p19.

Plusieurs définitions ont été données au leasing et des interprétations multiples, en peut le définir Selon la norme 17 de l'international Accounting Standard Comity (IASC) :

« Le leasing ou la location financière est un contrat ayant pour effet de transférer

Substantiellement au preneur des avantage et les risques inhérents à la propriété d'un bien que la propriété soit ou non finalement transférée ». ¹¹

C'est une opération par laquelle une entreprise demande à une société financière (que peut être une banque) d'acheter à sa place un bien mobilier ou immobilier et de le lui louer pendant une période convenue à l'avance, suffisante pour permettre son amortissement intégral.

A) Le crédit-bail mobilier

Également connu sous le nom de leasing mobilier, est une forme de financement utilisée pour l'acquisition d'équipements et de biens mobiliers tels que des véhicules, des machines, du matériel informatique, des équipements médicaux, etc. Le crédit-bail mobilier permet à une entreprise d'utiliser ces biens contre des paiements périodiques convenus avec la société de leasing, tout en ayant la possibilité d'acheter les biens à la fin du contrat de crédit-bail.

B) Le crédit- bail immobilier

Également connu sous le nom de leasing immobilier, est une forme de financement utilisée dans le domaine de l'immobilier commercial et industriel. Il permet à une entreprise de louer un bien immobilier, tel qu'un bureau, un entrepôt ou une usine, pour une période déterminée, tout en ayant la possibilité d'acheter le bien à la fin du contrat de crédit-bail.

2.3.2 Prêts familiaux

Cette source est considérée comme le deuxième plus important moyen de financement après les prêts bancaires. L'entrepreneur fait donc appel à l'aide de ses parents ou à d'autres membres de sa famille qui peuvent être eux aussi investisseurs pour lui fournir le montant approprié pour financer les différentes activités de sa micro-entreprise.

2.3.3 Avance de paiement des clients

C'est un mode de paiement où les clients règlent leurs ventes ou leurs prestations de Services avant la livraison. Ce mode est utilisé par les micro-entreprises pour éviter le risque de non-paiement de la clientèle. Ces avances jouent un rôle important dans le financement du

¹¹ <https://www.ummo.dz/dspace/bitstream/handle/ummo/1351/memoire%20nabila.pdf?sequence=1&isAllowed=y> consulté le 26/06 a 00h 32

fonds de roulement, elles sont généralement utilisées par les micro-entreprises qui produisent sur commande ou des prestations à domicile.

Section 3 : Le rôle de la banque dans le financement de la micro entreprise

Les banques ont un rôle important dans le financement des micro-entreprises, qui sont généralement des entreprises de petite taille ayant des besoins financiers limités.

Les micro-entreprises sont souvent créées par des entrepreneurs individuels qui ont des difficultés à obtenir des prêts auprès des banques traditionnelles en raison de leur manque de garanties financières.

3.1 Notion de la banque et ses différentes missions

Nous allons définir ce que c'est une banque et mentionner ses missions.

3.1.1 Définition de la banque

Selon PLIHON.D «les opérations de banque comprennent la réception de fonds du public, les opérations de crédits, ainsi que la mise à disposition de la clientèle ou la gestion des moyens de paiement.»¹²

A cet effet, la banque est une institution financière essentielle pour le développement économique. Elle exerce habituellement la profession de recevoir des fonds, et effectue des opérations de crédit et des opérations financières à court, moyen ou long terme pour financer les besoins des emprunteurs. Elle peut être publique ou privée et soumise à des autorités d'agrément.

3.1.2 Définition juridique de la banque

La banque est définie selon l'article 114 de la loi relative à la monnaie et au crédit n°90/10 comme suit : « Si une banque ou un établissement a enfreint une disposition législative ou réglementaire afférente à son activité, n'a pas déféré à une injonction ou n'a pas tenu compte d'une mise en garde, la commission peut prononcer l'une des sanctions suivantes : l'avertissement ; le blâme; l'interdiction d'effectuer certaines opérations et toutes autres limitations dans l'exercice de l'activité; la suspension temporaire de l'un ou de plusieurs des dirigeants avec ou sans nomination d'administrateur provisoire ; la cessation des fonctions de l'une ou de plusieurs de ces mêmes personnes avec ou sans nomination d'administrateur provisoire et le retrait d'agrément ».

¹²PLIHON.D; «les banques-nouveaux enjeux-nouvelles stratégies», Edition de la documentation française, Paris, 1999, P:09.

3.1.3 Typologie de banques**3.1.3.1 Banque centrale**

La banque centrale est une institution financière indépendante et généralement publique qui est responsable de la gestion et de la régulation de la politique monétaire. Elle agit en tant que pilier du système financier et est chargée de maintenir la stabilité des prix, de promouvoir la croissance économique et de garantir la stabilité financière. Les principales fonctions de la banque centrale comprennent l'émission de la monnaie nationale, la supervision et la réglementation du système bancaire, la gestion des réserves de change, la conduite de la politique monétaire et la surveillance de la stabilité financière. Elle joue un rôle essentiel dans la stabilité économique et la confiance dans le système financier.¹³

3.1.3.2 Les banques commerciales

Les banques commerciales sont des sociétés composées de capitaux détenus par des actionnaires autres que des clients et non des banques coopératives. Les banques commerciales visent à réaliser des bénéfices commerciaux et peuvent être cotées en bourse (la plupart d'entre elles le sont). Les banques commerciales sont des entreprises privées qui collectent des fonds par le biais de dépôts et du marché monétaire et les redistribuent sous forme de liquidité ou de crédit. Ainsi, elles proposent une variété de produits financiers et non financiers : prêts (crédit personnel, crédit logement), investissement et épargne, assurances (assurance vie, auto et habitation).¹⁴

3.1.3.3 Banque de dépôt

La banque de dépôt combine la banque de détail pour les particuliers et les petites entreprises avec la banque d'investissement pour les grandes entreprises. C'est l'industrie bancaire la plus connue et la plus étendue. Les banques dépositaires reçoivent de l'argent des clients et les déposent sur des comptes ; elle gère ces dépôts et accorde des prêts (toutes les banques n'ont pas le droit de gérer les investissements bancaires). C'est bon à savoir : les banques de dépôt sont appelées « banques à court terme » car les prêts ne concernent pas les grandes entreprises.¹⁵

¹³ MM. Guigal, Mérinis et Desguée « Le guide de la banque » Fine Media, 2011.p17.

¹⁴ MM. Guigal, Mérinis et Desguée « Le guide de la banque » Fine Media, 2011.p19.

¹⁵ MM. Guigal, Mérinis et Desguée « Le guide de la banque » Fine Media, 2011.p24-25.

3.1.3.4 Banque de détail

La banque de détail s'adresse aux particuliers et aux TPE. Elle cherche à établir des relations durables avec les clients. Ces banques fournissent des services standardisés : activités de crédit, produits d'investissement et produits professionnels tels que l'assurance. Les banques de détail varient dans leur organisation, mais elles fonctionnent généralement comme un réseau de succursales. Ces banques sont soit des sociétés par actions (ou des banques commerciales) soit des sociétés mutuelles.¹⁶

3.1.3.5 Banque d'affaires

Le rôle des banques d'affaires est de fournir des fonds aux grandes et moyennes entreprises. Il s'agit des banques dites « à capital long terme » (prêts à long terme, participations au capital des entreprises). Contrairement aux banques de dépôt qui proposent des services standardisés pour les rentabiliser, le principe des banques d'affaires est de proposer des services personnalisés à leurs clients. Le montant en jeu justifie la personnalisation de ce devis.¹⁷

3.1.3.6 Banque d'investissement

Les banques d'investissement traitent plus largement les activités de marché. Ses clients sont des entreprises matures. Elle soutient les activités suivantes:

- Financement des entreprises et conseil.
- Opérations sur les marchés financiers ou intermédiation.
- Opérations de financement de haut de bilan, introduction en Bourse, fusion acquisition.

Les clients des banques d'investissement sont des entreprises et des investisseurs qui souhaitent se financer et/ou investir en liquidité. Etant donné que les banques d'investissement n'acceptent pas les dépôts personnels, ils cherchent les liquidités nécessaires auprès des autres banques (marché interbancaire) et du marché financier caractérisé par une forte liquidité.

Les banques d'investissement ont un taux de rendement élevé car leur activité est risquée.¹⁸

3.1.4 Missions de la banque

Les banques sont des entreprises produisant et vendant des produits financiers, leur succès dépend naturellement de leur capacité à identifier les attentes de leur clientèle et à y répondre

¹⁶ idem

¹⁷ MM. Guigal, Mérinis et Desguée « Le guide de la banque ». Fine Media, 2011.p25.

¹⁸ MM. Guigal, Mérinis et Desguée « Le guide de la banque ». Fine Media, 2011. p25-p26.

de façon efficiente à un prix compétitif. En effet, les banques offrent des services aux entreprises selon leur taille (grandes, petites et moyennes) et les opérations effectuées par ces dernières sont souvent plus chers et plus risquées que celles réalisées par particuliers.

On distingue:¹⁹

3.1.4.1 Le financement par crédit découvert

Le financement par crédit est l'une des opérations financières les plus importantes pour les banques, qui leur permettent de collecter l'épargne et de financer les crédits accordés aux emprunteurs, moyennant le paiement d'intérêts. Les opérations de crédit doivent comporter le montant du crédit, les modalités de remboursement, le taux effectif global, le coût total, ainsi que les pénalités pour remboursement anticipé ou retard d'échéance.

3.1.4.2 La fourniture des outils d'optimisation de trésorerie

Cette mission est aussi importante dans la banque pour aider les micro-entreprises à gérer leur trésorerie de manière efficace, en utilisant des outils de suivi, de planification et de conseil. Ces derniers peuvent aider à anticiper les flux de trésorerie futurs et à prendre des décisions éclairées en matière de gestion de trésorerie.

3.1.4.3 Processus d'introduction en bourse et d'augmentation de capital

Les banques jouent un rôle de chef de file ou de membre du syndicat bancaire pour aider les entreprises à émettre et à vendre des actions sur le marché boursier. Elles peuvent aider les entreprises à réaliser une augmentation de capital en émettant des actions, en structurant l'opération et en fournissant des conseils sur la valorisation de l'entreprise et la fixation du prix de l'action.

3.1.4.4 La Gestion des impayés et couverture du risque de change

Elles sont deux missions importantes. Les banques peuvent aider à se protéger contre le risque d'impayés en proposant des contrats d'assurance-crédit qui permettent le recouvrement et l'indemnisation des impayés. Elles peuvent également aider les entreprises à se couvrir contre le risque de change en proposant des produits financiers tels que les contrats à terme, les options de change.

¹⁹LOPEZ.F ; « *Banques et marchés du crédit* », Puf Edition, Paris, 1997, p 12

3.2 Rôle de la banque dans le financement des micro-entreprises

La banque offre différents types de prêts en fonction des besoins des entrepreneurs (des prêts à court et long terme, des prêts garantis ou non garantis, des prêts pour l'achat d'équipements ou de biens immobiliers).

Les raisons pour lesquelles les banques commerciales s'engagent dans le financement des micro-entreprises sont principalement la rentabilité et les conditions du marché, telles que la concurrence accrue dans le financement des grandes et moyennes entreprises.

Les banques jouent en effet un rôle crucial dans le soutien financier des petites et moyennes entreprises (PME) qui se résume dans les points suivants:

3.2.1 Les prêts bancaires

Les banques fournissent des prêts aux PME pour financer leurs investissements, leur croissance et leurs besoins en fonds de roulement. Les prêts bancaires peuvent prendre différentes formes, telles que les prêts à court terme, les prêts à moyen terme et les prêts à long terme. Les conditions de ces prêts varient en fonction des politiques de chaque banque.

3.2.1.1 Prêts à court terme

Ces prêts sont généralement utilisés pour couvrir les besoins en fonds de roulement à court terme, tels que les achats de matières premières, les paiements des fournisseurs ou les frais d'exploitation. Ils sont remboursables sur une période relativement courte (généralement moins d'un an).

3.2.1.2 Prêts à moyen terme

Ces prêts sont destinés à financer des investissements à moyen terme, tels que l'acquisition d'équipements, la modernisation des installations ou l'expansion de l'entreprise. Ils ont une durée de remboursement plus longue (généralement de un à cinq ans).

3.2.1.3 Prêts à long terme

Ces prêts sont utilisés pour des investissements à long terme tels que l'acquisition de biens immobiliers, la construction d'installations ou le développement de nouveaux produits. Ils ont des durées de remboursement plus étendues, pouvant aller jusqu'à plusieurs décennies.

3.2.2 Les lignes de crédit

Les banques proposent également des lignes de crédit aux PME, qui sont des arrangements préalables permettant aux entreprises d'emprunter des fonds au besoin, dans la limite d'un

montant convenu. Cela donne aux PME une flexibilité financière pour faire face aux fluctuations de leur trésorerie.

3.2.2.1 Ligne de crédit renouvelable

Il s'agit d'une ligne de crédit à court terme qui peut être utilisée de manière continue. Une fois que l'entreprise rembourse le montant utilisé, la ligne de crédit est à nouveau disponible pour une utilisation ultérieure. Cela offre une flexibilité financière pour couvrir les besoins de trésorerie récurrents.²⁰

3.2.2.2 Ligne de crédit garantie

Cette forme de ligne de crédit est assortie de garanties, telles que des actifs de l'entreprise ou des garanties personnelles du propriétaire de l'entreprise. Les garanties fournies offrent une sécurité supplémentaire à la banque, ce qui peut se traduire par des conditions de prêt plus favorables ou un montant de crédit plus élevé.

3.2.2.3 Ligne de crédit non garantie

Contrairement à la ligne de crédit garantie, cette option ne nécessite pas de garanties spécifiques. Cependant, elle est généralement accordée aux entreprises qui ont une solide réputation financière et une bonne cote de crédit. Les conditions peuvent être plus strictes et les montants de crédit peuvent être inférieurs par rapport à une ligne de crédit garantie.

3.2.2.4 Ligne de crédit commerciale

Cette forme de ligne de crédit est spécifiquement conçue pour répondre aux besoins des entreprises, tels que les paiements fournisseurs, les frais d'exploitation ou les investissements à court terme. Elle peut être utilisée pour des dépenses régulières ou des besoins ponctuels.

3.2.2.5 Ligne de crédit de découvert

Il s'agit d'une facilité qui permet à l'entreprise de retirer des fonds au-delà de son solde disponible sur son compte courant. Cela offre une flexibilité pour couvrir les dépenses imprévues ou les situations d'urgence, mais il convient de noter que les frais d'intérêt peuvent être plus élevés que pour d'autres formes de lignes de crédit.²¹

²⁰ <https://www.investirsorcier.com/credit-renouvelable-et-ligne-de-credit-quelle-est-la-difference/> consulté le 4/07 A 13h

²¹ <https://www.boursedescredits.com/guide-credit-renouvelable-1961.php> consulté le 4/07 A 13:30 H

3.2.3 Les garanties et les cautions

Les banques peuvent offrir des garanties et des cautions pour les PME, ce qui permet à ces entreprises de garantir leurs obligations financières envers les fournisseurs, les clients ou les partenaires commerciaux. Cela renforce la confiance et facilite les transactions commerciales.²²

3.2.3.1 Garantie de paiement

Une banque peut émettre une garantie de paiement au nom d'une PME pour assurer aux fournisseurs que les paiements seront effectués conformément aux termes convenus. Cela permet à l'entreprise de bénéficier de conditions commerciales plus favorables et de renforcer sa crédibilité auprès de ses partenaires commerciaux.

