UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI DE TIZI-OUZOU

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, DE GESTION ET DES SCIENCES COMMERCIALES

DEPARTEMENT DES SCIENCES ECONOMIQUES

Mémoire pour l'obtention du diplôme de Master en sciences économiques

Spécialité : **M**onnaie, **F**inance et **B**anque

Sujet

Le rôle des institutions de micro-finance dans le financement des micro-entreprises : cas de l'ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou (2011-2016)

Présenté par :

HADDAD Sonia
HAMIDCHI Celia

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

DAHAK Abdenour	**M.C.A**	**UMMTO**	**Président / Examinateur**
KARA Rabah	**M.C.B**	**UMMTO**	**Encadreur**
HAMACHE Mohand	**M.C.A**	**UMMTO**	**Examinateur**

.(02/10/2017

Remerciements

Nous adressons notre profond remerciement au bon dieu qui nous a donné le courage et la volonté pour réaliser ce travail.

Nous adressons nos sincères remerciements à notre promoteur Monsieur **KARA Rabah**, *pour nous avoir encadrés et pour le temps précieux qu'il nous a consacré, sa patience, ses précieux conseils et son aide.*

En suite a Mesdames ou Messieurs les membres du jury qui ont eu l'amabilité d'accepter d'évaluer ce travail. Qu'ils trouvent ici l'expression de nos reconnaissances.

Nous exprimons notre gratitude aux personnels du dispositifs **ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou** *qui ont accepté de répondre à toutes nos questions avec gentillesse.*

En fin nous adressons nos plus sincères remerciements à touts nos proches et amis qui nous ont toujours soutenues et encouragées dans la réalisation de ce mémoire.

Dédicaces

Nous dédions ce travail :

- A nos chers parents que ALLAH les protège
- A nos familles
- A tous nous amis (es)
- A tous ceux et à toutes celles qui nous sont chers.

Celia et Sonia

Résumé

La micro-finance, qui émerge progressivement comme mécanisme d'appui à l'entreprenariat constitue une aide destinée aux personnes vivant dans la marginalité ou exclues des circuits de l'argent. Confrontée à un taux de chômage très élevé, surtout durant les années 80 et 90, notamment dans les zones rurales, l'Algérie a mobilisé le microcrédit afin de faciliter la mise sur pied de micro-entreprises à travers une multitude de dispositifs financiers tels que la CNAC, l'ANSEJ et l'ANGEM. L'objectif étant de lutter contre le chômage et ainside permettre aux jeunes de mener une vie digne et décente.

Les micro-entreprises ont été mises en place afin de pouvoir répondre aux ambitions des jeunes en chômage. Pour ce qui a trait à l'objet de notre étude, et pour comprendre l'évolution de la micro-entreprise au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou, nous nous sommes rapprochées de l'agence ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou et recueillies diverses données statistiques que nous avons étudié et analysé après coup. En accomplissant une étude qualitative fondée sur l'analyse de contenu, nous sommes parvenues à conclure que depuis sa mis en place la micro-finance n'a pas cessé de croître. Seulement ces dernières années et dus à divers facteurs, nous constatons une baisse du nombre des micro-entreprises créées dans le cadre du dispositif ANGEM.

Mots clés : Micro-finance ; Microcrédit ; Micro-entreprise ; Dispositifs financiers ; ANGEM de Tizi-Ouzou.

ملخص

يشكل التمويل المصغّرالذي يبرز وبصفة تدريجية كآلية لدعم المقاولتية مساعدة تقدّم للأشخاص المهمشين أو المقصون من التداولات المالية. والجزائر التي واجهت معدل بطالة عالي جدا خاصة في ثمانينات وتسعينات القرن الماضي ولا سيما في المناطق الريفية عبأت القرض المصغّر من أجل تسهيل إنشاء مؤسسات صغيرة عبر آليات مالية عدّيدة كالصندوق الوطني للتأمين على البطالة والوكالة الوطنية لتدعيم تشغيل الشباب والوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر. الهدف مكافحة البطالة وبالتالي السماح للشباب بالعيش بكرامة.

وقد تمّ وضع المؤسسات الصغيرة من أجل الإستجابة لطموحات الشباب العاطلين عن العمل.

وفيما يخص موضوع دراستنا وبغرض فهم تطور المؤسسة الصغيرة على مستوى ولاية تيزي وزو اقتربنا من الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر لولاية تيزي وزو وقمنا بجمع معطيات إحصائية عديدة تمّ دراستها وتحليلها بعد ذلك. بإنجازنا لدراسة نوعية مبنية على تحليل المحتوى تمكنّا من الاستنتاج أنه منذ ظهوره ما أمسى التمويل المصغّر في النماء. إلاّ أنّه وفي السنوات الأخيرة وبسبب عوامل عدّة نشهد انخفاضا في عدد المؤسسات الصغيرة التي أنشأت في إطار آلية الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر .

كلمات البحث: تمويل مصغر؛ قرض مصغر؛ مؤسسة صغيرة؛ آليات مالية؛ الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر لتيزي وزو.

Liste des tableaux

Tableau n°1 : Précision de la définition au dessus ……..……..……..52

Tableau n°2 : Le nombre des micro-entreprises et d'emplois crées dans le cadre de dispositif CNAC au niveau national……..……75

Tableau n°3 : Le nombre des micro-entreprises et d'emplois crées dans le cadre de dispositif ANSEJ au niveau national…….……76

Tableau n°4: Le nombre des micro-entreprises et d'emplois crées dans le cadre de dispositif ANGEM au niveau national……....76

Tableau n°5 : L'évolution de chômage en Algérie…….78

Tableau n°6 : Nombre des prêts accordés par genre au niveau de l'ANGEM 2011-2016…….…...96

Tableau n°7 : Nombre des prêts accordés par tranche d'âge dans la wilaya de Tizi-Ouzou……..…...97

Tableau n°8 : Nombre des prêts accordés par les deux types de financement au niveau de l'ANGEM…….…98

Tableau n°9 : Nombre des prêts accordés par secteur d'activité au niveau de l'ANGEM T.O…….…...100

Tableau n°10 : L'évolution des micro-entreprises crées par le dispositif ANGE T.O…..101

Liste des figures

Figure n°1: Le secteur de la micro-finance…..……..……. 25

Figure n°2: L'intervention des différentes banques dans le secteur de la micro-finance……33

Figure n°3: L'objectif stratégique d'une IMF…….……..…….48

Figure n°4: Le schéma suivant nous récapitule l'organisation de l'ANGEM….……86

Figure n°5: La répartition des bénéficiaires par genre…….……..……..... 96

Figure n°6: La répartition des bénéficiaires par tranche d'âge…….……...…….....98

Figure n°7: La répartition des bénéficiaires par les modalités de financement……...…..….99

Figure n°8: La réparation des bénéficiaires par secteur d'activité……..……..101

Figure n°9: L'évolution des micro-entreprises dans le cadre de dispositif ANGEM …….. 102

Liste des abréviations

ACCION:	**A**miricains for **C**ommunity **C**ooperation **I**n **O**ther **N**ations
ADS	**A**gence de **D**éveloppement **S**ocial
AG	**A**ssemble **G**énérale
AGR	**A**ctivité **G**énératrice de **R**evenu
ANGEM:	**A**gence **N**ationale de **G**estion de **M**icrocrédit
ANSEJ	**A**gence **N**ationale de **S**outien à l'**E**mploi des **J**eunes
BFR	**B**esoin de **F**ond de **R**oulement
BTP	**B**âtiment et **T**ravaux **P**ublic
CA	**C**onseil d'**A**dministration
CASNOS	**C**aisse **N**ationale de **S**écurité **S**ociale des **N**on **S**alariés
CERISE	**C**omité d'**E**change, de **R**éflexion et d'**I**nformation sur **S**ystème d'**E**pargne-crédit
CGAP	**G**roup **C**onsultatif D'assistance Aux Pauvres, (***C**onsultative **G**roup to **A**ssist The **P**oor)*
CH	**C**rédit **H**abitat
CI	**C**rédit **I**ndividuelle
CMT	**C**rédit à **M**oyen **T**erme
CNAC	**C**aisse **N**ationale de l'**A**ssurance **C**hômage
CNAS	**C**aisse **N**ationale des **A**ssurances **S**ociales des travailleurs salariés
CNIS	**C**onseil **N**ationale de l'**I**nformation **S**tatistique
CS	**C**rédit **S**olidaire

DCT	**D**ette à **C**ourt **T**erme
DLM	**D**ette à **L**ong **T**erme
EURL	**E**nterprise **U**nipersonnelle à **R**esponsabilité **L**imité
FGMMC	**F**onds de **G**arantie **M**utuelles des **M**icros **C**rédits
FMI	**F**ond **M**onétaire **I**nternationale
GB	**G**rameen **B**ank
IMF	**I**nstitution de la **M**icro **F**inance
IRG	**I**mpôt sur le **R**evenu **G**lobale
MA	**M**icro **A**ssurance
MC	**M**icro **C**rédit
ME	**M**icro **E**ntreprise
MF	**M**icro **F**inance
ONG	**O**rganisation **N**on **G**ouvernementale
PVD	**P**ays en **V**oie de **D**éveloppement
PME	**P**etite et **M**oyenne **E**ntreprise
PNR	**P**rêt **N**on **R**émunéré
SA	**S**ociété **A**nonyme
SNC	**S**ociété en **N**om **C**ollectif
T.O	**T**izi-**O**uzou
TTC	**T**oute **T**axe **C**omprise
TVA	**T**axe sur la **V**aleur **A**joutée

Sommaire

Sommaire

Introduction générale…… 13-16

Chapitre I: L'évolution de la micro-finance……. ... **17-49**

I-1 Historique et définition de la micro finance……... 19
I-2 Les acteurs de la micro-finance……. 25
I-3 Les produits et les services de la micro-finance……. 35
I-4 Les types des institutions de la micro-finance…….. 43

Chapitre II: La place des micro-entreprises en Algérie…… **50-79**

II-1 Notion de micro entreprise……..…… 52
II-2 Les classifications et les modes de financement des micro-entreprises…… 55
II-3 Les conditions et les étapes de création de micro-entreprise……. 61
II-4 Les dispositifs d'aides et d'accompagnement a la création des micro-entreprises en Algérie……... 66

Chapitre III: Analyse du rôle du l'ANGEM sur l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou (2011-2016)……. **80-103**

III-1 Présentation de l'ANGEM…….…… 82
III-2 Les modalités de financement et de remboursement appliqués par l'ANGEM……..…….. 87
III-3 Analyse de l'évolution des micro-entreprises créés dans le dispositif ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou pendant la période 2011-2016……. 95

Conclusion générale…… **104-108**

Introduction générale

L'économie algérienne a subi plusieurs réformes depuis l'indépendance jusqu'à nos jours, surtout pendant la dernière décennie (80-90), où les résultats négatifs enregistrés dans tous les secteurs stratégiques de l'économie on rendu les réformes plus indispensables que jamais.

Vers les années quatre vingt, l'Algérie s'est retrouvée dans une situation très difficile due principalement, à l'échec des grandes entreprises publiques, caractérisé par les déficits cumulés. Cet échec a entrainé une réduction très sensible de la croissance économique d'une part, et une montée fulgurante du chômage d'autre part[1].

Au début des années quatre-vingt-dix, les expériences pratiques de Muhamed YUNUS au Bengladesh et d'autres expériences (mots de piété et ACCION Intérnational)(*), ont montré l'importance du secteur de la micro-finance (MF) dans le développement des pays, ainsi que MF a été encouragée parmi la stratégie de lutte contre le chômage, sous l'argument qu'une partie importante des populations des pays en développement se trouvait exclue du système financier, en particulier les femmes, les ruraux et les micros entrepreneurs[2] .

De nombreux travaux ont été réalisés pour mettre en évidence le rôle de la MF dans l'économie des pays. Ceci afin d'identifier la relation qui existe entre celle-ci et le développement économique d'une nation notamment dans les Pays en Voie de Développement (PVD), où les politiques économique et sociale mises en œuvre n'ont pas permis d'améliorer d'une manière significative les conditions de vie des populations les plus démunies . La MF semble aujourd'hui un rempart contre les maux dont font face ces PVD et particulièrement l'Algérie, en effet pour réduire le chômage, de nombreuses interventions sont possibles[3].

---

[1] BABOURI .M ; HADDADOU .L « *Financement et création des micro entreprises dans le dispositif ANSEJ cas : BDL succursale de Tizi-Ouzou* » ; Mémoire licence en finance ; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ; Alger ; 2004 ; p 4.