3.2.3.2 Garantie de restitution d'avance

Lorsqu'une PME reçoit une avance de la part d'un client pour l'exécution d'un contrat ou d'un projet, une banque peut émettre une garantie de restitution d'avance pour assurer au client que l'avance sera remboursée si les conditions convenues ne sont pas remplies.

3.2.3.3 Garantie de soumission

Lors de la participation à des appels d'offres ou des marchés publics, une PME peut être tenue de fournir une garantie de soumission pour garantir qu'elle honorera son offre si elle est sélectionnée. Cela permet de démontrer la crédibilité de l'entreprise et sa capacité à respecter ses engagements.

3.2.3.4 Cautions de performance

Une banque peut émettre une caution de performance pour garantir l'exécution réussie d'un contrat ou d'un projet par une PME. Cela offre une assurance au client que l'entreprise respectera ses obligations contractuelles et fournira le produit ou le service convenu.

3.2.3.5 Cautions douanières

Lorsque des PME sont impliquées dans des activités d'importation et d'exportation, des cautions douanières peuvent être requises pour garantir le paiement des droits de douane et des taxes associés aux transactions internationales. Cela facilite le commerce international en fournissant une garantie financière aux autorités douanières.

²²<https://www.leblogdudirigeant.com/caution-bancaire-entreprise-pour-chantier/> consulté le 4/07 A 14H

3.2.4 Le conseil financier

Les banques fournissent souvent des services de conseil financier aux PME, les aidant à élaborer des plans d'affaires solides, évaluer leurs besoins financiers et à prendre des décisions éclairées en matière de financement. Ces conseils peuvent contribuer à la réussite et à la croissance des PME, aspects clés du rôle de conseil financier des banques auprès des PME

3.2.4.1 Élaboration de plans d'affaires

Les banques peuvent aider les PME à élaborer des plans d'affaires solides qui définissent leurs objectifs, leur stratégie et leurs projections financières. Ces plans aident les entreprises à clarifier leur vision, à identifier leurs besoins de financement et à présenter leur entreprise de manière convaincante aux investisseurs potentiels.

3.2.4.2 Évaluation des besoins financiers

Les banques peuvent aider les PME à évaluer leurs besoins financiers actuels et futurs. En analysant les flux de trésorerie, les cycles d'exploitation et les projets de croissance, les conseillers financiers peuvent déterminer les montants nécessaires pour le fonds de roulement, les investissements en équipement, l'expansion géographique, l'innovation.

3.2.4.3 Sélection des options de financement

Sur la base de l'évaluation des besoins financiers, les banques peuvent conseiller les PME sur les différentes options de financement disponibles. Cela peut inclure des prêts, des lignes de crédit, des capitaux propres, des subventions gouvernementales ou d'autres formes de financement. Les conseillers financiers aident à évaluer les avantages et les inconvénients de chaque option et à choisir celle qui convient le mieux à l'entreprise.

3.2.4.4 Analyse de rentabilité et de risques

Les conseillers financiers des banques aident les PME à évaluer la rentabilité potentielle de leurs projets ou de leurs investissements. Ils effectuent des analyses financières approfondies pour estimer les revenus, les coûts, les marges et les indicateurs de rentabilité. De plus, ils évaluent également les risques associés, tels que les risques financiers, les risques opérationnels et les risques commerciaux, afin d'aider les PME à prendre des décisions éclairées.

3.2.4.5 Suivi et ajustement

Une fois le financement obtenu, les banques continuent de fournir des services de conseil financier en surveillant la performance financière des PME. Ils peuvent effectuer un suivi régulier, fournir des rapports financiers, identifier les opportunités d'amélioration et aider à ajuster la stratégie financière en fonction de l'évolution des besoins et des conditions du marché.

Conclusion

Le financement des micro-entreprises est un domaine essentiel qui nécessite une attention particulière. Dans ce chapitre, nous avons exploré la notion de financement de la micro-entreprise, en mettant en évidence les besoins spécifiques auxquels ces petites entités économiques sont confrontées.

Les micro-entreprises peuvent rechercher des financements internes tels que l'autofinancement L'autofinancement opérationnel et la vente des propriétés, ainsi que des financements externes tels que le financement bancaire et d'exploitation d'investissement. Chaque mode présente ses avantages et ses limites, et il est important pour les micro-entrepreneurs de choisir celle qui correspond le mieux à leurs objectifs et à leur situation.

Dans ce contexte, les banques jouent un rôle essentiel dans le financement des micro-entreprises. Les services financiers qu'elles fournissent, contribuent à stimuler la croissance économique. Nous avons examiné les différents rôles que les banques jouent dans le soutien financier des petites et moyennes entreprises (PME). Nous avons exploré quatre aspects clés : les prêts bancaires, les lignes de crédit, les garanties bancaires et le conseil financier

Le financement des micro-entreprises présente des défis et des opportunités. Une compréhension approfondie des besoins de financement, des différentes modes disponibles et du rôle des banques permettra de soutenir efficacement le développement des micro-entreprises et de favoriser leur croissance économique.

CHAPITRE IV :

***Le financement de la micro-
entreprise dans le cadre du dispositif
ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou***

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Introduction

Le financement des micro-entreprises en Algérie est caractérisé par l'existence d'une multitude d'organismes d'aide à la création et au développement de ces entreprises, mais aussi d'un système bancaire comptant plusieurs banques, aussi bien publiques que privées, et des institutions financières spécialisées. Dès sa création, la Banque Nationale d'Algérie a assuré un rôle important vis-à-vis de sa clientèle entreprise et cela à travers les divers produits et services bancaires qu'elle met à sa disposition.

Parlons du crédit qui est l'élément essentiel dans le fonctionnement de la banque, il est pris en charge par le service crédit au niveau de chaque agence bancaire.

Ce chapitre est subdivisé en trois sections. Premièrement, nous présenterons la BNA à travers son organisation et ces missions.

Ensuite, nous traiterons les différentes conditions et modalités de financement proposées par la BNA illustrées par un exemple concret de création d'une micro-entreprise.

Enfin, une analyse chiffrée des résultats obtenus de la BNA sera effectuée. Cela comprendra une évaluation des indicateurs clés, tels que le nombre de projets financés, les taux de succès et d'autres éléments pertinents. Cette analyse permettra de mieux comprendre l'apport de la BNA dans le financement et le soutien aux micro-entreprises.

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil

Pour mieux éclaircir la présentation de l'organisme d'accueil, nous commençons d'abord par l'historique de la Banque Nationale d'Algérie, ensuite ses missions et son organisation et enfin la présentation générale de l'agence BNA 581 Tizi-Ouzou.

1.1. La présentation de la Banque Nationale d'Algérie

Nous allons procéder à la présentation de la Banque Nationale d'Algérie (BNA), l'une des principales institutions financières de notre pays.

1.1.1. L'historique de la BNA

La banque nationale d'Algérie fut la première banque créée après l'indépendance en Algérie, le 13 juin 1966 par l'ordonnance N° 66-178.

La BNA¹ exerçait toutes les activités d'une banque de dépôts aux termes de ses statuts originaux. Elle est chargée du financement des groupements professionnels et des entreprises évoluant dans le secteur agricole et industriel. A cette période, on pouvait compter dans le pays pas moins d'une vingtaine de banques contrôlées par l'Etat français, ces banques devaient se montrer réticentes quant à la participation active dans le financement de l'activité économique, notamment dans une économie socialiste.

La restructuration de la BNA en Mars 1982, date à laquelle les pouvoirs publics ont décidé de mettre en place une institution bancaire spécialisée « la banque agricole de développement rural (BADR) » ayant pour vocation principale le financement et la promotion de l'agriculture, a mis un terme au monopole de la BNA quant au financement de ce secteur. Cette restructuration avait concerné aussi d'autres aspects portant sur la politique d'implantation, réorganisation des structures de la direction générale et la création des directions de réseaux d'exploitation. Au plan interne, ces réformes ont donné lieu à une série d'actions multiformes sur le plan institutionnel et organisationnel (mise en place des organes statutaires et réorganisation des structures de la banque), de la gestion de crédit et de l'enrichissement subséquent des instruments de gestion des ressources humaines.

Ces actions soutenues ainsi que la situation et les performances de l'institution, on fait que par délibération du conseil de la monnaie et de crédit du 05/09/2002.

¹Document retenu de la banque (BNA de Tizi-Ouzou).

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

1.1.2 Missions et organisation de la BNA

Nous allons explorer les missions et l'organisation de la BNA, mettant en évidence son rôle essentiel dans le secteur financier et son fonctionnement interne.²

1.1.2.1 Missions de la BNA

La banque nationale d'Algérie exerce toutes les activités d'une banque de dépôts, elle assure notamment le service financier des groupements professionnels, des entreprises. Elle traite toutes les opérations de banques, de charge et de crédit dans le cadre de la législation et de la réglementation des banques et peut notamment :

- ❖ Recevoir du public des dépôts de fonds, en compte ou autrement, remboursables à vue, à préavis, à terme ou à échéance fixe, émettre des bons et obligations : emprunté pour les besoins de son activité ;
- ❖ Effectuer et recevoir tous paiements en espèces ou par chèque, virements, domiciliation, mises à dispositions, lettre de crédit, accreditifs et autres opérations de banques ;
- ❖ Consentir sous toutes forme de crédits, prêts ou avances avec ou sans garantie, tant par elle-même qu'en participation ;
- ❖ Exécuter, en y attachant ou non sa garantie, toute opération de crédit pour le compte d'autres institutions financières ou pour le compte de l'état répartir toute subventions sur fonds publics et en surveiller l'utilisation ;
- ❖ Acquérir en tout ou en partie, avec ou sans la garantie de bonne fin du cédant ;
- ❖ Financer par tous modes les opérations de commerce extérieur ;
- ❖ Recevoir en dépôt tous titres et valeurs ;
- ❖ Recevoir ou effectuer tous paiements et tous recouvrements des lettres de change, billets à ordre, chèques, warrants, coupons d'intérêts ou de dividendes, titres remboursables ou amortis, factures et autres documents commerciaux ou financiers ;
- ❖ Louer tous et compartiments de coffres ;
- ❖ Servir d'intermédiaire pour l'achat, la souscription ou la vente de tous effets publics, actions, Obligations, plus généralement, de toutes valeurs mobilières, ainsi que des métaux précieux

² Document retenu de la banque (BNA de Tizi-Ouzou)

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

- ❖ Procéder ou participer à l'émission, à la prise ferme, à la garantie, au placement, ou à la négociation de toutes valeurs mobilières, soumissionner tous emprunts publics ou autres, acquérir, améliorer ou nantir toutes valeurs mobilières, assurer le service financier de tous titres ;³
- ❖ Traiter toutes les opérations de change, aux comptant ou à terme, contractés tous emprunts, prêt, nantissements, reports de devises étrangères, le tous en conformité de la réglementation en la matière ;
- ❖ Accepter ou confrère toutes hypothèques et toutes autres sûretés, souscrire tous engagements de garantie par acceptations, endossements, avals, cautions du croire, crédit documentaires, garanties de bonne exécution, de bonne fin ou de remboursement ou renonciation à des recours légaux, constituer toutes cautions réelles;
- ❖ Remplir le rôle de correspondants d'autres banques ;
- ❖ Assurer le service d'agence des autres institutions officielles de crédits ;
- ❖ Etablir ou gérer des magasins généraux ;
- ❖ Effectuer toutes acquisitions, ventes, locations ou autres opérations mobilières ou immobilières nécessitées par l'activité de la banque ou les mesures sociales en faveur de son personnel.

1.1.2.2 Organisation de la BNA

L'agence bancaire constitue la cellule de base de l'institut⁴, c'est au niveau de cette dernière que se traite l'ensemble des opérations bancaires avec la clientèle. De part, son implantation décentralisée, son organisation et les moyens humains et matériels favorisent l'accroissement des ressources de la banque et le développement du portefeuille clientèle. La BNA compte dans son organisation cinq (05) divisions⁵:

- Division internationale ;
- Division des engagements ;
- Division de l'exploitation et de l'action commerciale ;
- Division gestion des moyens matériels et ressources humaines ;
- Division organisation et système d'information.

³Document retenu de la banque (BNA de Tizi-Ouzou)

⁴Selon les données de la banque (BNA AP/581)

⁵Selon les données de la banque (BNA AP/581)

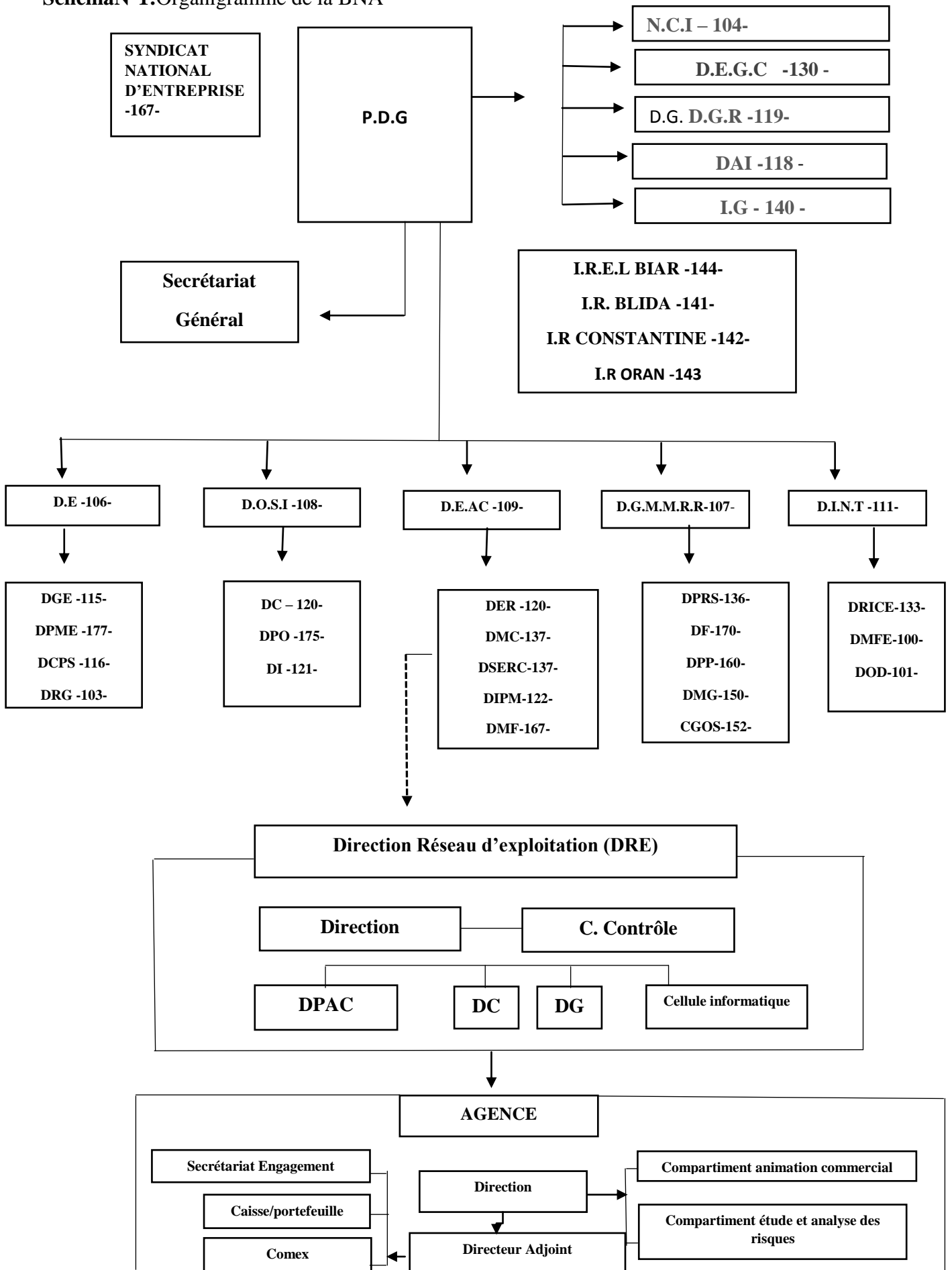
CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Au plan régional la BNA dispose de dix-sept (17) réseaux d'exploitation régionaux :