[2] BYAKUNDA .F ; « *Le rôle de la promotion d'épargne de le refinancement des institutions de micro-finance au Rwanda : cas des IMF-UNGUKAS S.A* » ; Mémoire master; Institut Supérieure de Comptabilité de Banque et de Finance (ISCBF) ; Paris ; 2009-2010 ; p2.

[3] LOUGGAR .R ; « *Impact du microcrédit sur le développement économique : cas de l'ANGEM de Tizi-Ouzou* » ; Mémoire de magister en science économie ; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ; Alger ; 2011 ; p 6.

* **mots de piété :** est une organisation des prêts sur gage, sont en Europe, la plupart sont nées de la charité (l'origine remonte à 1775).

ACCION International : est l'une des premières organisations de la micro-finance dans le monde, elle fondé en 1961à Caracas.

Face à la situation inquiétante des années quatre-vingts le gouvernement s'est lancé dans l'adaptation d'un ensemble de mesures correctives visant une amélioration et un développement de son environnement économique et cela par l'encouragement des jeunes promoteurs à travers l'investissement dans la création de micro entreprise[1].

L'Etat algérien a crée plusieurs dispositifs d'aide au milieu des années quatre-vingt-quinze à s'avoir : Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC), Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), et le plus récent Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit en 2004 (ANGEM, qui nous intéresse particulièrement) qui permettent d'aider les jeunes promoteurs à résoudre la problématique du chômage qui demeure l'une des préoccupations majeures du pays. Toutefois l'Etat a mis en place ce dispositif de microcrédit qui encourage les porteurs de projet à utiliser leurs potentiels et leurs habilités pour créer une micro-entreprise (ME) et sortir du cercle vicieux de la pauvreté, mais beaucoup voient que le microcrédit devait favoriser une transformation en profondeur de la vie des plus démunies[2] .

L'encouragement à la création de la ME commence à prendre l'ampleur dans tous les pays, notamment ceux en voie de développement. Vus les bienfaits qu'apporte cette catégorie d'entreprise[3].

Sachant que le développement de tout pays est conditionné par le développement du secteur économique, la création des micro-entreprises en Algérie ne se limite pas à un seul secteur mais à plusieurs, qui participent tous au développement du pays[4].

Intérêt du sujet

L'intérêt de notre sujet est multiple, d'abord analyser en premier lieu la MF et son évolution, en deuxième lieu comprendre l'impact du financement des institutions de la micro-finance(IMF) sur l'évolution des ME en Algérie ainsi que son importance dans la réduction du chômage.

---

[1] NASSRI (s.p) « *Le financement de la création de la micro-entreprise* » ; BNA finance ; n°08 ; décembre 2004 ; p6.

[2] MESBOUA .A, MEZIAB .K « *Contribution a l'analyse des dispositifs du microcrédit en Algérie cas : ANGEM antenne de Tizi-Ouzou* » ; Mémoire master en science économie ; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, Alger ; 2015 ; p 13.

[3]BOUDJEMA .S ; BOUZID .F ; *« Etude de la procédure de création et de financement de la micro-entreprise : cas d'ANSEJ*» ; Mémoire master en science commerciale ; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou, Algérie ; 2015 ; p32.

[4]KHEBBACHE .N ; « *La lutte contre le chômage : création de micro-entreprises au niveau de l'ANSEJ : Cas de la wilaya de Bejaïa* » ; Mémoire Master en management économique du territoire et entreprenariat ; Université de Bejaïa. Alger ; p 1.

L'importance de la recherche

L'importance de la recherche apparait à travers :

- Le concept actuel de la MF et son évolution ;
- L'apport du financement de IMF dans l'évolution de la (ME).
- Le rôle du dispositif l'ANGEM de la willaya Tizi-Ouzou (T.O) dans la création de la ME.

Motifs du choix du sujet

Nous avons choisi ce sujet pour plusieurs raisons:

- L'étude de la MF parait intéressante dans la mesure où elle représente un sujet d'actualité et qui évolue rapidement, ainsi que son importance pour le développement économique des nations.

Ainsi, l'étude des ME parait intéressante, pour plusieurs raisons :

- L'importance de la ME dans la création de valeur *;* Les ME permettent la création d'emploi qui engendre par la suite la réduction du chômage, qui permet le développement des nations.
- Approfondir nos connaissances théoriques et empiriques sur les dispositifs en Algérie vue leurs importances dans la création des ME.
- Possibilité de poursuivre la recherche en poste-graduation dans ce domaine.

A cet effet nous allons répondre à la question centrale suivante :

Quel est le rôle des institutions de la micro-finance (IMF) dans le financement des micro-entreprises, dans la wilaya Tizi-Ouzou (2011-2016) ?

A cette question principale, découle trois sous questions :

- Quelles sont les étapes d'évolution de la MF ?
- Quel est le rôle des dispositifs du financement dans l'évolution des ME?
- Peut-on considérer aujourd'hui les dispositifs ANGEM de Tizi-Ouzou (T.O) comme étant un levier de développement et de croissance des ME au niveau de la wilaya T.O ?

L'objectif principal de la recherche

D'expliquer et comprendre le rôle des institutions de la micro-finance dans le financement des micro-entreprises au niveau de l'ANGEM de la wilaya de T.O.

Ainsi, les objectifs spécifiques liés à l'objectif principal est :

- D'expliquer l'évolution de la micro-finance;
- D'expliquer le processus d'évolution des micro-entreprises à travers les dispositifs de financement ;
- De comprendre l'impact des IMF dans le financement des micro-entreprises cas de l'ANGEM de la willaya de T.O.

Méthode et outils utilisés

Cette recherche est basée sur une étude qualitative, qui est fondée sur l'analyse de contenu, en se référant à l'analyse des documents appuyé sur des études d'experts et de spécialiste.

La structure du travail

Dans le but de bien mener la recherche, nous avons organisé notre travail en trois chapitres :

Dans le premier chapitre nous parlerons de l'idée de création de la MF et les étapes principales connues lors de son évolution, ainsi que ses différents services, acteurs et institutions.

Dans le deuxième chapitre nous parlerons des différents dispositifs de financement mis en œuvre (CNAC, ANSEJ, ANGEM). Ainsi leur contribution à l'évolution des ME et la réduction du chômage en Algérie.

Dans le troisième chapitre nous allons essayer de présenter le cas de l'ANGEM au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou pour la période 2011 jusqu'à 2016 à fin de répondre à la problématique. Pour cela nous allons d'abord présenter l'ANGEM de T.O ainsi ses modes de financement et analyser les informations collectées au niveau du dispositif ANGEM de la wilaya de T.O.

Chapitre I : L’évolution de la micro-finance

I-1 Historique et définition de la micro finance

I-2 Les acteurs de la micro-finance

I-3 Les produits et les services de la micro-finance

I-4 Les types des institutions de la micro-finance

Introduction

La situation économique et le manque de moyens financiers ne permettent pas aux personnes à bas revenu d'exercer des activités productives de leur choix. C'est dans cette logique que la MF est l'objet des plus importants programme de développement dans le monde entier à la fois en terme financiers et en relation avec le nombre des personnes pauvres ciblées[1]. C'est pour cela qu'il est indispensable avant de commencer à parler de cette pratique, de revenir sur son apparition, et son développement.

La micro-fiance est toujours, naturellement une affaire de dettes et de créances mais cette fois les débiteurs et les créanciers ne sont plus face à face, ils s'adressent à une institution (l'institution de micro-finance), elle est donc de la finance indirecte[2]. Elle est aussi comprise comme une technique financière, et en tant que telle un instrument supposé politiquement neutre, d'où le large consensus qui en assure la promotion[3].

Dans ce sens, ce chapitre a pour objet d'éclaircir certains concepts relatifs à la micro-finance, ainsi que nous allons aborder leur développement à travers son historique, ses différents services, acteurs et institutions.

[1] WESTERCAMP .C ; « *La micro-finance : qu'est-ce que c'est ?* » ; édition service d'entraide et de liaison ; 2008 ; Paris ; disponible sur le site www.selfrance.ong/uploads/media/ ;(consulté le 05-02-2017).

[2] مليايني حكيم احمد اغروط " النظام المصرفية الاسلامية نموذجا. الازمة المالية الراهنة و البدائل المالية و المصرفية" المركز الجامعي بخميس مليانة معهد العلوم الاقتصادية و علوم التسيير . الملتقى الدولي الثاني يوم 5-6 ماي 2009 الجزائر .ص02 .

[3] SERVET .J-M ; « *Banquiers aux pieds nus : la micro-finance* » ; édition Odile Jacob ; Paris ; 2006 ; p17.

I-1 historique et définition de la micro finance

Cette première section est une revue de littérature sur la MF, elle porte sur son l'historique, sa définition et ses caractéristiques.

I-1-1 historique de la micro-finance

Il est toujours difficile de s'arrêter en remontant le fil du temps pour fixer quelques étapes dans la préfiguration d'une innovation.

La micro-finance même si elle existait depuis plusieurs dizaines d'années sous des dominations différentes, est apparue comme une relative nouveauté dans le domaine du développement 1990[1].

Dans le passé, les pratiques visionnaires de certains moines franciscains[2]qui avaient fondé au XV[e] siècle des mots-de –piété, Les -mots -de- piété, organisation des prêts sur gage, sont en Europe depuis que ces personnes se trouvent soudainement démunies, la plupart sont nés de la charité (l'origine remonte à 1775)[3].

Plusieurs auteurs considèrent que le microcrédit a vu sa naissance au cours des années soixante-dix lorsque Muhammad YUNUS a fondé la première Grameen Bank(GB) ou lorsque ACCION International a commencé à distribuer des crédits de petites sommes en 1961[4]. Bien que le terme microcrédit ait commencé à être utilisé durant cette période, le concept de la distribution de crédits de petites sommes aux personnes à bas revenu a plusieurs centaines d'années d'existence.par ce qu'on n'appelle « tontiniers» qui représentent des personnes de confiance qui se chargent de garder l'épargne des habitants d'un quartier ou d'un village, en plus des opérations d'épargne ils procèdent aussi à des opérations de crédit, ces tontiniers se trouvent un peu partout en Afrique et en Inde[5].

Cependant, on considère généralement que la micro-finance « moderne »est apparue au milieu des années 1970 en Asie et en Amérique latine, on retient en priorité, exemple du Bangladesh et la GB fondée en 1978 par le Dr Mohammad YUNUS, professeur d'économie à l'université de Chittagong, le Dr YUNUS cherchait une réponse concrète à la crise famine que

[1] SERVET .J-M ; *Op.cit.*
[2] BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C ; « *Le guide de la micro finance : microcrédit et épargne pour le développement* » ; édition d'organisation ; Paris ; 2006 ; p19.
[3] SERVET .J-M ; *Op.cit* ; p 205.
[4] BETBEZE .J-P ; « *La micro-finance au carrefour du social et de la finance* » ; direction des études économiques Horizons Bancaires ; n°334 ; décembre 2007 ; p 10
[5] VANDERWAUWEN .C ; « *Impact de la régulation institutionnelle sur le secteur de la micro-finance en Afrique d'Ouest le cas de Sénégal* » ; Mémoire Master en ingénieur de gestion, finalité spécialité ; Université Libre de Bruxelles ; Bruxelles ; 2010-2011 ; p 9.

traversait son pays. Déterminé à expérimenter des solutions pratiques, le professeur YUNUS commença à visiter des villages bangladais, lors d'une de ses visites à Jorba, il trouva un groupe de 42 femmes qui fabriquaient des tabourets en bambou. Parce qu'elles n'avaient pas de fonds propres pour acheter la matière première, elles avaient conclu un marché avec des commerçants locaux qui leur prêtaient de quoi acheter la matière première en échange de quoi elles devaient leur vendre les tabourets à un prix déterminé, à peine supérieur au prix de cette matière première. Le professeur YUNUS fut surpris de découvrir que le montant total des besoins de ces 42 femmes pour développer leur activité de manière indépendante était de 27$. Il leur prêta l'argent de sa propre poche, sans intérêt, permettant ainsi au groupe de vendre leurs tabourets à de meilleurs prix et sortir de ce cycle d'endettement qui les liait aux marchands locaux. C'est ainsi que la GB (la « banque de village ») est née et popularise le crédit solidaire, un crédit alloué à un groupe dont chacun de ses membres est solidaire des autres, pour le mettre à profit et le rembourser[1].

Désormais des bureaux de la GB sont présents dans plus de 80 000 villages, et compte plus de 7 millions d'emprunteurs[2].

En 2006, le professeur YUNUS a reçu le prix Nobel de la Paix[3]. Inspirées par les succès de la GB, de nombreuses IMF sont apparues dans les années 1970 et 1980. La plupart d'entre elles ont démarré leurs activités en tant qu'ONG (Organisation Non Gouvernementale) et ont été financées par des subventions provenant de fonds publics et privés, elles sont devenues rentables et ont augmenté rapidement le nombre de leurs clients. Elles ont permis de démontrer que les pauvres étaient solvables bien qu'ils ne puissent offrir de garanties financières. Ainsi, la MF s'est avérée un business viable, et les pauvres constituent aujourd'hui un véritable marché[4].

Plus tard, dans les années 1990, on s'est rendu compte que l'industrie de la micro-finance ne pouvait pas compter que sur le financement par subventions. En conséquence, certaines institutions se sont restructurées afin d'attirer des investissements commerciaux publics ou privés. Des structures spécialisées dans le financement des IMF apparaissent. Elles proposent des prêts aux IMF qui prêtent ensuite à leurs clients[5].

En 1997, c'est le premier sommet du microcrédit à Washington qui fut un véritable

[1] HELMS .B; «*Building inclusive Financial system: the World Bank*»; Washington; 2006; disponible sur le site https://fr.wikipedia.org/wiki/Microfinance; (consulté le 05/02/2017).
[2] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit;* p20.
[3] BARBANT .M ; DUGOS .P ; MASSOU .F ; *« Le microcrédit »* ; Inspection Générale des Finances (IGF) ; rapport n°2009-M-085-03 ; décembre 2009 ; p 1.
[4] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit;* p20.
[5] JEBLI .A; *Op.cit* ; p52.

tournant dans l'histoire du microcrédit, et c'est dans ce contexte qu'en 1998, l'ONG positive plante est créée par Jacques Attali et Arnaud Ventura. L'un de ses objectifs initiaux était d'utiliser Internet et les nouvelles technologies de communication afin de renforcer la capacité d'action des institutions de micro finance dans plusieurs secteurs. Ce modèle initial a évolué vers l'ONG telle qu'on la connaît aujourd'hui et dont la mission est de lutter contre la pauvreté à travers le développement de la MFet de ses nombreux services. Au fur et à mesure que l'intérêt pour la MF grandit, d'autres modèles en dehors des ONG, sont encouragés, afin de créer une industrie économiquement viable, capable d'offrir aux populations défavorisées des services financiers complets à des prix justes, tout en garantissant un retour raisonnable aux investisseurs commerciaux. En plus des nombreuses entreprises de MF qui existent aujourd'hui, plusieurs grandes institutions bancaires sont également entrées sur le marché de la MF, telles que le Crédit Suisse, la Deutsche Bank et Citigroup. Petit à petit, la MF s'intègre au système financier classique[1].

Fin 2008, presque 15 milliards de dollars avaient été investis dans la MF à travers les institutions de micro finance, la majorité provenant d'organisations en faveur du développement telles que la banque mondiale, mais avec une part non négligeable provenant d'une variété de sources privées et à but commercial. Egalement, d'autres services financiers tels que la « micro-épargne »(ME) et « micro-assurance »(MA) sont venus enrichir l'offre de services de la micro-finance[2].

Ces dernières années, la micro finance a été aussi le sujet de nombreuses innovations. Des services de « mobile banking » (services de transferts d'argent à travers les téléphones portables) ont été développés, et d'autres services adaptés aux besoins locaux ont également été introduits, tels que des prêts de machines (ou d'utilisation de machine), de stockage de récoltes ou d'engraissement de bétail. Microworld.org est l'une de ces innovations et propose à des particuliers de prêter directement sur le site des petits montants à des micros entrepreneurs des IMF partenaires de MicroWorld. C'est une perspective et une opportunité remarquable pour l'avenir de la micro-finance[3].

Les plus grandes IMF se trouvent en Asie, au Bangladesh et en Inde en particulier, en revanche, en chine la micro-finance ne fait que commencer. EN Amérique latine, historiquement très forte en Bolivie (ACCION est l'un des premiers réseaux de micro finance

[1] BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C ; *Op.cit* ; p21.
[2] HELMS .B ; « *Micro-finance : an emerginvestement opportunity* » ; Deutsche Bank ; Allemand ; décembre 2007 ; disponible sur le site https://fr.wikipedia.org/wiki/Micro-ofinance (consulté le 17/02/2017).
[3] STUART .R; « *The poor and their money*»; Oxford university press, New Delh; 2000; p4; disponible sur le site: https://fr.wikipedia.org/wiki/Microfinance;(consulté le 29/01/2017).

du monde), elle s'est récemment beaucoup développée au Pérou et au Mexique et peine a contrario au Brésil à cause du plafonnement des taux d'intérêts. Elle se développe de façon très dynamique en Afrique dans tous les pays politiquement stables (Bénin, Sénégal, mali, Kenya). Elle a remporté un très vif succès au Maroc et progresse rapidement au Moyen Orient (Palestine, Egypte et Jordanie)[1].

Il est difficile de prévoir le futur de la micro finance, mais différentes études estiment qu'aujourd'hui 10 000 IMF touchent plus de 190 millions de clients, dans 85 pays. On estime à 500 millions le nombre de personnes toujours en attente de financement. De plus l'accès aux services financiers est l'une des façons pour les plus pauvres d'accéder à d'autres composantes du développement telles que la santé et l'éducation. Et c'est peut-être là l'un des plus grands enjeux du développement de la micro finance dans les années à venir[2].

De plus, 2,5 milliards de jeunes deviendront des adultes dans les 10 à 20 prochaines années et il semble incertain que le marché du travail traditionnel puisse absorber une telle croissance démographique. La MF, ainsi que d'autres formes de promotion de l'auto-entreprenariat joueront probablement un rôle de plus en plus important dans l'économie mondiale[3].

En 2010, 150 millions de bénéficiaires de microcrédit dans le monde et les sites internet de microcrédit en *peer to peer* rêvent qu'un jour 150 millions d'internautes parrainent chacun des bénéficiaires de microcrédit sur la planète[4].

Le Conseil national de l'information statistique (CNIS) a défini en 2011 ce microcrédit destiné au soutien à la création d'entreprise, comme un prêt, bancaire ou extra-bancaire, inférieur à 25 000 euro, Près de 30 000 microcrédits personnels ont été octroyés depuis la mise en place du dispositif, dont prés de 10 000 microcrédits en 2011[5].

En 2014, les 1045 institutions communiquant leurs données à la plateforme MIX ont atteint 111,7 millions de clients à faibles revenus et un portefeuille de crédit de 87,1 milliards de dollars pour une croissance de +12,6%. La croissance du nombre d'emprunteurs a presque triplé par rapport à 2013 en passant de +4,8% à +14,2% en 2014 ,et +15,8% d'emprunteurs en 2015. La MF est aussi un levier de poids dans la mise en œuvre de l'Agenda 2030, en

[1] STUART .R; *Op.cit;* p4.
[2] JEBLI .A *; Op.cit* ; p52.
[3] *Idem* ; p53.
[4] ROUSSEL .F ; « *Baromètre de la micro-finance 2010* » disponible sur le site ; Les actualités de la micro-finance ; www.microcapital.org (consulté le 03/02 /2017).
[5] SEVERINO .J-M ; « *Baromètre de la micro-finance 2016 : les actualités de la micro-finance » ;* disponible sur le site www.microcapital.org; (consulté le 05/02/217).

favorisant l'accès aux services dans les domaines de la santé, de la sécurité alimentaire, de l'éducation, de l'énergie et de l'habitat[1].

L'histoire de la MF est fortement liées, d'une part, à la volonté manifestée par certaines personnes pour aider les gens qui sont dans le besoin et, d'autre part, aux développements d'une offre de moyens financiers destinés à ces gens afin qu'ils puissent faire face à leurs besoins de consommation, de financement d'activités génératrices de revenus ou de toute autres formes de besoin[2].

I-1-2 Définitions de la micro finance

La MF est un concept large et il différents auteurs et différents organismes donnent à la micro-finance des définitions qui peuvent être différentes :

Selon **(Yunus M., 1997**), « *la MF est un ensemble d'outils qui permet aux exclus du système bancaire classique de bénéficier de services financiers (épargne, assurance et crédit) sans contrainte techniques (exigibilité et solvabilité financière), la micro finance comporte plusieurs composantes, le micro crédit est le plus connu, la micro assurance et la micro épargne* »[3].

D'après cette définition, le terme de la MF est utilisé pour désigner les services financiers ou non financiers offerts aux clients travaillant dans différents secteur socio-économiques qui gèrent des petites et micro-entreprises, les services non financiers qui peuvent être proposés par les institutions de micro-finance sont par exemple : la formation aux entrepreneurs, les cours d'éducation à la santé et l'hygiène[4].

Selon le **baromètre de la micro finance 2010** : La MF *« c'est d'offrir des services financiers répondant aux besoins du plus grand nombre des humains qui vivent aujourd'hui en marge de la finance dites « formelle » ou y ont un accès très limité .En raison du faible niveau du revenu moyen de ces populations, elle ne se limite pas à une activité de crédit, elle offre aussi des services d'épargne, de garantie des prêts, d'assurance, d'encaissement de chèque ou transfert de fonds par des migrants à leur pays d'origine »*[5].

---

[1] PERRON .J-L ; « *Baromètre de la micro-finance 2012 : les actualités de la micro-finance » ; disponible sur le* site www.microcapital.org;(consulté le 05/02/217).
[2] JEBLI .A; *Op.cit*; p 48.
[3]SEVERINO .J-M; « *Micro-finance baromètre 2013*» ; édition Growth ; 2010- 2011 ; p1 ; disponible sur le site www.convergences.org. (Consulté le 17-12-2016).
[4] LOUGAR .R *; Op.cit* ; p18.
[5] SERVET .J-M; *Op.cit*.p128.

Donc on peut dire que la MF, de manière générale est une aide destiné aux personnes en situation de marginalisation financière, afin d'accéder à des services financiers, en premier lieu des microcrédits. Mais elle offre aussi la possibilité d'épargner de petits montants, et dans les systèmes les plus développés, d'effectuer transfert de fonds ou de proposer des instruments de paiement (chèques, virements, ...)[1].

I-1-3 les caractéristiques de micro-finance

Selon Karlan, D., & Goldberg, N. (2011) Il est préférable de voir et de saisir les caractéristiques majeures associées au processus de la MF. Il existe plusieurs particularités de la MF[2]:

a)-La cible visée. La MF vise une clientèle composée essentiellement des personnes qui travaillent dans le secteur informel, et de personnes qui n'ont pas accès aux systèmes financiers classiques[3], à cause de leurs faibles revenus et de l'absence de garanties.

b)-L'adaptation des services fournis aux besoins de la cible. La MF a innové en adaptant l'ensemble de ses services aux situations et aux besoins de la clientèle visée. Cette adaptation concerne les montants échangés, la périodicité des opérations, les garanties fournies (la pression sociale à la place des garanties matérielles), les moyens utilisés et le lieu des opérations. Les prêts accordés ne se limitent pas uniquement aux activités commerciales, ils peuvent être octroyés pour répondre à d'autres besoins comme la consommation, l'éducation des enfants, la construction ou l'aménagement de logement… etc.

c)-L'accompagnement par des services sociaux connexes. Afin d'atteindre ses objectifs, la MF ne se limite pas à fournir que des services financiers. Ces derniers sont généralement appuyés par des services sociaux comme la formation, l'alphabétisation… etc.