1. Direction du réseau d'exploitation Alger I (ZIROUTE YUCEF) ;
2. Direction du réseau d'exploitation Alger II (EL BIAR) ;
3. Direction du réseau d'exploitation Alger Est I (PINS MARITINE) ;
4. Direction du réseau d'exploitation Alger Est II (ROUIBA).
5. Direction du réseau d'exploitation Annaba ;
6. Direction du réseau d'exploitation Bechar ;
7. Direction du réseau d'exploitation Bejaïa ;
8. Direction du réseau d'exploitation Blida ;
9. Direction du réseau d'exploitation Chlef ;
10. Direction du réseau d'exploitation Constantine ;
11. Direction du réseau d'exploitation Kolea ;
12. Direction du réseau d'exploitation Mostaganem ;
13. Direction du réseau d'exploitation Oran ;
14. Direction du réseau d'exploitation Ouargla ;
15. Direction du réseau d'exploitation Sétif ;
16. Direction du réseau d'exploitation Tizi-Ouzou ;
17. Direction du réseau d'exploitation Tlemcen ;

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Schéma N°1: Organigramme de la BNA



CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

1.2 Présentation générale de la BNA agence 581 Tizi-Ouzou⁶

1.2.1. Organisation et fonctionnement

Les agences de la banque nationale d'Algérie sont classées en fonction du niveau d'activité déployée et ce conformément aux dispositifs qui la régissent. Celles-ci peuvent relever des catégories suivantes :

- Agence principale ;
- Agence de première catégorie ;
- Agence de deuxième catégorie ;
- Agence de troisième catégorie ;

La banque nationale d'Algérie de Tizi-Ouzou (agence 581) est classée comme étant l'agence principale. Elle est dirigée par un directeur général et des deux adjoints. Elle est structurée en cinq (05) compartiments qui sont les suivants :

1.2.2 Le compartiment commercial et juridique

Il est dirigé par un chef de compartiment qui anime et coordonne les activités commerciales et juridiques de l'agence. Afin de permettre au chef de compartiment de mener à bien ses attributions notamment en matière de relation avec la clientèle, il est assisté par des chargés de la clientèle, en fonction du volume d'activités. En outre, ce compartiment regroupe aussi :

- Services gestion des fichiers clients et comptes ;
- Services gestion des placements et produits financiers ;
- Services juridiques.

1.2.3 Le compartiment opération de caisse et portefeuille

Il est dirigé par un chef de compartiment et se décompose en deux services :

•Service opération de caisse :

Ce service a pour rôle de recevoir les dépôts d'espèce et versement, ou virement de toutes origines, effectués par ou pour le compte de la clientèle et d'assurer les règlements ordonnés par celle-ci.

⁶Selon les données de la BNA (AP/581).

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

•Service opération portefeuille :

Il a pour mission de traiter opération de recette relative aux encaissements des chèques et des effets, il s'occupe également des opérations de compensation avec les confréries

1.2.4 Le compartiment opération avec l'étranger

Ce compartiment est dirigé par un chef de compartiment, il est composé de deux services :

•Service FrontOffice étranger :

A pour charge de recevoir la clientèle, la renseigner et prendre ses ordres en matière d'exécutions des opérations de domiciliation, de change manuel, de versement de retrait et de virement sur les comptes de devises.

•Services Back-office étranger :

Il a pour mission de prendre les ordres de la clientèle, de remise documentaires, de crédit documentaires, de transfert et de rapatriement, de gestion des financements extérieurs.

1.2.5 Le compartiment crédits et engagements

Le compartiment crédits et engagements est dirigé par un chef de compartiment, ce compartiment est scindé en trois services :

- Cellules études et gestion administratives des crédits ;
- Services engagement par signature ;
- Service gestion des créances compromises.

1.2.6 Le compartiment contrôle comptable, informatique et gestion administrative

Ce compartiment est supervisé par le directeur adjoint administratif de l'agence qui coordonne ses activités, il regroupe :

- La cellule contrôle comptable et fiscalité ;
- Le correspondant informatique ;
- L'assistant administratif.

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

1.3 Missions et organisation de l'agence BNA581

Nous allons examiner les missions et l'organisation de l'agence de la Banque Nationale d'Algérie (BNA) située au numéro 581, mettant en évidence le rôle de cette agence spécifique dans la prestation de services financiers et son fonctionnement interne.

1.3.1 Missions

→ L'agence est un organe d'action dans les missions principales consiste à :

- La recherche et la collecte des ressources.
- La distribution des crédits.
- La gestion des moyens de paiements.
- La gestion des opérations connexes.

→ Comme point de vente, l'agence veille au développement et à la rentabilité de son fonds de commerce à travers la distribution et le placement des produits et services destinés à la clientèle conformément à la politique commerciale de la banque et aux orientations de la Direction Générale.

→ L'agence dispose de prérogatives de gestion dans la limite des pouvoirs qui lui sont conférés. A ce titre, elle veille à sauvegarder l'image de marque de la banque et assure son développement dans le cadre des objectifs qui lui sont assignés.

→ Elle doit mettre en œuvre l'ensemble des moyens mis à sa disposition en vue d'une bancarisation optimale lui permettant de collecter et de drainer de nouvelles ressources

→ Elle exécute les opérations de la clientèle avec diligence et en conformité avec les textes réglementaires et organiques en vigueur.

Pour mener à bien sa mission, l'agence est dotée de moyens matériels et humains en adéquation avec son niveau d'activité.

1.3.2 Organisation

L'organisation de l'agence s'articule autour des principes suivants :

- L'optimisation de la fonction commerciale ;
- Le renforcement des attributions opérationnelles et managériales du directeur et directeur adjoint ;
- La séparation entre le front et le back office ;

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

- L'émergence et l'ancrage de la fonction contrôle ;
- L'intégration de l'espace automatique dans la gestion de l'agence.

L'agence est classée en fonction du niveau d'activité déployé, selon les catégories suivantes :

- Agence principale ;
- Agence de 1ère catégorie ;
- Agence de 2ème catégorie ;
- Agence de 3ème catégorie.

Cette dernière catégorie d'agence peut revêtir deux formes avec ou sans traitement des opérations de commerce extérieure. Pour être désignée par la Direction Générale comme agence corporatif et selon le besoin et l'opportunité commerciale toute agence ci-dessus désignée.

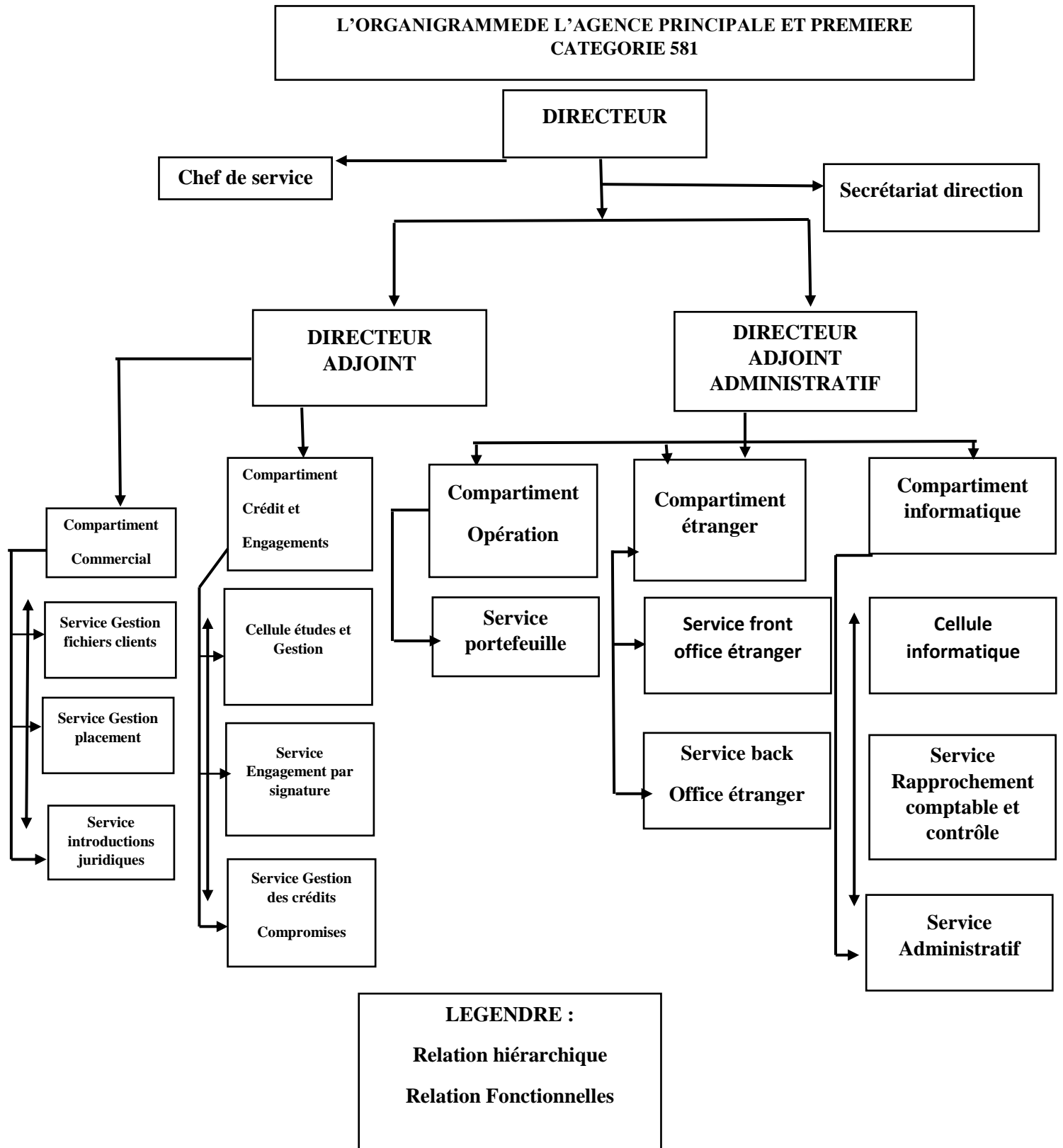
L'agence est placée sous la responsabilité d'un directeur secondé, selon le niveau d'activité par :

- Deux (02) directeurs adjoints chargé respectivement du front et du back office pour les agences principale et de 1ère catégorie ;
- Un (01) directeur adjoint pour les agences de 2ème catégorie et 3ème catégorie.

Le directeur et le directeur adjoint sont nommés par décision du Président Directeur Générale. A cet effet, le schéma qui suit présente l'organisation de la BNA (agence 581) suivant ses relations hiérarchiques et fonctionnelles :

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Schéma 2 : Organigramme de l'agence BNA N°581



Source : Document de la BNA

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Section 02 : Etude de différentes conditions et modalités de financement dans la BNA 581

L'étude des différentes conditions et modalités du financement des micro-entreprises revêt une importance capitale pour ces structures entrepreneuriales de petite taille.

En tant que moteurs de l'économie, les micro-entreprises ont souvent besoin de financements spécifiques pour soutenir leur croissance et leurs investissements à long terme.

Dans cette partie, nous traiterons les différentes conditions et modalités du financement de la micro-entreprise, puis nous présenterons la structure de réalisation de la micro-entreprise à travers un cas de financement.

2.1 Les conditions de financement de la micro-entreprise par la BNA

2.1.1 Pour l'octroi du crédit

- Le seuil d'investissement est fixé à hauteur de 10 millions de dinars en fonction de nombre de porteur de projet (SARL, SNC ou Coopérative).
- L'évolution de projet d'investissement se fait HT ou TTC selon la nature d'activité ou la forme juridique.
- Le montant crédit bancaire accordé à 70% du montant d'investissement.
- Le prêt non rémunéré de projet de l'ANADE estarrêté selon le secteur d'activité.
- La durée du crédit est de six ans et six mois avec 18mois de différées.

2.1.2 Le taux

L'intérêt fixé par la banque aux porteur du projet et soumis aux conditions générales de la banque.

2.2 Les modalités de traitement des dossiers de crédit

- le dossier présente un seul exemplaire déposé par l'ANADE contre accusé de réception.
- l'agence vérifie l'usage et affecte le numéro dont l'ordre est mentionné sur le registre ouvert à cet effet.
- L'agence peut refuser l'octroi de crédit pour un projet validé par la DRCP, elle est tenue de motiver sa décision.
- Notification de l'accord bancaire dans un délai 2 mois.

2.3 Les conditions de mise en place du crédit

- La remise du Chèque et la mobilisation du crédit ne s'effectue sans un représentant de l'ANADE.
- Une fois, le crédit bancaire mobilisé et l'apport personnels versé, le PNR viré, le paiement de la cotisation interviendra.
- L'agence délivre au porteur un chèque de banque à l'ordre du fournisseur, 10 jours sont accordés pour prélever ce chèque de sa date de réception.
- La remise des factures définitive de l'ANADE pour la banque.
- Les frais du porteur de projet sont restitués au montant fixé dans la structure d'investissement.
- Remise d'une copie de l'échéancier de remboursement.
- Transmission de support magnétique à leur DRE.

2.4 Etude et montage d'un crédit

L'investissement est une opération complexe qui oblige la banque à faire une étude très minutieuse avant tout financement ou prise des risques. Dans la réalité, chaque demande de crédit d'investissement doit être accompagnée d'un certain nombre de documents, pour permettre l'identification des entreprises et l'appréciation de son éligibilité au financement bancaire sollicité.

Dans cette partie nous allons voir les étapes de financement de la micro-entreprise dans la carte de l'ANADE par la banque en suivant la circulaire 2022 de la BNA 581.

2.4.1 Présentation du projet

La présentation du projet inclut les étapes suivantes :

2.4.1.1 Présentation du promoteur

Nature du projet : PHARMACIE

Localisation du projet : LOC14 SOUK EL KHMIS MAATKAS TIZI OUZOU

Durée du crédit : 5 ans avec 18 mois de différé

2.4.1.2 L'équipement du projet

Le choix et l'acquisition des équipements du projet revêtent une importance primordiale, car ils constituent le socle technologique sur lequel repose la mise en œuvre et la réalisation des

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

activités. Le montant total du projet atteint la somme de **932 814.81DA**, jouant ainsi un rôle clé dans le succès et la rentabilité du projet.