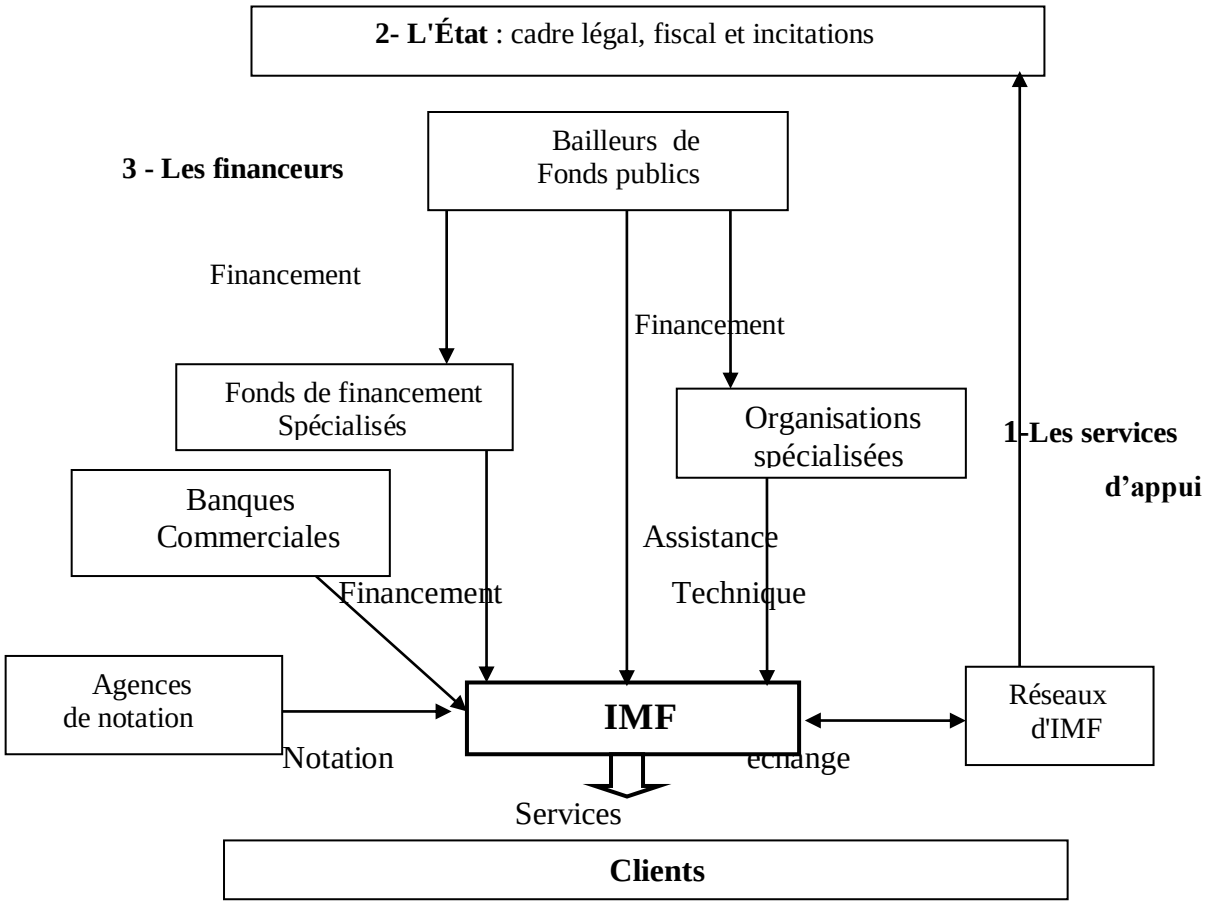
d)-L'intégration dans des programmes de lutte contre la pauvreté. Dans la plupart des pays, la micro-finance est considérée comme une composante dans les programmes nationaux ou internationaux de lutte contre la pauvreté.

[1] WESTERCAMP .*C; Op.cit* .
[2] KARLAN .D; GOLDBERG .N; « *Microfinance evaluation strategies : notes on methodology and findings* » ; The Handbook of Microfinance ; n°17-58;2011; p21.
[3] LABIE .M; « *Micro-finance et développement* » ; revue Monde en développement Vol.32-2004-n°126 ; p60.

I-2 les acteurs de la micro-finance

À l'origine de la croissance de la MF, de nombreux intervenants ont contribué à faire émerger des IMF viables et pérennes. L'ensemble de ces acteurs constituent ce qu'on appelle communément le « secteur de la micro finance »[1].

Figure n°1 : Le secteur de la micro finance :



Source : BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C ; *« Le guide de la micro finance : microcrédit et épargne pour le développement* » ; édition d'organisation ; paris ; 2006 ; p 225.

L'objet de schéma ci-dessus est de donner une vision globale du secteur de la MF; de présenter les trois principaux acteurs (services d'appui, Etat et les financeurs)ainsi leurs différentes catégories et aussi les interactions qui existent entre ses différents acteurs[2] :

[1] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit*; p 223.
[2] *Idem*; p 229.

I-2-1 les services d'appui

On distingue :

I-2-1-1 les organisations spécialisées

La mise en place d'un programme de micro-finance implique un ensemble de compétences et d'expertises qu'il est parfois difficile de rassembler dans les pays en développement. Pour ces raisons, le lancement d'un programme de MF demande souvent l'intervention d'une organisation ayant développé une expertise spécifique d'accompagnement des institutions de micro finance[1].

Ces organisations spécialisées jouent un rôle qui peut aller de la simple assistance sur une problématique technique précise (mise en place d'un système d'information, par exemple), à celui de direction générale de l'IMF .Pour appuyé la mise en place d'IMF pérennes, ces organisations spécialisées peuvent intervenir à plusieurs titres[2] :

a)- opérateurs

L'organisation spécialisée joue un rôle central dans le management et le développement de l'IMF puisque c'est elle qui assure la direction générale de l'institution. C'est une configuration typique de lancement d'un programme de micro-finance : un ou plusieurs experts de l'organisation spécialisée sont envoyés sur place pour assumer les principaux postes à responsabilité de l'organisation. Ils assurent le recrutement d'une équipe locale, mettent en place les produits et l'organisation, puis animent et développent l'institution avec l'objectif d'arriver à atteindre la pérennité financière rapidement[3].

b)- assistant technique

L'organisation intervient de façon plus ponctuelle, sur des chantiers spécifiques. Les problématiques abordées peuvent être techniques (systèmes d'information, développement de nouveaux produits) ou plus générales et managériales (appui d'une équipe de direction, diagnostic stratégique, appui à la gouvernance).Ces deux approches ne sont pas exclusives : les organisations spécialisées sont souvent à la fois opérateurs auprès de certaines IMF et assistants techniques pour d'autres. Généralement, le retrait d'un opérateur n'est pas brutal

[1] CERISE; *« Les modes d'intervention en micro finance »* ; *Techniques financières et Développement*, n° 59-60 ; novembre 2000 ; http://www.cerise-microfinance.org/publication/pdf/intervention/modes_1511.pdf ; (consulté le 17-01-2017).
[2] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit* ; p230- 231.
[3] *Idem* ; p230.

son rôle glisse de celui d'opérateur à celui d'assistant technique, intervenant de façon plus ponctuelle au fur et à mesure que les besoins de l'IMF évoluent.

Pour cela on peut dire que le rôle des organisations spécialisées est central au démarrage des IMF, puis en accompagnement du développement sur certains chantiers spécifiques (transformation institutionnelle, changement de système d'information). Leur rôle a évolué, certaines de ces organisations mettant en place des fonds d'investissement, ou investissant directement dans des IMF qu'elles ont appuyées sur la durée[1].

I-2-1-2 Les réseaux d'institution de la micro-finance

Autour des organisations spécialisées qui ont développé un savoir faire technique et opérationnel, d'autres organismes se sont créés avec l'objectif de faire circuler l'information, de diffuser les meilleures pratiques et de rendre le secteur plus transparent (a travers les réseaux d'institutions), on distingue[2] :

a)-Le réseau regroupe des IMF créées ou appuyées par une même organisation spécialisée : Ces institutions utilisent en général des outils très proches (méthodologie, système d'information…). Elles ont bénéficié de l'appui des mêmes experts. Elles tissent des liens informels et échangent leurs expériences. Par exemple : les membres du management d'une IMF en création par une organisation spécialisée peuvent se former auprès d'autres IMF de ce réseau, ces réseaux peuvent se formaliser sous la forme d'association.

b)-Les réseaux « géographiques » constituent le deuxième type de réseaux : Ils regroupent les institutions d'un même pays ou d'une même région. Au niveau d'un pays, il s'agit d'associations professionnelles, généralement soutenues à leur création par des bailleurs de fonds, avec l'idée de faire émerger un cadre favorable au développement de la MF.

c)-Les réseaux regroupent des IMF partageant la même philosophie, la même cible ou la même méthodologie (par exemple la micro-finance en milieu rural, la MF comme outil d'émancipation des femmes, ou les institutions issues de la méthode Grameen). Ces réseaux cooptent leurs membres et alimentent les réflexions autour des thèmes qui les fédèrent.

d)-Le dernier réseau : ceux qui ne regroupent pas des IMF, mais d'autres intervenants du secteur : Il existe ainsi des réseaux regroupant des organisations spécialisées comme l'CERISE (Comité d'échange, de réflexion et d'information sur systèmes d'épargne-crédit).Il

[1]BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C*; Op.cit* ; p226
[2]ARRASSEN .W ; *« la micro-finance : quelles leçons tirées des expériences des pays en développement »* ; Thèse doctorat en science économique ; Université Paris DAUPHINE ; Paris ; 2013 ; p36.

s'agit d'une plate-forme commune de capitalisation, d'échange d'expériences, de proposition et d'information sur la MF.

I-2-2 l'Etat

Dans chaque pays, l'État joue un rôle décisif dans le développement du secteur de la MF. C'est l'État en effet qui détermine le cadre légal et fiscal de la pratique de la MF, afin d'assurer la viabilité d'une IMF. Certains éléments de la politique financière de l'État, comme la fixation du taux d'usure (taux maximal pouvant être facturé par une institution financière) ou la définition de politiques publiques sectorielles (lutte contre lapauvreté…), peuvent avoir un impact important pour les IMF. L'État joue parfois un rôle plus direct en participant au refinancement des institutions de MF[1].

I-2-2-1 Les objectifs de l'Etat

L'État réglemente et supervise le secteur financier avec essentiellement deux objectifs[2] :

a)-La protection des épargnants : par nature, celui qui place son épargne auprès d'une institution financière prend un certain risque : celui de ne pas la récupérer, dans le cas où cette institution serait momentanément privée de liquidités ou, à l'extrême, ferait faillite.
Sans compter les cas de fraude où des salariés disparaissent tout simplement avec l'épargne collectée…

b)-La prévention des risques de faillite systémique : les institutions financières d'un pays sont généralement assez dépendantes les unes des autres et les risques de faillites en chaîne peuvent être importants.

I-2-2-2 Les réglementations appliquées

L'intervention et la réglementation de l'Etat est très importante dans le secteur de la MF. On distingue généralement, deux approches de la réglementation du secteur de la micro-finance appliqué par l'Etat[3]

[1] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit* ; p241.
[2] *Idem*; p 241-242.
[3] *Idem*; p243

a)- La réglementation par le statut

Dans cette approche, aucune réglementation spécifique ne vise le « secteur de la micro- finance » en tant que tel. En revanche, l'État réglemente les activités financières pouvant être conduites par les établissements financiers et bancaires en fonction de leur statut juridique (société à capitaux privés, association, mutuelle…). Ce type de réglementation impose généralement des conditions d'exercice d'activité très contraignantes et lourdes pour les sociétés à capitaux privés, qui par défaut sont soumises à la loi bancaire classique.

La réglementation par le statut semble avoir deux effets pervers[1]:

- Elle freine le développement de modèles alternatifs (au modèle mutualiste). Elle empêche notamment certaines IMF qui le souhaitent d'adopter le statut de société à capitaux privés, qui leur permettrait pourtant de lever des ressources financières plus facilement (en dette ou en capital).
- D'autre part, ce type de réglementation impose de fait aux IMF une évolution vers le statut mutualiste, même si leur activité ou leur gouvernance n'est pas fondamentalement « d'essence coopérative» les clients n'étant pas réellement impliqués dans la gestion de l'IMF, Ceci implique à terme pour ces IMF de sérieux problèmes de gouvernance, mettant en cause leur viabilité.

b)-La réglementation par L'approche sectorielle

Un nombre croissant d'États, considérant la MF comme un secteur à part entière, adaptent leur législation pour permettre son épanouissement. Certains amendent leur loi bancaire, en créant des conditions d'agréments plus souples pour les IMF. D'autres adoptent une réglementation spécifique donc une IMF est définie par le type de services financiers qu'elle propose, et non par son statut juridique.

L'État joue également un rôle important dans l'orientation du secteur par la fiscalité appliquée aux institutions de micro-finance. Deux points peuvent être soulignés en particulier[2] :

De façon générale, l'application de la TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée) sur les intérêts collectés par les IMF est pénalisante pour le secteur de la micro-finance. En effet, la clientèle de la micro-finance, très majoritairement informelle, ne peut récupérer cette TVA. C'est donc sur les clients des IMF que porte le poids de cette taxe quand elle est appliquée ;

[1]BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C; *Op.cit* ; p244.
[2]*Idem* ; p246.

Dans de nombreux pays, la fiscalité dépend du statut juridique choisi. Les institutions à statut mutualiste ou associatif sont généralement considérées comme des organisations à objectif « non lucratif ». Elles sont donc traditionnellement moins fiscalisées que les sociétés à capitaux privés, créant ainsi des distorsions de concurrence qui peuvent être importantes, (*).

I-2-3 Les financeurs

Pour les IMF, la question du financement est centrale : au démarrage de l'activité, lorsqu'il faut prendre en charge les missions d'assistance technique nécessaires à la mise en place de l'institution ; puis tout au long de leur développement, pour financer une croissance souvent rapide et consommatrice en ressources financières.