Tableau N°5 : Représentation des équipements de projet

Réf	Désignation	Qt	P.U	Montant
	PC all in one HP 200 G4 CORE 13-101 10U RAM 8G/SSD 256GB ECRAN 21.5°	3	87 000.00	261 000.00
	PC PORTABLE HP COMPAQ 620 DC/RAM 2GB/HDD 320GB/15.6 GRAVEUR DVD	1	234 873.95	234 873.95
	BUREAU	1	10 084.04	10 084.04
	IMPRIMANTE LASER CANON MF 3010	2	35 000.00	70 000.00
	ONDULEUR NITRAM 600V A 3SF	3	7 500.00	22 500.00
	INSTALLATION SYSTEME VIDEO SUIVILLANCE	2	185 420.00	185 420.00
Source : établie à partir des données délivrées par la banque			Total H.T	783 877.99
			T.V.A (19%)	148 936.82
			T.T.C	932 814.81

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

2.4.2 Evaluation financière et économique du projet

Pour effectuer une évaluation financière et économique d'un projet retenu dans le cadre de l'ANADE, le promoteur devra passer par les étapes suivantes

2.4.2.1 Structure d'investissement

La création d'une pharmacie nécessite des coûts présentés dans le tableau suivant :

Tableau N°6: Structure d'investissement en DZA.

Rubrique	Coût	Coût total	Coût final
Immobilisation incorporelle	50 000.00	50 000.00	50 000.00
Frais d'établissement	50 000.00		50 000.00
Logiciels, licences	0.00		
Immobilisation incorporelle	3 572 475.32	3 572 475.32	3 572 475.32
Equipements de production	3 572 475.32		3 572 475.32
Equipements locaux	3 572 475.32		3 572 475.32
Equipements importés	0.00		
Frais d'installation	0.00		
Frais de transport	0.00		
Montage et essaie	0.00		
Engin de chantier	0.00		0.00
matériels roulants	0.00		0.00
Aménagements	0.00		0.00
Outillages	0.00		
Matériels et mobiliers de bureau	0.00		

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Matériels informatiques	0.00		
Droit de douane et taxes	0.00	0.00	
Autres impôts et taxes	0.00	0.00	
Cotisation fond de garantie	40 792.50	40 792.50	40 792.50
Assurance	50 864.49	50 864.49	50 864.49
Fonds de roulement	0.00		0.00
Frais de formation, transitaire	0.00		
Autres	0.00		
TOTAL	3 714 132.31	3 714 132.31	3 714 132.31

Source : données collectées auprès de l'agence BNA N°581

Le cout de création d'une pharmacie s'élève à un montant de **3 714 132.31 DA** qui est composé d'équipements de production et frais préliminaires.

2.4.2.2 Structure de financement du projet

Le coût global de l'investissement dans l'étape de dépôt est de **3714132.31DA** et

le type de financement du projet est triangulaire,

Tableau N°7 : structure de financement en DA

Rubrique	Taux de participation	Montant	Montant final	Taux final
Apport personnel	12%	445 695.88	455 588.31	12%
Numéraire		445 695.88	455 588.31	
Nature		0.00	0.00	
PNR Classique	18%	668 549.82	668 544.00	18%
Crédit bancaire	70%	2 599 892.62	2 590 000.00	70%
TOTAL	100%	3 714 132.31	3 714 132.31	100%

Source : données collectées auprès de l'agence BNA N°581

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Le montant de l'investissement **3 714 132.31** est entre 5000000 et 10000000.

2.4.3 Tableau d'amortissement du crédit bancaire

70% du coût global du projet (soit **2 590 000.00** DA) représente le montant du crédit à moyen terme. Le tableau d'amortissement du crédit bancaire représente la structure de remboursement de ce crédit sur six (06) ans dont trois (03) ans de différé. Le montant de la cotisation de fonds de garantie annuelle est calculé sur la base suivante:

Tableau N° 8 : tableau d'amortissement du crédit bancaire en DA

Montant du crédit	2 590 000.00						
Durée du crédit en semestres	13						
Taux d'intérêt bancaire	5.5%						
Taux de bonification	100%						
Taux d'intérêt réel	0.00%						
rubrique	Semestre 1	ANNEE 1	ANNEE 2	ANNEE 3	ANNEE 4	ANNEE 5	ANNEE 6
Principal	0.00	0.00	518 000.00	518 000.00	518 000.00	518 000.00	518 000.00
Reste a remboursé en cour	2 590 000.00	2 590 000.00	2 590 000.00	2 072 000.00	1 544 000.00	1 036 000.00	518 000.00
Intérêts bancaire bonifiés	0.00	71 225.00	142 450.00	113 960.00	85 470.00	56 980.00	28 490.00
Cotisations au FG	4 532.50	9 065.00	9 065.00	7 252.00	5 439.00	3 626.00	1 813.00
Cotisation a versé	40 792.50						

Source : données collectées auprès de l'agence BNA N°581

Le montant total de la cotisation au fondsde garantie s'élève à **40 792.50** et représente la garantie de remboursement de l'initiateur de projet pour la banque. Ce montant est versé en une seule fois après notification de l'accord bancaire.

Méthode de calcul :

Le montant principale à rembourser = montant du crédit / 5 ans = 2 590 000.00 / 5

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

= 647 500.00

- Le Taux bonification est de 100 %, le promoteur ne paye pas l'intérêt.

- Concernant l'intérêt à payer il sera calculé de la manière suivante :

(Reste à rembourser x taux d'intérêt), soit 2 590 000.00 x 5.5 %

= 14 245 000

-Cotisation au fond de garantie = (montant du crédit x 0.35 %) soit

2 590 000.00 x 0.35 =906 500.00

- Cotisation à verser représente le total de la cotisation au FG pour les 6 années qui sera versé par le promoteur au moment de l'obtention de son accord bancaire, soit ;

4 532.50 + 9 065.00 + 9 065 00 + 7252.00 + 5439.00 +3626.00 + 1813.00 = **40 792.50**

- Pour le calcul du reste à rembourser on procède de la façon suivante :

- Montant du crédit – le principal=reste à rembourser pour la 2eme année

- Même calcul pour les années qui suivent

2.4.4 Bilan d'ouverture

S'agissant d'un financement triangulaire, le bilan d'ouverture nous présente différentes rubriques, comme les capitaux propres qui sont de 444 166.04 DA, les dettes d'investissement qui sont représentés par l'emprunt bancaire et le PNR

Tableau N°9 : Bilan d'ouverture

Actif	Montant	Passif	montant
Actif immobilisé (non courant)		Capitaux propres	444 166.04
Immobilisations incorporelles			
Frais d'établissement	50 000.00		
Logiciel, licences ...	0.00		
Immobilisations corporelles			
Equipements de production	3 568 201.82		
Outillages	0.00		
Matériel roulant	0.00		

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Matériel et immobilier de bureau	0.00		
Matériels informatiques	0.00		
Aménagement	0.00		
Frais d'installation	0.00		
Cheptel	0.00		
Autres immobilisations	0.00		
ACTIF COURANT			
Stocks et encours	0.00		
Matière première et fournitures			
CREANCE ET EMPLOIS ASSIMILES		Passifs non courants	
Frais de location	0.00	Emprunt au prêt des établissements de crédit	2 590 968.56
DISPONIBILITE ET ASSIMILES		Autres emprunts et dettes assimilés (PNR classique)	666 249.06
Banque (cotisation fonds de garantie)	40 807.75	Autres emprunts et dettes assimilés (PNR LO)	0.00
Banque (assurance)	42 374.08		
Banque (fonds de roulement, formation)	0.00		
Total	3 701 383.66		3 701 383.66

Source : données collectées auprès de l'agence BNA N°581

2.4.5 Bilan prévisionnel

Le bilan prévisionnel nous montre l'amortissement des frais préliminaires et des équipements de production ainsi que l'évolution du remboursement du crédit bancaire au fil des 6 ans. **(Voir annexe N°1)**

2.5 Consultations de la centrale des risques des crédits aux particuliers (DRCP) et des garanties (DGR)

La consultation de la Centrale des DRCP et des DRG se fait par le biais de la Banque d'Algérie, qui est l'organe de régulation du système bancaire. Ces consultations permettent d'évaluer la solvabilité et l'historique de crédit.

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

La BNA demande de consultations à la Banque d'Algérie, qui vérifiera les informations auprès de la DRCP et de la DRG. Ces centrales des risques fourniront des informations sur l'historique de crédit, les éventuels incidents de paiement, les retards ou les défauts de remboursement antérieurs, ainsi que les garanties enregistrées.

La BNA utilisera les informations fournies par la DRCP et la DRG pour évaluer le risque associé à la demande de crédit. Cela influencera leur décision d'accorder ou de refuser le crédit, ainsi que les modalités et les conditions qui y seront associées. **(Voir annexe N°2)**

2.6 Accord bancaire

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) qui est tenu d'assurer le suivi de l'évolution du financement du projet par la banque.

2.6.1 Préparation du dossier

Le dossier est constitué de :

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

2.6.2 Notification de l'accord bancaire

La notification de l'accord bancaire est l'avis officiel envoyé par la banque pour informer le client de l'approbation de sa demande de prêt, de crédit ou d'autres services financiers. Cette

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

notification confirme que la banque a examiné la demande du client, effectué les vérifications nécessaires et a décidé d'accorder le financement demandé.

Cette notification contient généralement des informations importantes telles que le montant approuvé du prêt ou du crédit (2 590 000.00DA), les conditions associées (taux d'intérêt 5.5%, durée de remboursement 6ans avec 18 mois de référés, etc.), les modalités contractuelles, les garanties requises (si applicable) et d'autres détails pertinents.

Il est essentiel de lire attentivement la notification de l'accord bancaire afin de comprendre toutes les conditions et obligations liées à l'accord.(**Voir annexe N°4**).

2.6.3 Décision d'Octroi d'Avantage pour la phase Réalisation(DOAR)

La DOAR intervient généralement après que le bénéficiaire a soumis une demande initiale, qui a été évaluée et jugée éligible. Une fois que le projet est approuvé, la DOAR est établie pour formaliser l'octroi de l'avantage et pour préciser les conditions, les modalités et les obligations auxquelles le bénéficiaire doit se conformer pendant la phase de réalisation du projet.La DOAR peut inclure des informations telles que le montant de l'avantage accordé, les échéances de versement, les rapports de suivi requis, les obligations de reporting, les mesures de performance à atteindre, les conditions de résiliation, etc. Il est essentiel que le bénéficiaire lise attentivement la DOAR, comprenne ses engagements et s'y conforme tout au long de la phase de réalisation du projet.(**Voir annexe N°5**)

2.6.4 Les garanties et signature de la convention de crédit

2.6.4.1 Garantie personnelle : Il s'agit d'un engagement personnel à rembourser le prêt. Engagement du patrimoine personnel et revenus présents et futurs pour garantir le crédit. Si la personne n'arrive pas à rembourser, la banque peut se tourner vers les biens personnels pour récupérer les sommes dues.

2.6.4.2 Garantie réelle : La garantie réelle est un bien immobilier ou mobilier que la personne met en garantie pour le prêt. Cela peut être une maison, un appartement, une voiture ou tout autre bien de valeur. En cas de non-remboursement, la banque peut saisir le bien et le vendre pour récupérer le montant dû.

2.6.4.3 Caution : Une caution est une personne ou une entreprise tierce qui porte la garantie du remboursement du crédit. En cas de défaillance, la banque peut se tourner vers la caution pour obtenir le remboursement.

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

2.6.4.4 Nantissement : Le nantissement consiste à donner en garantie un bien mobilier ou un droit (tel qu'un compte bancaire, une assurance-vie, des actions) à la banque. Si le prêt n'est pas remboursé, la banque peut réaliser le bien donné en garantie pour récupérer les fonds.

Il est important de noter que les garanties exigées par les banques peuvent varier en fonction de votre profil d'emprunteur, du montant du crédit demandé et de l'institution financière elle-même. Avant de vous engager, il est recommandé de bien comprendre les conditions et les implications des garanties demandées par la banque.

2.6.4.5 BAO+CDT (Bail à ordre et cession de droit au titre) : Dans certains cas, la banque peut demander une garantie supplémentaire pour le crédit d'investissement. Le Bail à ordre est un acte juridique qui permet à la banque de vendre ou de transférer à un tiers les droits que le demandeur de crédit possède sur un bien (par exemple, un équipement) en cas de non-remboursement du prêt. La Cession de droit au titre est une cession des créances futures liées à votre activité professionnelle. Ces documents permettent à la banque d'exercer un recours supplémentaire en cas de défaut de paiement.

2.6.5 Adhésion au FG et signature du contrat d'adhésion au fonds de garantie : Le FG (Fonds de Garantie) est une entité spécialisée qui offre une garantie supplémentaire pour les prêts accordés par les banques. Il est conçu pour aider les emprunteurs à sécuriser leurs prêts en cas de difficultés financières. Pour bénéficier de cette garantie, ils doivent adhérer au fonds de garantie et signer un contrat d'adhésion spécifique. Ce contrat précise les droits et obligations de chaque partie et les conditions d'application de la garantie en cas de défaillance de remboursement.

(Voir annexe N°6)

2.6.6 Demandes de chèque de banque

Après la signature de la convention de crédit d'investissement et l'adhésion au fonds de garantie avec le contrat d'adhésion correspondant (**voir annexe N°7**), viendra la vérification de l'acte de nantissement et à la validation des conditions requises pour l'enregistrement et la publication au CNRC. Une fois l'acte de nantissement des matériels validé (**voir annexe N°8**), un chèque de banque représentant 10% du montant total (chèque de commande) sera remis pour l'acquisition des matériels.

Ensuite, se fera à la signature du contrat d'assurance du matériel et à son nantissement auprès du notaire, en première position, avec la Banque Nationale d'Algérie (BNA) et l'ANADE. La

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

subrogation d'assurance du matériel requis sera effectuée, suivie de la livraison du deuxième chèque représentant 90% du montant total.

Ces étapes se dérouleront dans l'ordre précité, en veillant au respect des conditions et des formalités requises à chaque étape, pour assurer le bon déroulement du processus de financement et d'acquisition des matériels nécessaires au projet.(ANNEXE N°9)

Section 3:Analyse chiffrée des résultats obtenus auprès de la BNA

3.1 Nombre de projets financé par BNA de 2021 à 2023

Cela est représenté dans le tableau suivant

Tableau N°10: nombre de projets financé en fonction année

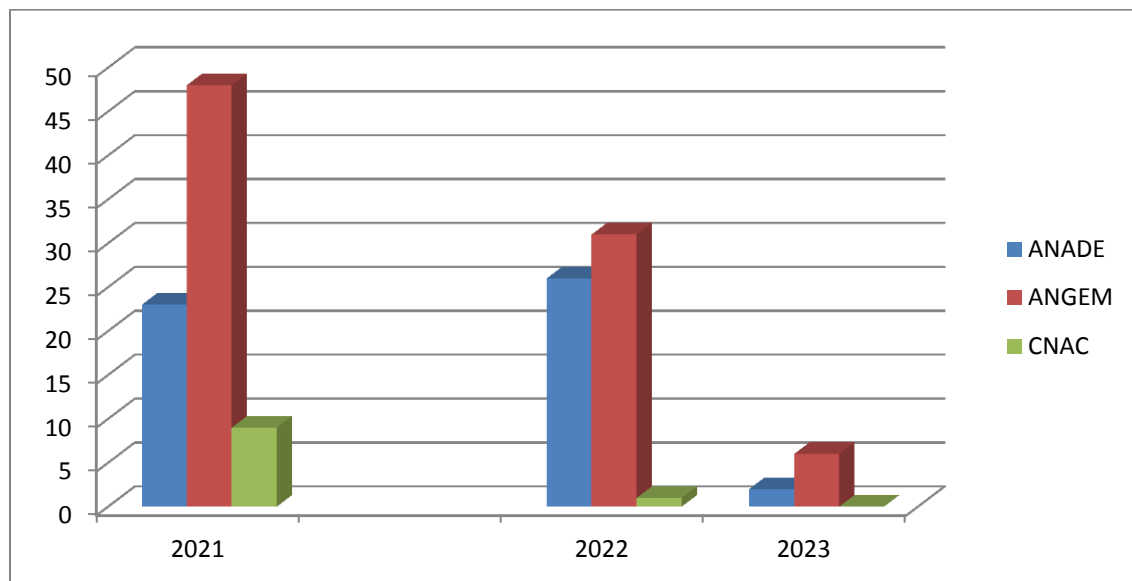
ANNEE	ANADE	ANGEM	CNAC	TOTAL
2021	23	48	9	80
2022	26	31	1	39
2023	2	6	0	8
TOTAL	42	75	10	127

Source : à partir des données délivrées par la banque, BNA

Ce dernier est représenté sous forme de graphe dans la figure suivante

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Figure N°4 : Nombre de projets financé par BNA en fonction des années



Source : établie à partir des données délivrées par la banque, BNA

Le graphe illustre le nombre de projets attribués par les organismes ANADE, ANGEM et CNAC sur une période de trois ans (2021, 2022, 2023).