Dans ce point nous allons présenter les principaux acteurs du financement, on distingue:[1]

I-2-3-1 Les bailleurs de fonds

Nous entendons par bailleurs de fonds des organisations, publiques ou privées, dont l'objet est de soutenir des actions de développement par le biais de la mise à disposition de prêts à taux bonifié (coût inférieur au marché)[2]. On regroupe généralement les bailleurs de fonds en trois catégories[3] :

a)-Les bailleurs nationaux : certains États mettent en place au sein de leur administration des structures de financement de l'aide au développement. On parle alors de coopération bilatérale.

b)-Les bailleurs multilatéraux : ils dépendent d'une organisation regroupant plusieurs pays. Les multilatéraux peuvent se regrouper au niveau régional, avec par exemple les banques de développement (Banque asiatique de développement, Banque africaine de développement…). Les bailleurs multilatéraux peuvent également être attachés à des organisations internationales plus larges, institutions de Bretton Woods (Banque mondiale) ou Nations unies.

***Remarque**

a)-Certains États contrôlent les taux d'intérêt pratiqués par les établissements financiers en imposant un plafonnement des taux d'intérêt. Le taux maximum autorisé est appelé communément le « taux d'usure » **(**BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C ; *Op.cit* ; p247).

b)-Ces mesures partent en général d'une bonne intention : il s'agit de favoriser l'accès des aux personnes avec des revenus faible l'accès au crédit, en limitant le coût de l'endettement pour eux. Mais il est aujourd'hui largement reconnu qu'elles ont en réalité des effets contre productifs. (BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit* ; p247).

[1] BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C; *Op.cit* ; p 253.

[2] RACHIDI .L ; « *Déterminants de la performance des institutions de microcrédit au Maroc* » ; thèse doctorat en sciences économiques ; Université IBEN ZOHR Agadir ; Maroc ; 2012 ; p65

[3] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit* ; p 254.

c)-Les fondations privées : elles peuvent être soit des fondations d'entreprises, soit des fondations issues de donations individuelles (fondation Ford, par exemple). Elles jouent un rôle de plus en plus important dans le secteur.

Historiquement, les bailleurs de fonds ont joué un rôle très important au niveau « micro », c'est-à-dire au niveau de l'émergence et de l'accompagnement des IMF. La quasi-totalité des institutions aujourd'hui matures ont bénéficié, à leur démarrage et dans leur développement, de l'appui de bailleurs de fonds[1].

Leur position, au sommet du schéma, n'est pas un hasard. Ils ont joué et continuent de jouer un rôle fondamental dans le financement du secteur. Leurs financements sont destinés soit à des IMF directement, soit à des organisations spécialisées, soit à des fonds internationaux de financement[2].

I-2-3-2 Les banques commerciales

En 2004, le CGAP (group consultatif d'assistance aux pauvres) (*consultative group to-assist the poor*) a réalisé un « inventaire » des institutions financières formelles ayant déjà initié des activités dans le secteur de la MF ou envisageant de le faire. L'étude a dénombré 227 banques déjà présentes en MF, ou sur le point de l'être. Le constat actuel est que les banques jouent un rôle d'une importance croissante dans le secteur de la MF.

Leur intérêt s'explique par au moins trois facteurs[3] **:**

- Certaines institutions de MF ont démontré maintenant depuis plusieurs années qu'elles pouvaient avoir des performances financières équivalentes, voire supérieures aux banques elles-mêmes.
- On considère généralement qu'en moyenne, 20 % des entreprises des PED sont bancarisées… ce qui signifie que 80 % ne le sont pas ! La concurrence est donc forte entre les banques sur le segment des grandes entreprises. Développer un nouveau marché, les petites et ME non bancarisées, peut devenir une véritable opportunité stratégique.
- Une intervention en MF conforte l'image « sociale » de la banque.

Tous les établissements bancaires ne s'intéressent pas au secteur de la MF au même titre. De la mise en place d'un département interne de micro-finance au simple financement d'IMF, le

[1] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit* ; p 255.
[2] *Idem* ; p226.
[3] *Idem*; p260.

spectre d'intervention est large. Pour cela on distingue différents types d'interventions possibles[1] :

a)-La banque accorde un prêt à une IMF : Dans cette approche, l'IMF devient un client de la banque commerciale locale qui lui octroie un prêt. L'IMF utilise les ressources obtenues en les prêtant à ses clients à un taux d'intérêt plus élevé.

b)-La banque investit dans une IMF : Une banque commerciale peut également choisir d'entrer dans le secteur de la micro-finance en investissant dans une IMF déjà créée. Cela permet à la banque de prendre pied dans le secteur, d'apprendre le métier.

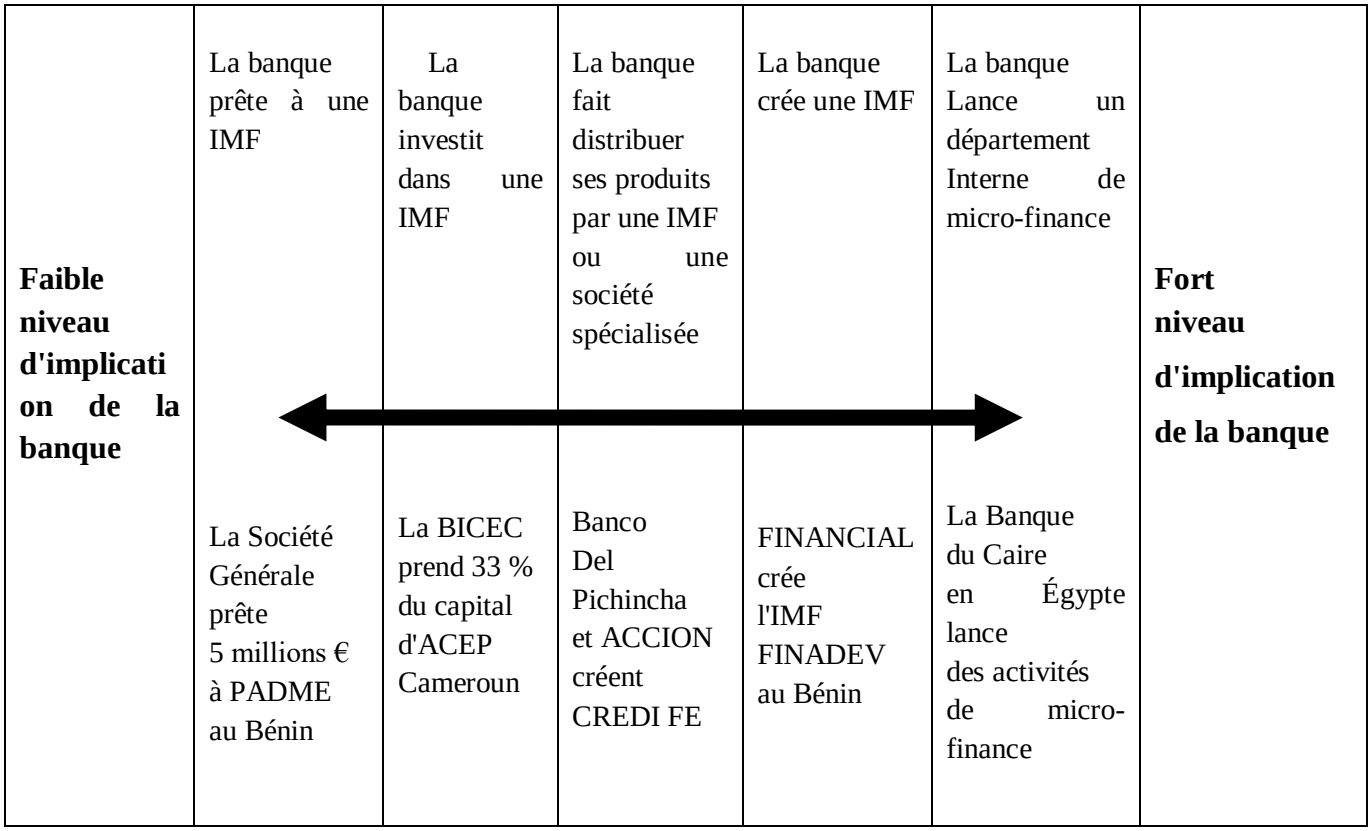
c)-La banque distribue ses produits par l'intermédiaire d'une société de service ou d'une IMF partenaire : Dans ce cas, la banque développe un portefeuille microcrédits qu'elle porte et inscrit à son bilan ; mais elle délègue l'instruction des dossiers de prêts et la gestion du portefeuille du crédit à un partenaire expérimenté en MF.

d)-La banque met en place un département interne : Dans ce cas, la banque crée, en son sein, un département spécialisé en MF. Ce département s'appuie sur les structures de la banque, avec un niveau d'indépendance forcément limité. Cette approche est séduisante par sa simplicité et parce qu'elle permet d'utiliser les structures de la banque classique pour les activités de MF.

[1] ISERN .J ; PORTEOUS .D; « *Commercial Banks and Microfinance : Evolving Models of Succes* » ; Focus Note ; n° 28 ; CGAP ; juin 2005 ; disponible le www.cgap.org/docs/FocusNote_28.html (consulté le 03/04/2017).

Figure n°2 : l'intervention des différentes banques dans le secteur de la micro-finance

Le schéma ci-dessous est réalisé par le CGAP[1] : synthétise ces différents types d'intervention



Source : BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C ; *« le guide de la micro finance : microcrédit et épargne pour le développement* » ; édition d'organisation ; paris ; 2006 ; p 266.

Le schéma au dessus nous a clarifié les différents types d'interventions de la banque du faible niveau d'implication au fort niveau d'implication.

L'intervention des banques commerciales est limitée dans le secteur de la MF, on peut les résumer en deux points[2] :

- L'implication des banques dans le secteur de la MF, souvent désignée par le terme anglais downscaling, est un phénomène presque paradoxal : à beaucoup d'égards, le métier de la micro-finance s'est en effet construit par opposition à celui de la banque (souplesse administrative …). De fait, il est en réalité difficile pour une banque de prendre pied sur le marché de la MF.

[1] LITTLEFIEID .E; ROSENBERG .R; « *Microfinance and the Poor: Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance* »; Finance & Development *41*, n° 2, juin 2004.
[2] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit*; p266.

- D'autre part, l'implication croissante des banques dans le secteur de la MF peut donner l'impression qu'à court terme, celles-ci pourraient prendre le relais des IMF ; grâce à leur puissance financière.

I-2-3-3 les fonds de financement spécialisés

Ils sont apparus à la fin des années quatre-vingt-dix et se sont multipliés depuis. À la base, les bailleurs de fonds publics ont souvent été décisifs au démarrage de ces fonds, et sont à présent davantage relayés par des investisseurs privés. Ils financent les IMF les plus performantes, le plus souvent par des prêts[1].

On peut regrouper les fonds de financement spécialisés en micro-finance en trois catégories[2] : les fonds à fort objectif de développement, les fonds quasi commerciaux et les fonds commerciaux.

a)-Les fonds à fort objectif de développement : Historiquement, ces fonds ont été créés en premier. Leur mission est d'abord de rendre des financements accessibles aux IMF. Les investisseurs dans ce type de fonds sont des individus privés ou des ONG de développement.

b)-Les fonds quasi commerciaux : Leur mission est de concilier objectifs de développement et atteinte d'un niveau de rentabilité suffisant pour rémunérer des investisseurs.

Les investisseurs dans ce type de fonds sont souvent des bailleurs de fonds institutionnels (agences de développement) ou des individus privés. Leur outil d'intervention privilégié est généralement le prêt, mais certains de ces fonds spécialisés affichent une préférence pour l'investissement en capital.

c)-Les fonds de financement adossés à une organisation spécialisée : ce sont des fonds d'investissement en capital, souscrits par les grands bailleurs internationaux. L'avantage pour les organisations spécialisées est de disposer d'un outil qui facilite le démarrage de nouvelles institutions et leur permet de garder un contrôle direct sur les IMF qu'elles gèrent en tant qu'opérateur.

La création de fonds d'investissement spécialisés dans la MF, gérés par des sociétés ayant développé une véritable expertise dans ce métier, est apparue comme une solution adaptée pour les bailleurs de fonds. Cet instrument leur permet d'attirer vers le secteur des partenaires privés susceptibles de prendre la relève à terme. Le rôle des bailleurs a donc été

[1] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit*; p266.
[2] *Idem*; p269-270.

de faciliter l'émergence d'instruments de financement du secteur, plutôt que d'investir directement dans les IMF[1].

I-2-3-4 Les agences de notations

Elles évaluent les IMF et leur attribuent une note qui reflète leur performance globale (opérationnelle, institutionnelle et financière). Ce travail est destiné aux prêteurs et investisseurs potentiels[2].