Pour l'ANADE, On observe une légère augmentation du nombre de projets attribués, passant de 23 en 2021 à 26 en 2022, puis à seulement 2 au premier trimestre de 2023.

Pour l'ANGEM, on constate nombre élevé de projets attribués en 2021 atteignant les 48, qui a légèrement diminué à 31 en 2022, puis à 6 au premier trimestre de 2023.

Pour la CNAC le nombre de projets attribués est relativement faible par rapport aux deux autres organismes. En 2021, on compte 9 projets, puis seulement 1 en 2022, et aucun projet pour le premier trimestre de 2023.

Cette interprétation indique des fluctuations dans le nombre de projets attribués par ces organismes d'une année à une autre. Ces variations peuvent être influencées par différents facteurs tels que les politiques de financement et les besoins du marché.

En analysant l'ensemble des données, nous constatons que sur la période totale considérée, soit de 2021 à début 2023, l'ANADE a soutenu un total de 42 projets, l'ANGEM en a soutenu 75 et le CNAC en a soutenu 10. Cela représente un total de 127 projets soutenus par ces trois organismes de financement.

Ces chiffres témoignent de l'engagement des organismes de financement en Algérie à soutenir l'entrepreneuriat et le développement économique. Ils soulignent également l'importance de

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

ces institutions dans la création d'opportunités pour les entrepreneurs et la promotion de la croissance économique du pays.

3.2 Analyse de la situation des projets ANADE déposés auprès de la BNA

C'est une analyse qui s'est effectuée sur les deux dernières années 2022-2023

3.2.1 Pour l'année 2022

La BNA a reçu un total de 1988 projets. Parmi eux, 1871 projets ont été approuvés, tandis que 62 projets ont été rejetés. Il y a encore 4 projets en attente de traitement, tandis que 53 projets ont été abandonnés. Ces chiffres illustrent l'activité et les décisions de la BNA en matière d'approbation et de gestion des projets.

Tableau N° 11: Nombre de projets ANADE déposés à la BNA en 2022.

Projet	Favorables	Défavorables
BTP	296	8
Industrie	386	13
Transport	151	10
Services	970	26
Autres	67	1
Agricultures	1	0

Source : établi par nous même

En analysant les informations du tableau ci-dessus, on constate que :

Le secteur des services a enregistré le plus grand nombre de projets favorables avec un total de 970, mais également un nombre relativement élevé de projets défavorables avec 26.

Le secteur des industries a également connu un nombre significatif de projets favorables avec 386, mais un peu plus de projets défavorables avec 13.

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Le secteur du BTP a enregistré 296 projets favorables, tandis que le nombre de projets défavorables est relativement faible avec seulement 8.

Le secteur du transport a enregistré 151 projets favorables et 10 projets défavorables.

Le secteur de l'agriculture a un seul projet favorable, sans aucun projet défavorable.

Concernant les autres projets, 67 ont été favorables et un seul projet a été défavorable.

Ces chiffres reflètent l'activité économique et les opportunités d'investissement dans chaque secteur, ainsi que les risques associés.

3.2.2 Pour l'année 2023

Au 03/03/2023, la Banque BNA a reçu un total de 1999 projets. Parmi eux, 1882 projets ont été approuvés favorablement, tandis que 62 projets ont été rejetés. Il y a encore 4 projets en attente de traitement, tandis que 53 projets ont été abandonnés. Ces chiffres illustrent l'activité et les décisions de la Banque BNA en matière d'approbation et de gestion des projets.

Tableau N°12 : Nombre de projets ANADE déposés à la BNA en 2023 au (02/03/2023)

Projet	Favorables	Défavorables
BTP	299	8
Industries	386	13
Transport	151	10
Services	975	26
Autres	70	1
Agricultures	1	0

Source : établi par nous-mêmes.

Dans le secteur du BTP, le nombre de projets favorables a augmenté de 3, passant de 296 à 299. Le nombre de projets défavorables est resté inchangé à 8.

Dans le secteur des services, le nombre de projets favorables a augmenté de 5, passant de 970 à 975. Le nombre de projets défavorables est resté à 26.

Les secteurs des industries, du transport et de l'agriculture n'ont pas connu de changements significatifs dans le nombre de projets favorables et défavorables.

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Dans d'autres secteurs, le nombre de projets favorables a augmenté de 3, passant de 67 à 70. Le nombre de projets défavorables est resté à 1.

Les résultats obtenus montrent une légère évolution dans les résultats des projets favorables pour certains secteurs. Cependant, il est important de noter que les variations peuvent être dues à divers facteurs, tels que l'activité économique, les politiques gouvernementales, les opportunités d'investissement. Une analyse plus approfondie serait nécessaire pour comprendre les raisons exactes de ces variations et leur impact potentiel sur chaque secteur.

CHAPITRE IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou

Conclusion

L'étude réalisée nous a permis de comprendre les opportunités et les ressources offertes par la BNA pour soutenir les entrepreneurs dans la réalisation de leurs projets. Nous avons constaté qu'elle propose une gamme de produits et de services adaptés aux besoins spécifiques des micro-entreprises, offrant ainsi un soutien financier crucial pour leur développement. Notre étude de cas de création d'une micro-entreprise nous a permis de voir comment les différentes conditions de financement sont appliquées dans la pratique. Cela nous a donné un aperçu concret des démarches et des exigences à suivre lors de la demande de financement à la BNA.

En examinant les résultats chiffrés établis par la BNA, nous avons pu constater l'impact positif de leur soutien financier sur la croissance des micro-entreprises. Ces résultats témoignent de l'importance de partenariats solides entre les entrepreneurs et les institutions financières pour favoriser le développement économique et la création d'emplois. La BNA, par le biais de ses conditions et modalités de financement adaptées aux micro-entreprises, joue un rôle essentiel dans la promotion de l'entrepreneuriat et de la croissance économique dans la région de Tizi-Ouzou. Son engagement envers les entrepreneurs et sa contribution à la réalisation de leurs projets témoignent de son rôle de partenaire financier de confiance dans le développement de l'écosystème entrepreneurial local.

Conclusion générale

Conclusion générale

La petite et moyenne entreprise (PME) joue un rôle essentiel dans le processus de développement économique. Elle constitue une partie importante du tissu économique, générant de nombreux emplois et contribuant à la création de valeur ajoutée. De plus, les PME participent à la lutte contre la pauvreté, réduisent les inégalités sociales et économiques et renforcent la compétitivité des entreprises. En Algérie, les PME ont connu une évolution significative ces dernières années, notamment grâce à la création d'organismes de soutien et aux mesures législatives favorables, en particulier pour les micro-entreprises qui ont connu une croissance notable. Dans un contexte économique mondialisé, les nouveaux défis auxquels elles sont confrontées nécessitent un engagement accru de l'État en termes d'accompagnement et de financement afin d'améliorer leur compétitivité et la qualité de leur production.

Dans le cadre de notre étude, nous avons examiné le rôle de la BNA dans le financement des micro-entreprises en Algérie, en mettant l'accent sur le dispositif ANADE. Notre travail a permis de répondre à la problématique centrale de notre recherche : **Quel est le rôle de la BNA dans le financement de la micro-entreprise en Algérie et comment ce procède-t-il ?**

Nous avons exploré la notion de micro-entreprise et examiné le contexte de sa création en Algérie. Nous avons mis en évidence l'importance grandissante de ce secteur entrepreneurial dans l'économie algérienne, soulignant son potentiel pour générer des emplois et diversifier l'économie. Cette analyse a permis de répondre à la première question de recherche.

En examinant l'évolution historique de la micro-entreprise en Algérie. Nous avons retracé les changements survenus dans ce domaine, en mettant l'accent sur les évolutions de l'entrepreneuriat et de la micro-entreprise elles-mêmes. Cette exploration historique nous a permis de comprendre les facteurs qui ont influencé la situation actuelle des micro-entreprises en Algérie.

Nous avons étudié le financement des micro-entreprises. et le cadre réglementaire et institutionnel qui régit ce financement en Algérie, en mettant en évidence le rôle crucial de la Banque Nationale d'Algérie (BNA). Nous avons également identifié différents types de financement adaptés aux micro-entreprises, soulignant l'importance de la diversification des sources de financement pour soutenir leur croissance. Ainsi, nous avons répondu à la deuxième question de recherche.

Notre étude montre que la micro-entreprise joue un rôle important dans l'économie algérienne en favorisant la création d'emplois et la diversification économique. Le cadre réglementaire et

Conclusion générale

institutionnel du financement de la micro-entreprise en Algérie est en constante évolution, avec la BNA occupant une position centrale dans ce domaine.

La BNA, en tant qu'institution financière, propose une variété de produits et services adaptés aux besoins spécifiques des micro-entreprises. Elle offre des prêts, des lignes de crédit, des garanties et des conseils financiers pour soutenir leur croissance et leur développement. Les taux d'approbation élevés de la BNA témoignent de son engagement envers les micro-entrepreneurs.

Bibliographie

Bibliographie

I / Ouvrages

- A.JOYAL, M.SADEG, O.TORRES. «La PME algérienne et le défi de l'internationalisation » Ed L'Harmattan, Paris.
- BELLOULA Tayeb ; « Droit des sociétés » Ed BERTI ; 2006. BENKRIMI .K « crédit bancaire et économie financière » ; Ed el dar el othmania, 2010.
- CAROLE BOLUSSET, l'investissement 2007, Edition Bréal
- DESSEIGNE.G, « la création que je-sais », Ed PUF, 1998
- PLIHON.D;«les banques-nouveaux enjeux-nouvelles stratégies», Edition de la documentation française, Paris, 1999, P:09.
- GASSE.Y, « Dynamique entrepreneuriat et développement économique », Ed l'HAMMATTAN, Paris.
- JULIEN P-A et MARCHHESNAY.M, « L'entrepreneuriat », Ed ECONOMICA, Paris.
- LERAGE, « économie d'entreprise », édition Dunod, 2000,
- LOPEZ.F ; « *Banques et marchés du crédit* », Puf Edition, Paris, 1997.
- LUC BERNET-Rollande ; « principe de technique bancaire », Ed Dunod, 2002.
- MM. Guigal, Mérinis et Desguée « Le guide de la banque » Fine Media, 2011
- OLIVIER FERRIER, « Les très petites entreprises », studio de Boeck, 1ere édition, Bruxelles 2002.
- PLIHON.D;«les banques-nouveaux enjeux-nouvelles stratégies», Edition de la documentation française, Paris.

II/ Articles et revues

- AL-MOASHEER Journal of Economic Studies, n°04 (2015), Algérie, P268
- ASSALA.K;«l'internationalisation des PME et ses conséquences sur la stratégie entrepreneuriales», Haute école de gestion (HEG) Fribourg, 2006.
- ISLI.M.A; «la création d'entreprise en Algérie», les cahiers du CREAD, n°73, Algérie, 2005.
- KHEDIM. «Evolution de l'entrepreneuriat en Algérie (2007-2016): opportunités et menaces»,
- OCDE, « Stimuler l'esprit d'entreprise », Paris, 1998.

Bibliographie

III/ Mémoires et thèses

- AIT OURAB(S), GHEMDAN(S), mémoire de fin de cycle « Essai d'élaboration d'une cartographie des secteurs d'activités financés dans le cadre d'ANSEJ », spécialité Economie Appliquée et Prospective, ENSSEA, 2013-2014.
- ARZEK.D, ABBA.S, AMI.K, « la création de la micro-entreprise au niveau de l'ANSEJ », mémoire de fin d'étude, spécialité : Economie et gestion d'entreprise, UMMTO, 2012-2013.
- BERKAL Safia : « les relations banques/ Entreprises publiques cas BNA » mémoire , UMMTO .2011/2012
- CHERIFI .L ; RAIHAH .M « La création et le financement des micro-entreprises dans le cadre du dispositif ANSEJ de Tizi-Ouzou » mémoire de master en sciences économiques Université mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou ; Algérie ; 2015
- FIRLAS.M, « impact des politiques d'aide à l'entrepreneuriat sur l'émergence d'esprit d'entreprise chez les jeunes, cas ANSEJ de Tizi-Ouzou », mémoire de magister 2012.
- IDIR.S, et LARBI .S, « la création et le financement des PME/PMI », UMMTO,
- SMAILI Nabila ; « pratique du crédit-bail, analyse de la situation Algérienne » mémoire de magister, spécialité management des entreprises, université UMMTO ; 2011/2012.

IV/ Sites web

- <https://acpr.banque-france.fr/europe-et-international/banques/transparence-du-regulateur/controle-et-evaluation-prudentiels>
- <https://bpifrance-creation.fr/encyclopedie/financements/leprunt/recourir-a-pret-bancaire-financer-son-projet-creation>
- <https://cleerly.fr/credit-immobilier/auto-entrepreneur>
- <https://www.economie.gouv.fr/facileco/banques-et-entreprises>
- <https://www.legalplace.fr/guides/financement-auto-entrepreneur/>
- <https://www.petite-entreprise.net/P-3162-88-G1-definition-les-credits-par-signature.html>
- <https://www.portail-autoentrepreneur.fr/academie/statut-auto-entrepreneur/micro-credit-prêt>
- <https://www.shine.fr/blog/banque-garantie-entreprise/>
- <https://www.worldbank.org/en/topic/smefinance>

Bibliographie

- <https://www.investirsorcier.com/credit-renouvelable-et-ligne-de-credit-quelle-est-la-difference/>

Annexes

Annexes

Annexes01

ACTIF	4 ème année		
	BRUT	AMORT	NET
ACTIF IMMOBILISÉ (NON COURANT)	3 618 201,82	2 894 561,46	723 640,36
Immobilisations Incorporelles			
Frais d'établissement	50 000,00	40 000,00	10 000,00
Logiciel, Licences,,,	-	-	-
Immobilisations Corporelles			
Equipements de production	3 568 201,82	2 854 561,46	713 640,36
Outilslages	-	-	-
Materiel Roulant	-	-	-
Matériel et mobilier de bureau	-	-	-
Materiels informatiques	-	-	-
Aménagement	-	-	-
Frais d'installation	-	-	-
Cheptel	-	-	-
Autres immobilisations	-	-	-
ACTIF COURANT			10 873 602,47
STOCKS ET ENCOURS			
Matieres Premières (et Fournitures)			
CREANCES ET EMPLOIS ASSIMILES			
Frais de la location			
Cotisation FG	18 136,78		10 882,07
DISPONIBILITES ET ASSIMILES			10 873 602,47
Caisse			3 262 080,74
Banque			7 611 521,73
T O T A L			11 597 242,83
CAPITAUX PROPRES			444 166,04
Résultat net de l'exercice			8 414 052,89
PASSIFS NON COURANTS			
Emprunts auprès des établissements de crédit			2 072 774,85
Autres emprunts et dettes assimilés (PNR Classique)			666 249,06
Autres emprunts et dettes assimilés (PNR LO)			

Annexes

N° Dossier : 16866
 Nom et Prénom du Gérant : SEME PARTA
 Activité : PHARMACIE

	5 ^{ème} Année		6 ^{ème} Année		7 ^{ème} Année	
	BRUT	AMORT	BRUT	AMORT	BRUT	AMORT
ACTIF						
ACTIF IMMOBILISÉ (NON COURANT)	3 618 201,82	3 618 201,82	0,00	0,00	0,00	0,00
Immobilisations incorporelles						
Frais d'établissement	50 000,00	50 000,00	-	-	-	-
Logiciel, Licences,...	-	-	-	-	-	-
Immobilisations Corporelles						
Equipements de production	3 568 201,82	3 568 201,82	-	-	-	-
Outils	-	-	-	-	-	-
Matériel Roulant	-	-	-	-	-	-
Matériel et mobilier de bureau	-	-	-	-	-	-
Matériels informatiques	-	-	-	-	-	-
Aménagement	-	-	-	-	-	-
Frais d'installation	-	-	-	-	-	-
Cheptel	-	-	-	-	-	-
Autres immobilisations	-	-	-	-	-	-
ACTIF COURANT						
STOCKS ET ENCOURS			13 520 339,28		16 480 376,42	
Matières Premières (et Fournitures)						
CRÉANCES ET EMPLOIS ASSIMILÉS						
Frais de la location						
Contribution FG	10 882,07		5 441,03		1 813,68	
DISPONIBILITÉS ET ASSIMILÉS						
Caisse						
Banque						
T O T A L						
CAPITAL PROPRES						
Résultat net de l'exercice						
PASSIFS NON COURANTS						
Emprunts auprès des établissements de crédit						
Autres emprunts et dettes assimilés (PNR Classique)						
Autres emprunts et dettes assimilés (PNR LO)						
T O T A L			13 520 339,28		16 480 376,42	
						14 880 109,75



Annexes

annexe N°1


N°Dossier :	1686
Nom et Prénom du Gérant :	JEFF LOU
Activité :	PHARMACIE

ACTIF	1er année			2ème année			3ème Année		
	BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET	BRUT	AMORT	NET
ACTIF IMMATERIELS ET CORPORELS									
Immobilisations incorporelles	3 618 201,82	723 640,36	2 894 561,46	3 618 201,82	1 447 280,73	2 170 921,09	3 618 201,82	2 170 921,09	1 447 280,73
Frais d'établissement									
Logiciel, Licences, ...	50 000,00	10 000,00	40 000,00	50 000,00	20 000,00	30 000,00	50 000,00	30 000,00	20 000,00
Immobilisations Corporelles									
Equipements de production	3 568 201,82	713 640,36	2 854 561,46	3 568 201,82	1 427 280,73	2 140 921,09	3 568 201,82	2 140 921,09	1 427 280,73
Outils									
Matériel roulant									
Matériel et mobilier de bureau									
Matériels informatiques									
Aménagement									
Frais d'installation									
Cheptel									
Autres immobilisations									
ACTIF COURANT			3 735 836,07			5 880 968,77			8 508 747,05
STOCKS ET ENCOURS									
Matières Premières (et Fournitures)									
CREANCES ET EMPLOIS ASSIMILES									
Frais de la location									
Cotisation FG	40 807,75		36 273,56	36 273,56		27 205,17	27 205,17		18 136,78
DISPONIBILITES ET ASSIMILES			3 699 562,51			5 880 968,77			8 508 747,05
Caisse			1 109 868,75			1 764 290,63			2 552 624,11
Banque			2 589 693,76			4 116 678,14			5 956 122,93
T O T A L			6 630 397,53			8 051 889,86			9 956 027,78
EMPRUNTS PROGRES			444 166,04			444 166,04			444 166,04
RÉSULTAT NON DISTRIBUÉS			2 892 740,31			4 350 506,20			6 254 644,12
Emprunts auprès des établissements de crédit									
Autres emprunts et dettes assimilés			2 590 968,56			2 590 968,56			2 590 968,56
(PNR Classique)			666 249,06			666 249,06			666 249,06
Autres emprunts et dettes assimilés (PNR LO)									
T O T A L			6 594 123,97			8 051 889,86			9 956 027,78



Annexes

Annexes 02 :



بنك الجزائر
BANQUE D'ALGERIE

Système Algérien de Centralisation des Risques Entreprises et Ménages - Ascrem

Rapport de crédit

Date de centralisation: 2022/09/30

annexe N°2

Données d'identification

Nom et Prénom: _____

Date de naissance: 1985/10/08 Type d'Identifiant: Clé Onomastique

Type de débiteur: Particulier Numéro d'identification: 12150380025508101985

Données agrégées sur les risques

Nombre d'établissements déclarants: 1 Nombre des crédits: 1

Mensualité: 0 Coût total du crédit: 0 Montants en DZD

Niveau de Responsabilité	Type de Crédit	Crédits accordés (autorisation)	Encours de crédit (utilisation)	Intérêts courus	Durée initiale	Durée restante	Situation du Crédit/débiteur	Classe de Retard	Garanties Prises Nature(code)	Montant
Emprunteur	Crédits immobiliers à l'habitat	11,400,000	10,965,176		0 Plus de 30 ans	Plus de 30 ans	Crédit Impayé	Plus de 36 à 48 mois	010	11,400,000

Capital non recouvré: 194,271 Intérêt non recouvré: 0

Détails sur les garanties prises: 010 - Hypothèques

Données sur l'historique des encours de crédit déclarés durant les 12 derniers mois

Montants en DZD

09/2022	08/2022	07/2022	06/2022	05/2022	04/2022	03/2022	02/2022	01/2022	12/2021	11/2021	10/2021
10,965,176	10,972,830	10,980,446	10,988,024	10,995,564	11,003,067	11,010,533	11,017,961	11,025,353	11,032,707	11,040,025	11,076,217

Données sur l'historique des crédits non remboursés déclarés durant les 12 derniers mois

Montants en DZD

Date de centralisation (M/M/AAAA)	09/2022	08/2022	07/2022	06/2022	05/2022	04/2022	03/2022	02/2022	01/2022	12/2021	11/2021	10/2021
Montant des crédits non remboursés	194,271	186,617	179,001	171,423	163,883	156,380	148,914	90,553	90,553	90,553	90,553	90,553
Nombre d'échéances impayées	38	37	36	35	34	33	32	31	30	29	28	27

Nombre d'établissements déclarants enregistrés dans le Système durant les 12 derniers mois

09/2022	08/2022	07/2022	06/2022	05/2022	04/2022	03/2022	02/2022	01/2022	12/2021	11/2021	10/2021
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Date et heure d'impression: 16-11-2022 14:44:10 cren.001.0001 Page 1 / 2

Annexes



Banque Nationale d'Algérie

Division Risques et Control Permanent

« D.R.C.P. 128 »

Direction de la Gestion des Risques « D.G.R. 119 »

CENTRALE DES RISQUES

Les vergers, le 17/11/2022

AP TIZI OUZOU581

Objet : LA REPONSE A LA DEMANDE DE CONSULTATION ASCREM.

INSTRUCTION BA N° : 04.2019 DU 31/12/2019.
NOTE BA N° : 16 DU 08/01/2020
LETTRE -CIRCULAIRE N° :12.177 DU 16/01/2020.

ENTREPRISE :

DATE DE CREATION : 08/10/1985.

STATUT JURIDIQUE : AFFAIRE PERSONNELLE.

ADRESSE : LOCAL N14 SOUK EL KHEMIS CNE MAATKAS TIZI OUZOU.

N° REGISTRE DE COMMERCE: 20A5225256.

Nous vous informons que selon la réponse de la banque d'Algérie votre relation sus citée figure dans les fichiers de la centrale des risques BA.

Aussi, conformément à l'instruction BA/04-2019, nous vous demandons de créer la clé BA relative à la relation au niveau de l'applicatif CREM en veillant à sa transcription sur le ticket d'autorisation.

La validation des autorisations et encours rattachés à la relation est exigée pour Chaque période de centralisation.

Au regard des nouvelles dispositions, vous êtes dispensés de la transmission de la fiche descriptive relative à l'ancienne clé BA.

LA CENTRALE DES RISQUES

Annexes

Annexes 03

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة
الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية



N° 2948/1501/ ANADE/2022

Tizi Ouzou le 14 AOUT 2022

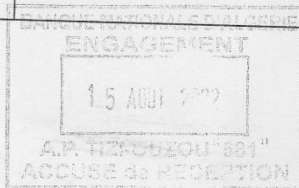
ANNEXE N°3

A
MONSIEUR LE DIRECTEUR
DE LA BNA 581

Objet : BORDEREAU D'ENVOI
Dossier : [REDACTED]



Pour vous permettre l'établissement du chèque au profit de la promotrice concernée veuillez trouver ci-joint les documents du dossier bancaire pour la mobilisation des fonds suivant le bordereau ci-joint :

N°	DESIGNATION DES DOCUMENTS	OBS
1	✓ Copie du registre du commerce.	
2	✓ Copie du bail de location	01
3	✓ Déclaration d'existence phase exploitation.	01
4	✓ Contrat d'adhésion au Fonds de Garantie	01
5	✓ Copie originale de la Décision d'octroi d'avantages au titre de la phase extension.	01
6	✓ Procès-verbal de visite au titre de la phase extension.	01
7	✓ Copie du plan d'affaires	
8	✓ Factures pro forma	01
9	✓ Les justificatifs de versement du PNR et de l'apport personnel	01
10	✓ L'ordre d'enlèvement du Fonds de Garantie.	01



LE DIRECTEUR

AGENCE TIZI OUZOU EX GALERIE EDGB AVENUE ABANE RAMDANE TIZI OUZOU
TEL 026 47 20 20 FAX 026 47 21 21 WWW.ANADE.ORG.DZ

Banque Nationale d'Algérie  

T.O le 07/07/2022 **ANNEXE N°4**

SOCIETE PAR ACTIONS
Au capital de : 150.000.000.000 DA
Siège Social:
08, Bd. Ernesto "Che" Guevara ALGER
Agence Principale T.O "581"
Rue Abane Ramdhane W.TIZI OUZOU

**NOTIFICATION DE L'ACCORD BANCAIRE
MODIFIANT ET REMPLACANT CELUI DU 24/06/2021**

**MME
AGHNI GOUGHRAN,
W TIZI OUZOU**

**Objet : A/S de votre demande de financement.
Micro Entreprise de : PHARMACIE.**

En réponse à votre demande de financement du 07/07/2022, nous avons le plaisir de vous informer que notre banque consent à vous accorder le crédit ci-dessous détaillé :

- Montant du crédit : **2.590.000,00 DA**
- Durée : cinq (5) années avec dix-huit (18) mois de différé
- Taux d'intérêt bonifié à 100%

La libération de ce crédit est subordonnée à la remise par l'ANADE des documents suivants :

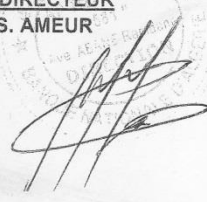
- 1-Copie du justificatif d'occupation du local (acte de propriété, acte de concession, acte de donation, acte de prêt à usage, bail de location d'une durée minimum de deux (02) ans renouvelables) au nom du porteur de projet pour les activités sédentaires ;
- 2-Copie du registre du commerce et/ou tout autre document d'immatriculation (attestation provisoire d'agriculteur ou d'éleveur, carte d'artisan...)
- 3-Copie du statut juridique de l'entreprise en cas de personne morale ;
- 4-Copie du certificat d'existence ou de la carte fiscale ;
- 5-Procès-verbal de visite du local devant abriter l'activité, établi par l'Agence, valable pour toutes les parties, à l'exception des activités non sédentaires ;
- 6-Contrat d'adhésion au Fonds de Garantie pour toute la durée du crédit bancaire ;
- 7-Une copie originale de la décision d'octroi d'Avantages au titre de la phase Réalisation, en création ou en extension
- 8-Une copie des factures pro forma ou devis actualisées s'il y a lieu ;
- 9-Les justificatifs du versement du PNR et de l'apport personnel ;
- 10-Originaux d'ordres d'enlèvement de chèques.

La durée de validité de cet accord est fixée à six mois à compter de la date de la notification.

**LE DIRECTEUR
S. AMEUR**

Copie : Antenne l'ANADE

Reçu le 07-07-2022



Annexes

Annexe 05

16	PRENSTOIR 02 COMPOSE DE MOBILIER 2 PORTES + 3 COULISSANTS TIROIRS COMPOSE DE RAILS POUR SUPPORT ETAGERE EN VERRE 8 ETAGERES EN VERRE ECLAIRAGE ET FINITION POUR SIGNALITIQUE PLINTHE EN INOX STRATIFIE DIMENSIONS SELON IMPLANTATION	4
17	PRENSTOIR 03 COMPOSE DE MOBILIER 2 PORTES + 3 COULISSANTS TIROIRS COMPOSE DE RAILS POUR SUPPORT ETAGERE EN VERRE 8 ETAGERES EN VERRE ECLAIRAGE ET FINITION POUR SIGNALITIQUE PLINTHE EN INOX STRATIFIE DIMENSIONS SELON IMPLANTATION	2
18	PRENSTOIR DE STOCKAGE SIMPLE MODULE DE RANGEMENT ETAGERES EN MDF REPARTIE SUR LA HAUTEUR DIMENSIONS SELON IMPLANTATION	8
19	PRENSTOIR DE STOCKAGE SIMPLE MODULE DE RANGEMENT ETAGERES EN MDF REPARTIE SUR LA HAUTEUR DIMENSIONS SELON IMPLANTATION	7
20	ELEMENTS DE STOCKAGE AVEC PORTES ETAGERES EN MDF DIMENSIONS SELON IMPLANTATION	2
21	GONDOLE D'EXPOSITION MODULE DE RANGEMENT ETAGERE EN VERRE DIMENSIONS SELON IMPLANTATION	2
22	PRESENTOIR 04 ELEMENT ETAGERES EN VERRE DIMENSIONS SELON IMPLANTATION	2
23	BUREAU CARTE CHIFA 3 POSTES DE TRAVAIL ETAGERES SUSPENDUS EN MDF 02 CAISSONS A 3 TIROIRS	1
24	LIVRAISON ET INSTALLATION PHARMACIE	1
25	SERVICE ASSURANCE	1
26	SERVICE BANCAIRE	1

ملاحظة: أنا الممضي أدناه أصرح بشرفي بأن التجهيزات المذكورة في قائمة هذه الوثيقة موجهة لإنجاز توسيع الاستثمار موضوع قرار منح الامتيازات

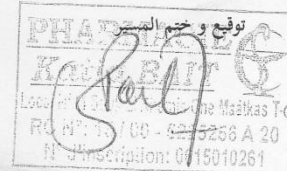
03 AOUT 2022

الخاصة بالإنجاز لمرحلة التوسيع رقم 147.../2022 تاريخ

اتعهد ، بالالتزام بالاستعمال المصرح به لمدة خمس (05) سنوات من تاريخ اقتنائهم.