Une agence de notation émet des avis sur la solvabilité, les risques de défaillance ou les risques financiers de toute organisation endettée : entreprise, État, banque… Son intervention est généralement financée par l'organisation notée et l'information qu'elle produit est le plus souvent publique. Les notes données conditionnent fortement les taux d'intérêt auxquels les organisations notées emprunteront. Ainsi une très bonne note (AAA pour Standard & Poor's) indique un risque faible ; l'organisation ayant obtenu cette note paiera des taux d'intérêt faibles. Les agences de notation ont bénéficié du soutien important des bailleurs de fonds, dans l'objectif d'améliorer la transparence du secteur et de renforcer les liens avec les partenaires financiers privés, et notamment les fonds de financement[3].

I-3 Les produits et les services de micro-finance

Le développement de la MF a permis de mettre au point des produits financiers adaptés aux personnes exclues des services bancaires classiques[4].

Des organisations spécialisées dans la mise en place de ces services ont été créées : les institutions de micro-finance (IMF). Elles ont d'abord adapté avec succès des produits simples, assez standards, d'épargnes et de crédits, l'arrivée à maturité du secteur et la volonté de fidéliser des clients souvent plus exigeants poussent aujourd'hui les institutions de micro-finance à innover d'avantage et a diversifier leur services (assurance, transfert de fonds)[5].

L'objectif de cette section est de présenter les différents produits et services développés par les participations de la micro-finance et de montrer pourquoi et comment ils sont adaptés à la demande de clients.

[1] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit*; p275.
[2] *Idem* ; p278.
[3] *Idem* ; p278-279.
[4] *Idem* ; p53.
[5] LEDGERWOOD. J ; « *Manuel de micro-finance*»; édition Banque Mondial; Wachington; 1998 ; p73

I-3-1 Les produits de base

Parmi les produits offerts par les IMF ; on a le microcrédit et l'épargne

I-3-1-1 Le microcrédit (MC)

Le MC est un moyen de crée davantage d'emplois et d'essayer de passé d'un marché gris a un marché normal[1].

Selon Mohamad YUNUS *« le microcrédit devrait faire partie des droit de l'homme»*[2]. Donc le MC est le plus important des produits financiers proposés par la micro-finance, il s'agit d'un système d'aide sociale qui consiste à attribuer des prêts de très faible montant a des entrepreneurs ou à des artisans considérés comme insolvables par le système bancaire formel, ne pouvant donc pas avoir accès à des prêts bancaire classiques. Il a essentiellement tendance à se développer dans des pays pauvres afin de favoriser leur économie par la concrétisation de microprojet (YUNUS 1997)[3].

I-3-1-1-1 Le microcrédit solidaire (MS)

Il consiste à s'appuyer sur un mécanisme de groupe composé généralement de cinq Emprunteurs afin de compenser l'absence de garanties matérielles de ces individus[4]. Chacun se porte « caution solidaire » si un des membres du groupe ne rembourse pas son crédit, les autres devront rembourser à sa place. La méthodologie de crédit solidaire mise au point à la fin des années 70 et au début 80 est restée en vigueur de la GB jusqu'au 2001[5].

I-3-1-1-1-1 Les caractéristique de microcrédit solidaire

Le MS est caractérisée comme suit[6]:

a) Emprunteur : il s'adresse presque exclusivement aux femmes pauvres dans les zones rurales.

---

[1] Collection Colloques ; «*Microcrédit, micro-entreprise : pour la croissance et l'emploi* » ; les éditions de Bercy ; Paris ; 2001 ; p26-27

[2] LABRUNE .G ; « *Le microcrédit : une opportunité économique et sociale ?* » ; rapport du conseil économique, sociale et environnemental ; n°08 ; Paris ; juin 2010 ; p5.

[3] FALCUCCI .A ; « *La micro-finance et son impacte sur la pauvreté dans les pays en développement » ;* Mémoire master I en science économique ; Université du sud TOULON-VAR ; Dumas ; décembre 2012 ; p17

[4] *Idem* ; p17

[5] NAWAK .M ; « *On ne prête (pas) qu'aux riche »;* édition Jean Claud lattes *;* Paris*;* 2005 ; p54.

[6] *Idem*; p55.

b) Groupe : les prêts sont octroyés à titre individuel mais les emprunteurs doivent se constituer en groupes de caution solidaire de cinq personnes.

c) Caution solidaire : en cas de défaillance de l'un des membres de groupe, les autres membres doivent le rappeler à ses obligations et le cas d'échéance se substituent à lui, tant que le groupe n'a pas remboursé l'ensemble des prêts octroyés, aucun de ses membres ne peut obtenir de nouveaux prêts.

d) Pas de garantie physique : grâce a la caution solidaire les emprunteurs n'ont pas besoin de présenter une garantie physique (titre de propriété par exemple) pour obtenir un crédit, c'est un élément essentiel pour toucher des ménages pauvres.

e) Renouvellement et montant des octrois : les prêts sont renouvelés à chaque échéance sur la base d'un montant croissant, les premiers prêts sont d'un montant faible et augmentent à chaque renouvellement, la croissance du montant octroyé est d'autant plus rapide que l'historique de paiement d'un client et de son groupe.

f) Durée et remboursement : tous les prêts sont octroyés sur une période d'un an, avec une échéance hebdomadaire fixe (intérêt hebdomadaire, plus une part du capital).

g) Epargne : les clients doivent verser à chaque crédit octroyé 5% du montant en épargne obligatoire, ces montants versé se cumulent et sont bloqués. Ils ne sont restitués particulièrement que quand la clientèle décide de ne plus emprunter auprès de Grameen.

I-3-1-1-2 Le crédit individuel (CI)

Le CI est un crédit octroyé à une personne et non pas à un groupe par une banque ou une institution de MF[1], en se basant sur la capacité du client à présenter des garanties de remboursement et un certain degré de sécurité de l'institution lui octroyant le crédit[2].

I-3-1-1-2-1 Les caractéristiques de crédit individuel

Le crédit individuel est caractériser par :

a) L'importance de l'instruction du dossier : contrairement au crédit solidaire, dans le cas de crédit individuel l'institution de la MF est directement en charge de la sélection de ses clients[3], le CI porte généralement sur un projet d'investissement précis (financement du fonds de roulement ou investissement physique.), l'analyse des dossiers de crédit d'une part et des garanties présentées par le client d'autre part sont donc fondamentales[4].

[1] GOLDBERG .N; KARLAN .D; *Op.cit;* p21.
[2] FALCUCCI .A*; Op.cit*; p23.
[3] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit*; p67.
[4] *Idem*; p96

b) La capacité de remboursement du client : elle dépend de la pertinence de son projet d'investissement. Il est nécessaire que ce projet soit rentable, en d'autres mots que son taux de rentabilité soit supérieur au taux d'intérêt du prêt. Mais aussi que le rythme de remboursement du crédit soit adapté aux flux de revenus du client[1].

c) Les garanties : la garantie matérielle est centrale dans le cas de CI. Elle constitue une sécurité indispensable pour le client, qui ne peut ou ne veut pas remplir ses obligation en cas de non-remboursement, en l'absence cette fois de pression sociale direct. L'exercice de la garantie physique constitue de fait la seule sanction réelle et immédiate en cas de non remboursement telle que (épargne obligatoire et épargne physique)[2].

d) Le suivi de dossier : dans le cadre du CI, le suivi du bon déroulement du prêt est aussi important que l'analyse précédant l'octroi, ce suivi implique un contact fréquent entre les institutions et son client, avec des visites régulières, les remboursements ou les paiements d'intérêt sont fréquents (hebdomadaire ou mensuels) comme toujours en MF, la rapidité de réaction en cas de retard de paiement (visite sur place de l'agent du crédit et/ou de son superviseur) est cruciale pour le maintien d'un bon taux de remboursement[3]

I-3-1-2 Micro-épargne

Les individus exclus du système financier formel ne sont pas tous les entrepreneurs ou uniquement les demandeurs du crédit, ils peuvent être à la recherche de produits d'épargne plus sûrs et rentables par rapport aux formes informelles (tontines, banquier ambulant…)[4].

Le produit d'épargne constitue un service financier essentiel, et ce, au même titre que l'accès au crédit[5], ils sont proposés par les IMF dépend de leur statut réglementaire[6].

I-3-1-2-1 Les principes de produit de l'épargne

Les IMF peuvent proposer plusieurs gammes de produit d'épargne. On distingue :

a)-L'épargne obligatoire : l'épargne obligatoire désigne les dépôts que les emprunteurs doivent verser pour pouvoir bénéficier d'un crédit, elle est généralement calculée en proportion du montant de crédit octroyé et doit être versée au moment de l'octroi du crédit ou

[1] ARRASSEN .W; *Op.cit;* p36.
[2] BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C; *Op.cit* ; p67
[3] *Idem*; p 69.
[4] ARRASSEN .W; *Op.cit;* p37.
[5] FALCUCCI .A; *Op.cit*; p31.
[6] ARRASSEN .W; *Op.cit;* p37.

même avant, elle peut être complétée par des montants fixés collectés par les institutions de MF à chaque échéance de remboursement[1].

L'épargne obligatoire peut être considérée comme partie prenante du produit de crédit et non comme un produit d'épargne véritable puisque elle est liée à l'octroi et au remboursement du prêt[2].

L'épargne obligatoire permet donc de[3] :

- Créer une discipline de remboursement et de l'épargne ;
- Mobiliser une source de financement très bon marché, car sa nécessite un coût de collecte ;
- Créer une garantie facile à actionner par IMF ;
- Permettre au client de constituer une réserve à long terme utilisable à la fin du programme.

b)- L'épargne volontaire bloquée : c'est un dépôt à terme, c'est-à-dire un compte sur lequel l'épargne versée est bloquée pendant une durée déterminée (de quelque semaines à plusieurs années), ce compte est souvent rémunéré en général en fonction de la durée du dépôt[4].

Ce type de produit est apprécié par les IMF car il permet de planifier la gestion de la liquidité des dépôts, cette épargne peut donc être « répétée » assez facilement aux clients de l'IMF souhaitant obtenir un crédit[5].

c)- Dépôt à vue et compte semi liquides : les dépôts à vue sur lesquels le client dispose et retire de l'argent sans contrainte, sont les comptes les plus liquides, des mouvements trop fréquents sur des montants faibles générant pour l'IMF des coûts de gestion importants[6].

En général les comptes à vue ne sont pas rémunérés et peuvent même être payant pour les clients[7].

Dans la plupart des pays en développement, la réglementation interdit ou limité la transformation des dépôts à vue en prêt (pour éviter le risque systémique lié à retrait massif de l'épargne).

[1] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit*; p75.
[2] *Idem* ; p 75.
[3] ARRASSEN .W; *Op.cit* ; p38.
[4] BOUCHAIB .H, « *Précis de comptabilité bancaire* » ; édition ONDA ; Alger ; février 2002.
[5] BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C; *Op.cit* ; p63.
[6] FALCUCCI .A ; *Op.cit* ; p32.
[7] OGIEN.D; « *Comptabilité et audit bancaire* » ; édition DUNOD ; Paris ; 2008 ; p131

I-3-1-2-2 Les principaux critères de la demande des services d'épargne

Les comptes de la MF choisissent généralement les services d'épargne sur la base de quatre(4) critères :

a) La sécurité : c'est le premier critère demandé à un produit d'épargne, le manque de sécurité des dépôts est la principale faiblesse des services d'épargne informels de types tontines ou collecteur d'épargne[1].

b) L'accessibilité : la possibilité d'accéder à un service d'épargne de proximité est primordiale et bien entendu, déterminante dans des zones rurales où la distance entre le client et le guichet d'une banque ou d'un IMF peut être très importante. Certaines IMF ont ainsi développé des services de collecte d'épargne « à domicile » (par le biais d'argents qui viennent à intervalles réguliers collecter les dépôts et effectuer les retraits) ou sur les principaux marchés d'une zone rurale[2].

c) La liquidité : La liquidité est le critère le plus souvent laissé de côté. Il s'agit pourtant d'un élément essentiel puisqu'il détermine les conditions dans lesquelles le capital peut être récupéré[3].

Pour le client deux besoins s'expriment souvent : d'une part celui d'une épargne accessible et liquide notamment en cas de problèmes familiaux ou d'opportunité d'investissement, d'autre part, celui de produits d'épargne bloqués qui leur permettent de soustraire une partie de leurs économies aux contingences et pressions quotidiennes[4].

d) La rémunération : ce critère est souvent moins central que les autres dans le cadre de la MF. Dans des contextes où le fait d'épargner est désiré mais concrètement difficile, toucher des rémunérations attractives sont susceptibles d'attirer davantage d'épargne, notamment dans des environnements concurrentiels ou pour attirer l'épargne de populations plus aisées[5].

---

[1] GRAHAM .A; MUTESASIRA .K; « *Relative systeme risks to the savings of poor people*»; developpement bulletin n°57; febrery 2002

[2] BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C; *Op.cit* ; p74.

[3] Boursier ; « *Sécurit liquidité et la rentabilité : les trois critères de votre épargne » ;* disponible sur le site : inance.orange.fr/finance-perso/epargne/securite-liquidite-rentabilite-les-trois-criteres-de-votre-epargne-CNT000000FDh3y.html ; Mars 2011 ; (Consulté le 11-01-2017 à 09 :16).

[4] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit*; p47.

[5] *Idem* ; p 75

I-3-2 Les nouveaux produits

Pour toucher des clientèles ou des zones nouvelles, il est en général nécessaire pour les IMF de faire évoluer leurs méthodes et leurs produits, notamment, l'apparition de nouveaux services rendus possibles par le développement des nouvelles technologies de l'information[1].

Nous développerons ici dans ce point quelques unes de ces produits de la micro-finance :

I-3-2-1 Micro-assurance (MA)

C'est un produit complémentaire du crédit et de l'épargne[2], Elle s'adresse bien évidemment aux plus pauvres, exclus des systèmes de protection sociale. Elle leur permet de se protéger des risques auxquels ils peuvent être exposés, là où l'épargne et le microcrédit ne suffisent plus. Grâce à un grand nombre de personnes assurées, qui mutualisent régulièrement de petites sommes, d'importants montants engagés par les familles peuvent être couverts[3].

I-3-2-1-1 Les avantages de micro-assurance

Elle permet de[4] :

- mieux satisfaire les clients en les protégeant plus ;
- diminuer leur risque d'impayés ;
- assurer le remboursement des prêts en réduisant la vulnérabilité du client.

Aujourd'hui le terme de « micro-assurance » recouvre des types de services extrêmement variés : assurance-vie, santé, invalidité, assurance sur l'élevage, sur les récoltes, assurance mobilière et immobilière…

I-3-2-2 Le crédit habitat (CH)

Le financement de l'habitat des populations à faibles revenus est un enjeu économique et social majeur dans les pays en développement, comme dans les pays riches[5]. Mais il connait beaucoup de limites. En effet, les prêts à l'habitat s'avèrent être des prêts de longue durée et ne générant pas directement de revenus. Le ménage se voit donc prélever une partie de son revenu afin de rembourser ce crédit. Quant aux IMF voulant proposer ce genre de crédit, elles doivent être capables de proposer des crédits de très long terme, et donc de

[1]BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit*; p78.
[2] MARK .N ; « *Micro-assurance. Défis mise en place et commercialisation,* Dalloz-Sirey ; Paris ; 2006.
[3] FALCUCC. A; *Op.cit*; p33.
[4] BOYE .S; HAJDENBERG .J; POURSAT .C; *Op.cit*; p79.
[5] *Idem* p79.

disposer des capitaux nécessaires. Malheureusement, c'est rarement le cas. Et plus la durée du prêt est longue, plus le risque de non-remboursement augmente. Concernant les garanties, elles sont dures à mettre en place, car les habitants des pays concernés ne disposent pas de titres de propriétés donc les IMF ne peuvent pas appliquer le mode de garantie classique du CH qui est le nantissement de l'habitat financée. De plus, celui du microcrédit solidaire n'est pas applicable non plus, en raison de la plus grande importance des montants et de la plus longue durée de ce type de crédit. Quant aux taux d'intérêt, il est beaucoup plus bas dans le domaine de l'habitat. Pour pallier à ces difficultés, l'Etat peut être un soutien aux IMF en leur proposant des subventions et/ou de longues ressources à taux d'intérêt concessionnel[1].

I-3-2-3 Les services non financiers

On désigne toutes les prestations pouvant être apportées par l'IMF pour accompagner son client et renforcer sa capacité à tirer profit des services financiers : services d'appui au développement de son entreprise (formation technique, marketing ou en gestion) ou services sociaux (éducation, santé, nutrition ou alphabétisation)[2].

Les IMF ont en effet un atout majeur pour délivrer de tels services non financiers : le contact direct et régulier qu'elles entretiennent avec leurs clients. Par exemple, le remboursement des crédits solidaires implique, dans certains cas, une réunion des emprunteurs. Ces réunions sont utilisées par certaines IMF pour organiser des séances de formation à la gestion ou de sensibilisation sur l'hygiène, la santé[3]…

Certaines IMF jugent qu'il est dans leur intérêt de proposer des services non financiers, pour trois types de raisons[4]:

- Les services sociaux entrent dans la mission globale de lutte contre la pauvreté que partagent une majorité d'IMF ;
- Ils peuvent contribuer à satisfaire les clients, et donc à les fidéliser ;
- Ils réduisent le risque de non-remboursement des microcrédits en diminuant la vulnérabilité des clients, dans le cas des services sociaux, et en renforçant leurs capacités de gestion, dans le cas des services d'appui au management[5].

[1] FALCUCCI .A; *Op.cit*; p33.
[2] LABIE .M; *Op.cit*; p62
[3] *Idem*; p62.
[4] LABIE .M; *Op.cit*; p 86.
[5] DJEFEL .S ; *« Impact et pérennité des systèmes financiers décentralisés : Etude de cas en Afrique de l'Ouest (1982-2000)* » ; Thèse doctorat en science économique ; Université Lumière Lyon2 ; 2003-2004 ; Paris ; p356.

I-4 Les types des institutions de la micro-finance

Avant d'aborder les types IMF, il est nécessaire de mettre un point sur les conditions de création d'une IMF, les besoin de financement pour démarrer l'activité de l'IMF ainsi que sa définition.

I-4-1 Les conditions de la création de l'institution de la micro-finance

Elles sont nécessaires pour que la création d'une IMF puisse être un sucé[1] :

I-4-1-1 En interne

Il faut une grande cohérence entre les idées défendues par l'organisation souhaitant établir l'activité de micro-finance et les résultats des études préalables. Une proximité forte avec les réalités du terrain et un montage institutionnel adéquat sont des conditions nécessaires à la réussite future de l'IMF.

I-4-1-2 Du point de vue externe

Il faut éviter le cumul de circonstances défavorables liées à :

a)- La population : faible densité de population, rendant trop coûteuse une éventuelle intervention ; forte instabilité de la population visée, limitant la possibilité de recours à des systèmes de garantie solidaire ; insécurité.

b)- L'environnement des projets de développement : certaines régions sont marquées par un long historique de projets peu concluants qui ont parfois rendu les populations dépendantes, au lieu de développer leur autonomie ; cette logique d'assistanat rend difficile l'acceptation de la MF ;

c)- L'environnement de la MF : le cadre légal de la MF inadapté et sans perspective d'amélioration, échec de projets de antérieurs, minant la crédibilité des nouvelles initiatives dans ce domaine ;

d)- Conditions politiques et macroéconomiques : particulièrement défavorables, monnaie très instable, guerre civile… .

[1] CREUSOT .A-C « *Identifier un projet en micro-finance, Coopérer aujourd'hui* », n° 41, GRET, décembre ; 2004 ; disponible sur le site http://www.gret.org/ressource/pdf/cooperer41.pdf; (consulté le 28/01/2017 à 10 :30h).

I-4-2 Les besoins de financement pour démarrer l'activité de IMF

La grande majorité des IMF existantes ont reçu, au cours de leurs premières années, un appui important financé par des donateurs publics et/ou privés, sous trois formes principales[1] :

I-4-2-1 Des fonds permettant de démarrer ou développer l'activité de prêts

- Si une IMF ne collecte pas d'épargne, un fonds initial est nécessaire pour lancer l'activité, une fois l'IMF mûre et capable d'inspirer confiance, le fonds de crédit pourra être réabonné en empruntant auprès d'autres institutions financières ou en collectant l'épargne ;

- Même dans les cas où l'épargne des clients permet de constituer un fond de crédit initial, il faut presque toujours un coup de pouce de donateurs pour permettre à l'institution de suivre un rythme de croissance rapide.

I-4-2-2 Des subventions couvrant les coûts d'exploitation de l'IMF

L'IMF a peu de clients, donc peu de revenus d'intérêt ; or, elle fait déjà face à des charges fixes de fonctionnement. Comme pour toute entreprise, il va lui falloir du temps pour grandir et atteindre son seuil de rentabilité. Étant donné les risques importants qu'elle prend en visant une clientèle atypique, une IMF n'a presque aucune chance de trouver des investisseurs privés prêts à faire face aux pertes des premières années en vue de bénéfices futurs. C'est le rôle des donateurs d'apporter les financements nécessaires à ce stade. Des investisseurs privés pourront éventuellement prendre le relais lorsque l'IMF aura fait la preuve de sa solidité**.**

I-4-2-3 Une assistance technique

Permettant à l'IMF de se structurer et d'acquérir les compétences nécessaires à terme : sur le plan technique, la mise en place d'une IMF implique un ensemble de compétences de gestion financière, de mise au point de procédures, d'analyse des clients. Ces compétences sont parfois rares dans les pays en développement, en particulier dans les zones les plus pauvres[2].

Pour ces raisons, les débuts d'une IMF nécessitent souvent une assistance technique, c'est-à dire l'appui de spécialistes maîtrisant les différents aspects de la gestion d'une IMF et qui apportent à la direction locale de l'organisation une formation et un accompagnement. Les

[1] BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C; *Op.cit*; p134
[2] *Idem* ; p135.

assistants techniques sont en quelque sorte des consultants qui font généralement partie d'organisations spécialisées en MF[1].

- Il peut s'agir d'associations de solidarité, d'ONG ou de bureaux d'études, internationaux ou plus rarement du pays. Les assistants techniques peuvent intervenir auprès d'une IMF comme ils interviendraient auprès d'une entreprise classique : en appui d'une équipe de direction en place, sur des missions de conseil, de formation ou encore de recherche. L'IMF n'ayant généralement pas les moyens de rémunérer cet apport de compétences externes, un bailleur de fonds sera sollicité pour financer en partie cet accompagnement. Mais il arrive souvent que l'organisation spécialisée (par exemple une ONG), ayant identifié un besoin pour une population donnée, soit en réalité elle-même à l'origine du projet. Deux modes opératoires sont alors possibles[2] :

- Soit l'organisation spécialisée identifie une organisation locale, préexistante, capable et désireuse de porter le projet de création d'une IMF, et elle l'accompagne dans son lancement et son développement – elle est donc, là encore, dans un rôle d'assistant technique ;

-Soit l'organisation spécialisée choisit de mettre en œuvre directement, le projet, en créant sur place une structure ad hoc. Elle est alors opérateur du projet, et un de ses représentants en assume la direction générale.

I-4-3 Définition et différents structure des institutions de la micro-finance

Dans ce point notre étude se focalisera sur la définition IMF, leur catégorie, leur structure ainsi que leurs objectifs.

I-4-3-1 La définition d'IMF

D'une façon générale, une institution de MF« *est une organisation qui fournit un ensemble de services financiers et non financiers à une clientèle composée essentiellement de personnes qui sont considérées comme étant pauvres*[3]*. Les IMF dans le sens large incluent un grand nombre de fournisseurs de services financiers qui varient par rapport à leur structure, à leur (s) mission (s) et à leur (s) méthodologie (s) de crédit*[4]».

[1]BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C; *Op.cit*; p ; p135.
[2]LELART .M ; « *De la finance informelle à la micro-finance* » ; agence universitaire francophone ; halshs0000983 ; version1 ; 30-mars2006 ; p34
[3]RACHIDI .L ; « *Déterminants de la performance des institutions de microcrédit au Maroc* » ; Thèse doctorat en sciences économiques ; Université IBEN ZOHR Agadir ; Maroc ; 2012 ; p45.
[4] *Idem* ; p45.

I-4-3-2 Les catégories des IMF

On distingue trois catégories[4] :

a)-Les institutions formelles : elles sont celles qui sont soumises à la réglementation bancaire du pays, qui offrent des services de détail classiques aux clients et qui sont engagées dans l'intermédiation financière[1]. Elles sont donc soumises non seulement aux lois en vigueurs mais aussi à la régulation et contrôle bancaire (comme, les banques de développement, les banques postales, les banques commerciales et les intermédiaires financiers non-bancaires).

b)- Les institutions semi-formelles : elles sont des entités légales soumises à la législation générale et à la loi commerciale mais non à la réglementation bancaire (organisations non-gouvernementales financières, coopératives d'épargne et de crédit, etc.).

c)- Les institutions non-formelles : elles sont des groupes non légaux comme les tontines à tirage au sort, les groupes d'entraide et les associations de crédit

I-4-3-3 La structure des institutions de la micro-finance

Comme toute entité exerçant une activité commerciale (que son but soit lucratif ou non), une IMF doit se doter d'une existence légale, c'est-à-dire existé en tant que personne morale. Le statut juridique est la forme légale choisie et dûment enregistrée auprès des autorités compétentes pour exercer l'activité de micro-finance on distingue[2] :

a)- La phase de projet : c'est la forme que prennent certaines IMF avant d'adopter un statut juridique durable c.-à-d. Elle est juste un passage vers la formalisation juridique nécessaire à la pérennité.

b)- Une association à but non lucratif : Une association à but non lucratif est une organisation créée par des fondateurs qui s'associent pour produire des biens et des services destinés à ceux qui en deviendront membres (ou plus généralement à la collectivité).