حرر في

الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية



ANNEXE N°5

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول
المكلف بالمؤسسات المصغرة
الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية



ولاية: تيزي وزو
الوكالة الولائية: تيزي وزو
الفرع المحلي: تيزي وزو
شهادة رقم: 2022/2022/...

قرار منح الامتياز الضريبية والإعانات المالية الخاصة بالانجاز



المدير العام للوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية:

- مقتضى الأمر رقم 14-96 المؤرخ في 24 جوان سنة 1996 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 1996، ولاسيما المادة 16 منه،
- مقتضى الأمر رقم 31-96 المؤرخ في 30 ديسمبر سنة 1996، والمتضمن قانون المالية لسنة 1997.
- مقتضى قانون رقم 02-97 المؤرخ في 31 ديسمبر سنة 1997، والمتضمن قانون المالية لسنة 1998 ولاسيما المادة 46 منه.
- مقتضى القانون رقم 03-22 المؤرخ في 04 ذي القعدة عام 1424 الموافق 28 ديسمبر سنة 2003، والمتضمن قانون المالية لسنة 2004.
- مقتضى الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 26 رجب عام 1430 الموافق ل 22 جويلية سنة 2009، والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009.
- مقتضى القانون رقم 09-09 المؤرخ في 13 محرم عام 1431 الموافق ل 30 ديسمبر سنة 2009 المتضمن قانون المالية لسنة 2010.
- مقتضى القانون رقم 08-13 المؤرخ في 27 صفر عام 1435 الموافق ل 30 ديسمبر سنة 2013 المتضمن قانون المالية لسنة 2014،
- مقتضى القانون رقم 14-10 المؤرخ في 8 ربيع الأول 1436 الموافق ل 30 ديسمبر سنة 2014 المتضمن قانون المالية لسنة 2015،
- مقتضى القانون رقم 20-16 المؤرخ في 16 جمادى الأولى عام 1442 الموافق ل 31 ديسمبر سنة 2020 المتضمن قانون المالية لسنة 2021،
- مقتضى المرسوم الرئاسي رقم 96-234 المؤرخ في 02 جويلية سنة 1996، والمتعلق بدعم تشغيل الشباب، المعدل والمتمم.
- ومقتضى المرسوم الرئاسي رقم 21-275 المؤرخ في 19 ذي القعدة عام 1442 الموافق 30 يونيو سنة 2021 والمتضمن تعيين الوزير الأول،
- ومقتضى المرسوم الرئاسي رقم 21-281 المؤرخ في 26 ذي القعدة عام 1442 الموافق 07 يوليو سنة 2021 والمتضمن تعيين أعضاء الحكومة،
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-295 المؤرخ في 08 سبتمبر سنة 1996 الذي يحدد كفاءات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 087-302 الذي عنوانه الصندوق الوطني لدعم تشغيل الشباب، المعدل والمتمم،
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 96-296 المؤرخ في 08 سبتمبر سنة 1996 والمتضمن إنشاء الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية وتحديد قانونها الأساسي، المعدل والمتمم،
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 98-200 المؤرخ في 14 صفر عام 1419 الموافق ل 09 يونيو سنة 1998، المتضمن إحداث صندوق الكفالة المشتركة لضمان أخطار القروض الممنوح إياها الشباب ذوي المشاريع وتحديد قانونه الأساسي، المعدل والمتمم،
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 9 رجب عام 1424 الموافق ل 6 سبتمبر سنة 2003، المحدد لشروط ومستوى الإعانة الممنوحة للشباب ذوي المشاريع ومستواها، المعدل والمتمم،
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 06-485 المؤرخ في 03 ذو الحجة عام 1427 الموافق ل 23 ديسمبر 2006 المتضمن كفاءات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 302-089 الذي عنوانه "الصندوق الخاص لتطور مناطق الجنوب"،
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 06-486 المؤرخ في 03 ذو الحجة عام 1427 الموافق ل 23 ديسمبر 2006 المتضمن كفاءات تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 302-116 الذي عنوانه "الصندوق الخاص للتطور الاقتصادي للهضاب العليا"،
- مقتضى المرسوم التنفيذي رقم 18-191 المؤرخ في 09 ذو القعدة عام 1439 الموافق ل 22 جويلية 2018، يعدل ويتمم المرسوم التنفيذي رقم 03-290 المؤرخ في 9 رجب عام 1424 الموافق ل 6 سبتمبر سنة 2003، المحدد لشروط ومستوى الإعانة الممنوحة للشباب ذوي المشاريع ومستواها،
- مقتضى القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 09 أكتوبر سنة 1991، المتعلق بتحديد المناطق الواجب ترقيةها.
- مقتضى القرار رقم 16 المؤرخ في 16 مارس 2022 المتضمن تعيين السيد بوزيان محمد الشريف مكلف بتسيير الوكالة.
- مقتضى طلب منح الامتيازات المحرر بتاريخ 0016866 تحت رقم 2021/06/14
- مقتضى قرار منح الامتيازات الضريبية الخاصة بمرحلة الاستغلال رقم 2010/2911 المؤرخ في 2010/10/14
- مقتضى شهادة المطابقة رقم 2021/150100005 المؤرخة في 2021/06/22

يقرر

المادة 1 / : يعد هذا القرار في إطار توسيع الاستثمار المنجز من طرف المؤسسة المحددة أدناه:

المادة 2 / : التعريف بالمؤسسة

- العنوان الاجتماعي أو التسمية. . . :
- عنوان المقر الاجتماعي(المقر الضريبي): . . . :
- البلدية: المعاتقة الولاية: تيزي وزو

Annexes

- الشكل القانوني : شخصية طبيعية
- النظام الضريبي: نظام الضريبة الجزائرية الوحيدة النظام الضريبي الحقيقي
- البنك BNA وكالة TIZI OUZOU AP 587
- رقم الحساب البنكي : 00100581030010801629
- النشاط : صيدلية
- رقم السجل التجاري أو وصل الإيداع : 15/00-5225256 A 20
- رقم التعريف الضريبي : 285156100255187
- رقم المادة : 15290119355

المادة 3 /: التعريف بصاحب أو أصحاب المشروع
المشروع المشار إليه في المادة الأولى المذكورة أعلاه ينتج من طرف صاحب أو أصحاب المشروع المذكورين أدناه .

صاحب المشروع 1

اللقب :
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الإزدياد : 1985/10/08 مكان الإزدياد - البلدية : آفني قفران الولاية : تيزي وزو
العنوان : آفني قفران ، تيزي وزو

المادة 4 /: التعريف بالمسير

اللقب :
اللقب الأصلي للمرأة :
تاريخ الإزدياد : 1985/10/08 مكان الإزدياد - البلدية : آفني قفران الولاية : تيزي وزو
العنوان : آفني قفران ، تيزي وزو

المادة 5 /: الامتيازات و الإعانات الممنوحة:

يمنح للمؤسسة المشار إليها في المادة 2 أعلاه في مرحلة إنجاز توسيع المشروع الامتيازات الضريبية و الجمركية و الإعانات المالية التالية:

الامتيازات الضريبية و الجمركية:

- الإعفاء من حقوق نقل الملكية مقابل مالي للاكتسابات العقارية الحاصلة في إطار إنشاء نشاط صناعي.
- الإعفاء من حقوق التسجيل فيما يتعلق بال عقود التأسيسية للشركات .
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة (TVA) لمقتنيات التجهيزات و الخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار الخاص بمرحلة الإنشاء بالنسبة للنشاطات الخاضعة للنظام الضريبي الحقيقي وكذا الرسم على القيمة المضافة. لا تستفيد السيارات السياحية من هذا التدير إلا اذا كانت تشكل الأداة الرئيسية للنشاط.
- تطبيق نسبة مخفضة ب 5 % تخص الحقوق الجمركية للتجهيزات المستوردة و الداخلة مباشرة في إنجاز الاستثمار .

الإعانات المالية

- قرض بدون فائدة محدد في هيكل تمويل المشروع
- تخفيض ب 100 % في معدل نسب الفوائد البنكية (بالنسبة للتمويل الثلاثي)

المادة 6 /: تاريخ مفعول الاستفادة من الامتيازات لفترة إنجاز الاستثمار -مرحلة التوسيع- :

حددت مدة إنجاز الاستثمار -مرحلة الإنشاء- بسنة (01) واحدة. ويسرى مفعول الاستفادة من الامتيازات الممنوحة في هذا القرار ابتداء من تاريخ التوقيع عليه.

المادة 7 /: الإعفاءات الممنوحة في هذا القرار لا تعفي المؤسسة و أصحاب المشروع من التصريحات الضريبية في احترام الآجال المحددة قانونا.

المادة 8 /: ترسل نسخة طبق الأصل من هذا القرار لكل الإدارات المعنية بتطبيق هذا الجهاز .

03 AOUT 2022

حرر في
الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية



Annexes

ملحق قرار منح الامتيازات الضريبية و الإعانات المالية المرتبطة بالانجاز الخاصة بمرحلة التوسيع

العنوان الاجتماعي أو التسمية: بايت كاتية

المقر الاجتماعي: : سوق الخضيس
البلدية: المعاتقة
الولاية: تيزي وزو

قائمة برنامج المعدات والخدمات الواجب اقتناؤها:

N°	Désignation	Quantité	Observations
1	PC ALL IN ONE HP DUAL CORE J5040 RAM 4G/HDD 1TB GRAVEUR DVD SATA ECRAN 21.5	3	ACQUISITION EN TTC
2	PC PORTABLE DELL INSP -3579 CORE I7 -9750 H RAM 8GB/HDD 1TB + 256 SSD GRAVEUR DVD CARTE GRAPHIQUE GTX 1050 TI 3GB ECRAN LED 15.6	1	
3	BUREAU	1	
4	IMPRIMANTE LASER CANON MF 3010	2	
5	ONDULEUR NITRAM 600 VA 3SF	3	
6	INSTALLATION SYSTEME VIDEO SURVEILLANCE	1	
7	REFRIGERATEUR SIDE BY SIDE TOC TOC NEW LG	1	
8	65 UHD SMART	1	
9	CLIMATISEUR INVERTER + 18 K WIFI + IONIZER	1	
10	CLIMATISEUR INVERTER + 12K WIFI + IONIZER	1	
11	MICRO ONDE + GRILLE 42 L BLACK NEW LG	1	
12	COMPTOIR AVEC POSTES DE TRAVAIL COMPOSE DE TIROIRS + ETAGERES ET NICHE PC STRUCTURE MDF BLANC COMPOSE D'UN TIROIR CLAVIER PLINTE STRATIFIE INOX ET DOS DE FINITION ARMOIRE VITREE AVEC TIROIRS	1	
13	PRESENTOIR DE STOCKAGE ANGLE MODULE DE RANGEMENT MAXIMISE ETAGERE EN MDF REPARTIE SUR LA HAUTEUR RONFORT POUR UNE GRANDE STABILITE	1	
14	PRESENTOIR PARAPHARMACIE COMPOSE DE MOBILIER 2 PORTES ETAGERES EN VERRE PORTES BASSES EN MDF PORTES HAUTES EN VERRE	1	
15	PRESENTOIR 01 COMPOSE DE MOBILIER 2 PORTES + 3 COULISSANTS TIROIRS COMPOSE DE RAILS POUR SUPPORT ETAGERE EN VERRE 8 ETAGERES EN VERRE ECLAIRAGE ET FINITION POUR SIGNALTIQUE PLINTE EN INOX STRATIFIE DIMENSIONS SELON IMPLANTATION	2	

Annexes

ANNEXE N°6

DRE DE T.O 183 DEPT CREDIT

AGENCEPLE TIZI-OUZOU 581

28/02/2029

23/08/2022

Votre demande de Mise en place d'un
CMT en date du 23/06/2021

C/C N° 0300108016/29

ENTREPRISE - ANADE GERANT MME **BAO MDT** ACTIVITE PHARMACIE
ADRESSE : LOCAL N°14 SOUK EL KHEMIS CNE MAATKAS W. TIZI OUZOU

- CMT Remboursement en dix Semestrialités et trois ans de différés

2 590 000.00 DA

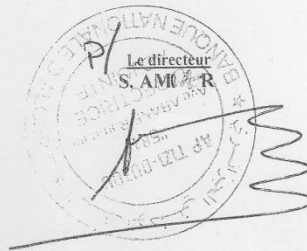
Conditions de banque
en vigueur

> A priori :

- Signature de la convention CMT : BAO.MDT
- Adhésion au F.M.G.
- Acte de nantissement du matériel

> A posteriori :

- DPAMR



Annexes

IL EST ARRETE ET CONVENU CE QUI SUIIT :

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, BNA AGENCE 181/TIZI OUZOU est 2 590 000.00 DA
La durée du crédit est fixée à 06 années et 06 mois dont 18 mois de différé.

Article 04 : le montant de la prime d'adhésion est fixé à 40 792.50 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 14/07/2022

Le Fonds de Garantie

Le Souscripteur



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول المكلف بالمؤسسات المصغرة

Fonds de Caution Mutuelle
de Garantie Risques / Crédits
Porteurs de Projets



صندوق الكفالة المشتركة
لضمان أخطار القروض
الممنوح إياها حاملي المشاريع

CONTRAT D'ADHESION

N° 15010142/ 2022

(EXTESION)

Entré : 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: LOCAL N° 14, SOUK EL KHEMIS, CNE MAATKAS, TIZI
OUZOU.

N° pièce d'identité: E/15/16/1561/000148/2016 (PC).

Agissant individuellement en qualité (activité du souscripteur):

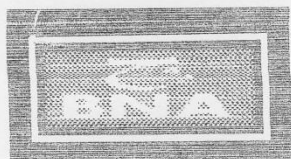
PHARMACIE.

Ci-après dénommer le souscripteur.

D'autre part



ANNEXE N°8



Tizi-Ouzou, 24/11/2022

BANQUE NATIONALE D'ALGERIE

Siège : DRE DE TIZI-OUZOU
183

Réponse à votre lettre du :
Votre référence :

Objet :

RAPPELER
NOTRE RÉFÉRENCE

/22

DESTINATAIRE
Agence Principale Tizi Ouzou « 581

Objet : VALIDATION D'ACTE DE NANTISSEMENT MATERIELS.

Après vérification de l'acte de nantissement que vous aviez transmis, nous avons constaté ce qui suit :

Les conditions de forme ont été respectés à savoir l'enregistrement et la publication au niveau du CNRC.

Le délai imparti pour sa formalisation est dépassé suivant l'article 153/02 du code de commerce, mais, compte tenu de l'importance de cette garantie pour l'indemnisation des crédits devant le fonds de garantie et des contraintes qui enclosent son recueil, nous considérons son recueil même entaché de vice de forme vaut mieux que son inexistence



La Chargée D'Etudes
I.MORSLI

Le Chef DJC
M.OTMANE

Le Directeur du Réseau
M.SAAD

Annexes

Annexe 09

 CHEQUE N° 
BANQUE NATIONALE D'ALGERIE
AGENCE « 581 » **ANNEXE N°9**

DEMANDE DE CHEQUE DE BANQUE

Nom / raison sociale :
Adresse / siège :
Compte N° : **00100581**

PHARMACIE Katia FAIT
Ép. DERBALI Yacine
SOUK EL-KHENIS Maâtikas
W. Tizi-Ouzou
N° d'Ordre: 0615010261
Agrément n°: 465/DSP/2008

Monsieur le Directeur,

Par le Débit de mon compte, je vous prie de bien vouloir me délivrer un cheque
De banque d'un montant en DA :

En chiffre

En lettre

MOTIF :

Libellé à l'ordre de fournisseur :

Vous voudrez bien remettre ce chèque à
.....
NI/PCN° Délivré le 19.06.2018 à Tizi-Ouzou
RA.....

Il bien entendu que je vous décharge des conséquences qui pourraient résulter
De cette opération.

TIZI-OUZOU, le 28 / 06 / 2022

Cachet et signature

PHARMACIE
Ép. DERBALI Yacine
SOUK EL-KHENIS Maâtikas
W. Tizi-Ouzou
N° d'Ordre: 0615010261
Agrément n°: 465/DSP/2008

Annexes

EURL NEHAL TIC

Vente Matériels Informatiques, Réparation d'équipement et Matériels de Bureautique
Installation réseaux; Traitement de données numériques
Rue Kasri Ahmed, Ilot central N° 26 local n°2 Draâ-Ben-Khedda
Tizi-Ouzou
Téléphone : 026.27.12.99
R.C.N° : 15/00-0049507B14
A.I : 15472687526
N.I.S : 001415479016731
N.I.F : 001415004950745
Compte **BNA (DBK)**
584-300.000.898-66
R.I.B : 00100584030000089866

FACTURE PROFORMA N° 025/2021

Doit :

Client : PHARMACIE
Adresse : MAATKA
OBJET :

Date : 03/06/2021
Réf. B. commande : /

Réf	Désignation	Qt	P.U	Montant
	PC ALL IN ONE HP DUAL CORE J5040 RAM 4G/HDD 1TB GRAVEUR DVD SATA ECRAN 21,5"	3	87 000,00	261 000,00
	PC PORTABLE DELL INSP-3579 COREB I7-9750H RAM 8GB/ HDD 1TB +256SSD GRAVEUR DVD CARTE GRAPHIQUE GTX1050TI 3GB ECRAN LED 15,6"	1	234 873,95	234 873,95
	BUREAU	1	10 084,04	10 084,04
	IMPRIMANTE LASER CANON MF 3010	2	35 000,00	70 000,00
	ONDULEUR NITRAM 600VA 3SF	3	7 500,00	22 500,00
	INSTALLATION SYSTÈME VIDEO SURVEILLANCE	1	185 420,00	185 420,00
Total H.T				783 877,99
T.V.A (19%)				148 936,82
T.T.C				932 814,81

Cette facture proforma n'est arrêter à la somme de :
NEUF CENT TRENTE DEUX MILLE HUIT CENT QUATORZE DINARS ET 81 CTMS

Le délai de la livraison : 48 H
La validité de l'offre : 48H
Le délai de paiement :
Le mode de paiement :

Le gérant

Le Gérant
NEHAL Sid-All



Annexes

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
مصالح الوزير المنتدب لدى الوزير الأول
المكلف بالمؤسسات المصغرة
الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية



ولاية: تيزي وزو
وكالة ولائية: تيزي وزو
فرع محلي: تيزي وزو
رقم: 150100519/2022

أمر بسحب صك بنكي

أنا الممضي أسفله، مدير الوكالة الولائية أشهد أن مسير المؤسسة المصغرة

السيدة (ة) المولودة 1985/10/08

التسمية الاجتماعية للمؤسسة

النشاط صيدلية

موهل لسحب صك بنكي لدى الوكالة البنكية:

بنك TIZI OUZOU AP 581 BNA

الصك البنكي لفائدة الممون بمبلغ يمثل 10 % و هذا لتمكينه من اقتناء التجهيزات المدرجة في قائمة البرنامج المخصصة لانجاز المشروع وفقا لهيكل الاستثمار المحدد من طرف الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية، والمصادق عليه من طرف لجنة انتقاء، اعتماد و تمويل المشاريع. الصك الخاص بالتأمين لكل الأخطار سوف يتم تحريره بنسبة 100 % بعد الحصول على التجهيزات.

رقم	الممون
1	ETS DJURAWOOD - BOUAOUD MOURAD
2	EURL NEHAL TIC
3	LOUNACI MUSTAPHA

يستعمل هذا الأمر في حدود ما يسمح به القانون.

28 AOUT 2022

بتاريخ

مدير الوكالة الولائية



Table des matières

Table des matières

Remerciement	I
Dédicace	II
Listes des tableaux figures et schémas	V
Liste des abréviations	VII
Sommaire	IX
Introduction générale	11
<i>CHAPITRE I : La création de la micro-entreprise</i>	
Introduction.....	16
Section 1 : notions relatives à la micro-entreprise	17
1.1 Définitions et caractéristiques de la micro-entreprise	17
1.1.1 Définitions de la micro-entreprise.....	17
1.1.2 Caractéristiques de la micro-entreprise.....	18
1.2 La classification des micro-entreprises	18
1.2.1 Classification juridique	19
1.2.2 Classifications en fonction de leur activité	21
1.2.3 Classifications économiques.....	21
1.3 Importance et rôle de la micro-entreprise.....	21
1.3.1 Sur le plan politique	22
1.3.2 Sur le plan économique.....	22
1.3.2 Sur le plan social.....	22
Section 2 : Concept de création de la micro-entreprise.....	22
2.1 Notion de création de l'entreprise	22
2.1.1 Esprit d'entreprise	22
2.1.2 Création d'une Entreprise.....	23
2.2 Création de micro-entreprise.....	26
2.2.1 Créateur	26
2.2.2 Idée de projet	27
2.2.3 Capitaux à réunir.....	27
2.3 Contraintes liées à la création de la micro-entreprise	28
2.3.1 Contraintes propres au produit ou à la prestation.....	28
2.3.2 Contraintes de marché.....	28
2.3.3 Contraintes légales	28
2.3.4 Contraintes de moyens	29
2.4 Conditions de réussite et les causes d'échec	29
2.4.1 Conditions de réussite	29
2.4.2 Causes d'échec	31
Section 3 : Etapes création de la micro d'entreprise	32
3.1 Idée de projet et sa maturation	32
3.1.1 Période de gestation	32
3.1.2 Pré-étude de faisabilité.....	32
3.2 Étude technico-économique	32
3.2.1 Etude de marché.....	32
3.2.2 Connaissance de marché	33
3.3 Étude technique.....	33
3.3.1 Processus de production.....	33
3.3.2 Caractéristiques des moyens de production	33
3.3.3 Besoin de la micro-entreprise.....	34
3.3.4 Localisation de l'unité de production.....	34
3.4 Etude organisationnelle.....	34

Table des matières

3.5 Estimation des coûts.....	35
3.6 Etude commercial.....	35
3.6.1 Actions relatives au produit / service	35
3.6.2 Actions relatives au prix.....	36
3.6.3 Actions relatives à la distribution.....	36
3.6.4 Actions relatives à la communication	37
3.7 Etude financière.....	37
3.7.1 Construction du plan de financement.....	38
3.7.2 Compte de résultat prévisionnel.....	38
3.8 Etude juridique de la micro-entreprise.....	39
3.8.1 Choix de la structure	39
3.8.2 Démarrage de l'activité.....	40
3.8.3 Mettre en place une comptabilité et les outils de gestion (tableaux de bord)	41
Conclusion.....	42
<i>Chapitre II : L'évolution historique de la micro-entreprise en Algérie</i>	
Introduction.....	44
Section 1 : Evolution de l'entreprenariat en Algérie.....	45
1.1 Evolution de l'entreprenariat en Algérie.....	45
1.1.2 L'économie planifiée: de l'indépendance à 1990.....	45
1.1.3 L'entrepreneur algérien en transition vers l'économie de marché: de 1990 à nos jours.	45
Section 2 : Evolution de la micro entreprise	47
2.1 Pré-guerre (Avant 1954).....	47
2.2 Pendant la guerre d'indépendance (1954-1962)	48
2.3 La PME et la stratégie de l'économie algérienne durant (1963-1982)	49
2.4 La période 1982-1988	50
2.5 La PME à l'ère de l'économie de marché.....	51
2.5.1 La période de 1988 à 2000	51
2.5.2 La période de 2000 à 2010.....	52
2.5.3 La période de 2010 à 2014.....	53
2.5.4 Depuis 2015 jusqu'à 2021.....	55
Conclusion.....	59
<i>Chapitre III : Le financement de micro-entreprise</i>	
Introduction.....	61
Section 1 : Notion et besoins de financement de la micro-entreprise.....	61
1.1 La notion de financement de la micro entreprise.....	61
1.1.2 Selon la Banque mondiale	61
1.1.3 Selon l'agence nationale d'appui et de développement entreprenariats (ANADE).....	61
1.1.4 Selon caisse nationale d'assurance chômage (CNAC)	61
1.2 Les besoins de financement de la micro d'entreprise	61
1.2.1 Besoin de financement pour la phase de Démarrage	63
1.2.2 Besoin de financement pour la phase d'exploitation	63
1.2.3 Besoin de financement pour la phase d'extension (à moyen terme)	63
Section 2 : Types de financement de la micro d'entreprise	64
2.1 Financement interne	64
2.1.1 L'autofinancement	64
2.1.2 L'autofinancement opérationnel	64
2.1.3 La vente de propriété.....	64
2.2 Financement Externe (Direct ou indirect).....	65
2.2.1 Le financement externe direct (via le marché financier).....	65
2.2.2 Le financement externe indirect (bancaire).....	65

Table des matières

2.3 Autres types de financement.....	68
2.3.1 Le crédit-bail.....	68
2.3.2 Prêts familiaux.....	69
2.3.3 Avance de paiement des clients.....	69
Section 3 : Le rôle de la banque dans le financement de la micro entreprise.....	70
3.1 Notion de la banque et ses différentes missions.....	70
3.1.1 Définition de la banque.....	70
3.1.2 Missions de la banque.....	70
3.1.3 Typologie de banques.....	70
3.1.4 Missions de la banque.....	72
3.2 Rôle de la banque dans le financement des micro-entreprises.....	74
3.2.1 Les prêts bancaires.....	74
3.2.2 Les lignes de crédit.....	74
Conclusion.....	79
<i>Chapitre IV : Le financement de la micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANADE par la BNA de Tizi-Ouzou</i>	
Introduction.....	81
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil.....	82
1.1. La présentation de la Banque Nationale d'Algérie.....	82
1.1.1. L'historique de la BNA.....	82
1.1.2 Missions et organisation de la BNA.....	83
1.2 Présentation générale de la BNA agence 581 Tizi-Ouzou.....	87
1.2.1. Organisation et fonctionnement.....	87
1.2.2 Le compartiment commercial et juridique.....	87
1.2.3 Le compartiment opération de caisse et portefeuille.....	87
1.2.4 Le compartiment opération avec l'étranger.....	88
1.2.5 Le compartiment crédits et engagements.....	88
1.2.6 Le compartiment contrôle comptable, informatique et gestion administrative.....	88
1.3 Missions et organisation de l'agence BNA 581.....	89
1.3.1 Missions.....	89
1.3.2 Organisation.....	89
Section 2 : Etude de différentes conditions et modalités de financement dans la BNA 581 ...	92
2.1 Les conditions de financement de la micro-entreprise par la BNA.....	92
2.1.1 Pour l'octroi du crédit.....	92
2.1.2 Le taux.....	92
2.2 Les modalités de traitement des dossiers de crédit.....	92
2.3 Les conditions de mise en place du crédit.....	92
2.4 Etude et montage d'un crédit.....	93
2.4.1 Présentation du projet.....	93
2.4.2 Evaluation financière et économique du projet.....	95
2.4.3 Tableau d'amortissement du crédit bancaire.....	97
2.4.4 Bilan d'ouverture.....	98
2.4.5 Bilan prévisionnel.....	99
2.5 Consultations de la centrale des risques des crédits aux particuliers (DRCP) et des garanties (DGR).....	99
2.6 Accord bancaire.....	100
2.6.1 Préparation du dossier.....	100
2.6.2 Notification de l'accord bancaire.....	100
2.6.3 Décision d'Octroi d'Avantage pour la phase Réalisation(DOAR).....	101
2.6.4 Les garanties et signature de la convention de crédit.....	101

Table des matières

2.6.5 Demandes de chèque de banque	102
Section 3: Analyse chiffrée des résultats obtenus auprès de la BNA.....	103
3.1 Nombre de projets déposés à la BNA de 2021 à 2023.....	103
3.2 Analyse de la situation de projets ANADE déposé auprès de la BNA.....	105
3.2.1 Pour l'année 2022	105
3.2.2 Pour l'année 2023.....	106
Conclusion.....	108
Conclusion générale.....	110
Bibliographie.....	CXIII
Annexes.....	CXVII
Table des matières	
Résumé	

Résumé :

Notre mémoire examine le rôle crucial joué par la Banque Nationale d'Algérie (BNA) dans le financement des micro-entreprises en Algérie, en se concentrant particulièrement sur la région de Tizi-Ouzou. La BNA, une banque de dépôts créée en 1966, est chargée de soutenir financièrement les groupements professionnels ainsi que les entreprises évoluant dans les secteurs agricoles et industriels.

Nous présentons les différentes conditions et modalités de financement proposées par la BNA présentées pour les micro-entreprises. Ces conditions incluent des taux d'intérêts compétitifs, des délais de remboursement flexibles et des garanties adaptées aux besoins des entrepreneurs. Pour illustrer ces aspects, nous donnons un exemple concret de création d'une micro-entreprise dans le domaine de la production artisanale.

En examinant les résultats chiffrés établis par la BNA, nous démontrons l'impact positif de leur soutien financier sur la croissance des micro-entreprises dans la région. Les chiffres montrent une augmentation significative du nombre de micro-entreprises soutenues et une amélioration de leur performance économique.

En plus de cela, nous abordons les démarches concrètes et les exigences à suivre lors de la demande de financement à la BNA. Cela inclut la préparation d'un dossier solide, la présentation d'un plan d'affaires réussi et la fourniture des documents requis. Nous soulignons également l'importance des partenariats solides entre les entrepreneurs et les institutions financières pour favoriser le développement économique et la création d'emplois durables.

Dans l'ensemble, notre mémoire met en évidence le rôle essentiel de la BNA en tant que partenaire financier de confiance dans le développement de l'écosystème entrepreneurial local. Son engagement envers les entrepreneurs et sa compréhension des spécificités des micro-entreprises contribuent à la promotion de l'entrepreneuriat et à la croissance économique dans la région de Tizi-Ouzou.

Abstract:

Our dissertation examines the crucial role played by the Banque Nationale d'Algérie (BNA) in financing micro-enterprises in Algeria, focusing particularly on the Tizi-Ouzou region. The BNA, a deposit bank established in 1966, is responsible for providing financial support to professional groups and companies operating in the agricultural and industrial sectors.

We present the various financing terms and conditions offered by BNA for micro-businesses. These conditions include competitive interest rates, flexible repayment terms and guarantees tailored to the needs of entrepreneurs. To illustrate these aspects, we give a concrete example of the creation of a micro-enterprise in the field of craft production.

By examining the quantified results established by the BNA, we demonstrate the positive impact of their financial support on the growth of micro-enterprises in the region. The figures show a significant increase in the number of micro-businesses supported and an improvement in their economic performance.

In addition to this, we discuss the concrete steps and requirements to be followed when applying for BNA funding. This includes preparing a solid dossier, presenting a successful business plan and providing the required documents. We also stress the importance of strong partnerships between entrepreneurs and financial institutions to foster economic development and sustainable job creation.

Overall, our submission highlights BNA's essential role as a trusted financial partner in the development of the local entrepreneurial ecosystem. Its commitment to entrepreneurs and its understanding of the specificities of micro-enterprises contribute to the promotion of entrepreneurship and economic growth in the Tizi-Ouzou region.