Conformément à son appellation, une association à but non lucratif ne poursuit pas un objectif d'enrichissement. Mais elle peut rémunérer des salariés et développer des activités commerciales servant son objectif, et dont les bénéfices éventuels resteront au sein de l'association, pour lui permettre de poursuivre son action.

En général, les membres d'une association se réunissent une fois par an en assemblée générale (AG), qui élit un conseil d'administration (CA). Ses membres, les administrateurs, ont la

[1] Communication au Colloque ; « Micro-*finance, gouvernance et réduction de la pauvreté* » ; Institue-sous régionale de technologie appliquée (ISTA) ; Brazzaville ; 6-8 mai 2009 ; p7
[2] BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C; *Op.cit* ; p 165

responsabilité d'élaborer la stratégie et de décider des grandes orientations. Ils nomment un directeur général qui supervise et anime l'ensemble de l'organisation.

c)- Mutuelle ou coopérative : Une institution mutualiste ou coopérative d'épargne et de crédit est « un groupement de personnes, doté de la personnalité morale, sans but lucratif et à capital variable, fondé sur des principes d'union, de solidarité et d'entraide mutuelle et ayant principalement pour objet de collecter l'épargne de ses membres et de leur consentir des crédits »[1] **.**

Les membres sont généralement invités à se réunir une fois par an en AG, qui vote sur une base démocratique : un homme, une voix – indépendamment du nombre de parts détenues. L'AG prend certaines décisions d'orientation et élit en son sein un CA. Ce dernier, qui est donc composé de représentants des clients, est en charge de la stratégie et nomme le directeur général.

d) Société des capitaux privés : De manière générale, une société à capitaux privés est formée par des actionnaires qui investissent des fonds, dont la somme constitue le capital social de la société, dans le but de fournir des biens ou des services et de dégager des bénéfices. Il existe de multiples statuts de sociétés à capitaux privés. Le plus fréquent dans le secteur de la MFest celui de la société anonyme (SA).

Le capital d'une SA est divisé en actions. Chaque actionnaire est membre de l'assemblée générale de la SA, où il a droit de vote proportionnel au nombre d'actions qu'il détient. Si la société réalise des bénéfices et distribue des dividendes, ces dividendes sont distribués aux actionnaires au prorata des actions qu'ils détiennent.

L'assemblée générale des actionnaires élit un conseil d'administration dont les prérogatives sont la définition de la stratégie, nomination et évaluation du directeur général, approbation des plans et budgets annuels.

I-4-3-4 Les objectifs de l'IMF

Une IMF est caractérisée par la dualité de ses objectifs, qui sont à la fois sociaux (contribuer au développement, à la lutte contre la pauvreté) et financiers (être rentable afin de pouvoir continuer ses activités)[2]**.**

Comme on vient de le voir dans la définition : l'IMF est comme une entreprise, mais une elle diffère d'une entreprise par ses trois grands objectifs[1]:

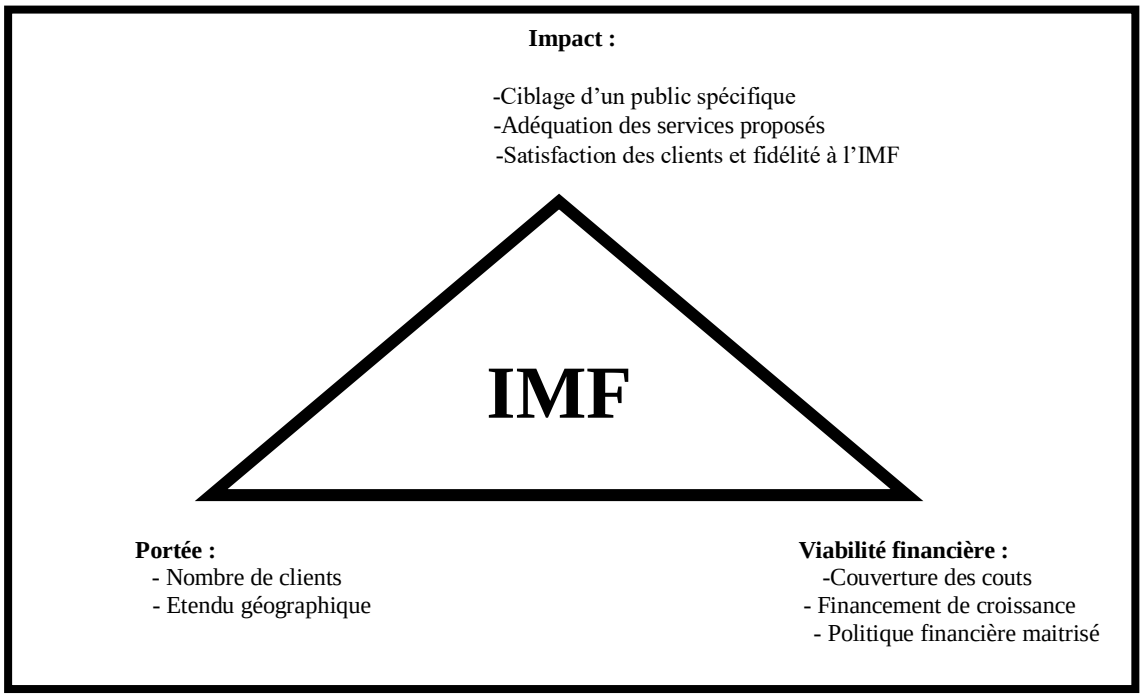
[1] ARRASSEN .W ; *Op.cit* ; p42.
[2] BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C; *Op.cit*; p127, 211.

a)- La portée : atteindre un nombre important de clients c.-à-d. les IMF doivent chercher à atteindre le plus grand nombre de personnes a faible revenu et non pas le ciblage des populations les plus pauvres.

b)-L'impact : apporter à chaque client un service correspondant à ses besoins et lui donner satisfaction, tout en maintenant un ciblage spécifique ; qui est de mettre en place un système d'intermédiation financière durable dédié spécialement aux gens exclus de système financier.

c)-La viabilité : construire une organisation viable sur tous les plans pour être apte à continuer dans la durée. Donc l'IMF doit atteindre son autosuffisance financière afin d'avoir une plus grande étendue sur la portée de son activité[2].

Figure n°3 : l'objectif stratégique d'une IMF



Source : BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; et POURSAT .C ; « Le *guide de la micro-finance : microcrédit et épargne pour le développement » ;* édition organisation ; Paris ; 2006 ; (p. 212).

D'après le schéma au dessus on peut dire que l'objectif principal de toutes les institutions de MF est d'améliorer le bien-être des gens exclus du système en leur permettant d'avoir accès aux services financiers, elle répond aux besoins du faible revenu dans le court terme ou par la réduction du chômage et aussi, elle cherche pour atteindre leur autosuffisance et être viable financièrement.

[1] RACHIDI .L; *Op.cit* ; p 91

[2] KALALA TSHIMPAKA .F ; *« La restructuration de l'espace micro-financiers du Kivu : pistes d'une intermidiation efficace* » ; édition UCL ; Congo ; 2007 ; p 53.

Conclusion

Notre étude théorique nous a démontré d'une part que la MF est plus qu'un concept idéal, en fait c'est la démarche la plus adéquat pour les pays en voix de développement pour parvenir à un essor économique durable et équitable. Et aussi c'est un nouveau paradigme qui représente[1], une nouvelle technique d'insertions des pauvre et des exclus du système bancaire classique[2].

Les organisations de la MF sont des acteurs qui contribuent au développement de la MF, ces derniers mettent en place et offrent à la population du monde entier des services qui leur sont d'une très grande utilité[3]**.** Ces organismes peuvent être vus comme une méthode très efficace pour alléger l'asymétrie d'information. Elle est considérée comme une très bonne technique pour atténuer le problème de l'aléa moral.

C'est pour cette raison que la MF est l'objet des plus importants programmes de développement dans le monde entier à la fois en termes financiers et en relation avec le nombre de personnes pauvres ciblées.

[1] ARASSEN .W; *Op.cit* ; p19.
[2] SALL .A « Les *stratégies et initiatives des fermes dans le secteur de la micro-finance le cas du Sénégal* » ; Thèse doctorat en sociologie ; Université Paris Descartes ; 2012 ; Paris ; p13.

Chapitre II: La place des micro-entreprises en Algérie

II-1 Notion de micro entreprise

II-2 Les classifications et les modes de financement des micro-entreprises

II-3 Les conditions et les étapes de création de micro-entreprise

II-4 Les dispositifs d'aides et d'accompagnement a la création des micro-entreprises en Algérie

Introduction

Les ME étant donné que ce sont les entreprises les plus petites qui ont le plus du mal à fonctionner lorsque les interventions du secteur public sont inadaptées ou en contradiction avec les entreprise privées[1].

Mais en effet depuis les années 70 les autorités responsables de l'action gouvernementale tiennent de plus en plus compte du rôle des ME dans les pays en développement[2].

La création de ces entités s'avère donc nécessaire dans le cadre d'une politique de lutte contre le chômage[3].

Le chômage en Algérie est très élevé il touche la majorité de la population, ce sont les jeunes qui sont les plus touchés par ce fléau, pour faire face le gouvernement algérien à mis en place des dispositifs qui vont permettre la naissance et l'évolution des ME[4] , durant les années 1994, parmi ces dispositifs on distingue principalement : CNAC, ANSEJ, ANGEM.

[1]MORRISSON .C ; BENARD .H; (S.L) ; *« Micro entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement* » ; édition OCDE ; Paris ; 1994 ; p21.
[2] Organisation de coopération et de développement économique « *Les orientations nouvelles de l'AIDE en faveur des miro entreprises.* » ; édition OCDE ; Paris 1993. p39.
[3] KAHOUN YVES .A *« Le financement et la création d'une entreprise par la BDL dans le cadre du dispositif ANSEJ* » ; Mémoire master en science économie; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ; Alger ; 2007 ; p2.
[4] *Idem* ; p2.

II-1 Notion de la micro entreprise

Dans ce point nous allons essayer de définir la ME et de présenter ces principales caractéristiques ainsi son rôle.

I-1-1 Définition de micro-entreprise

Il semble difficile de définir la ME de façon précise car il n'existe aucune définition officielle du terme « micro entreprise », mais rien n'empêche, on peut l'assimiler à la définition de l'entreprise en sachant que leurs critères et leurs buts s'enchainent d'intérêts et objectifs économiques, sociaux et politiques[1] .

La ME est une entreprise individuelle soumise à un régime d'imposition forfaitaire et non pas réel, et bénéfice de formalité comptable et fiscale allégées[2].

Selon la commission européenne, les ME sont des entreprises qui occupent moins de 10 personnes et dont le chiffre d'affaire annuel au total du bilan n'excède pas 2 millions d'euros. Les micros entreprises sont presque des entreprises individuelle, elles sont très présentes dans les pays émergents ou le développement économique repose quasi majoritairement sur elles[3].

En Algérie, la définition des PME et ME est celle adoptée par l'union européenne en 1996. Elle est reprise par la loi n°01-18 du 12décembre 2001, portant loi d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise , à très petite entreprise ou ME , « *est définie comme une entreprise employant de 1 à 9 employées et réaliser un chiffre d'affaire inferieurs à 20 millions de dinars ou dont le totale du bilan annuel n'excède pas 10 million de dinars* »[4]

Tableau n°1 : Précision de la définition au dessus

Entreprise	Effectifs	Chiffre d'affaire (DA)	Totale bilan (DA)
Très petite entreprise	De 1 à 9	< 20 millions	<10 millions

Source : présenté par nous même à travers la loi algérienne n°01-18 du décembre 2001.

[1] CHERIFI .L ; RAIAH .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 ; Alger ; 2015 ; p5-6.

[2] Guide pratique : micro entreprise ; disponible sur le site : http://droitfinances. Comment camarche .net/contents/6/4-micro-entreprise –guide-pratique ; (Consulté le 7/05/2017).

[3] SERVET. J-M ; *« Microcrédit, micro-entreprises : pour la croissance et l'emploie»* ; édition de Bercy colloques ; Paris 2001 ; p22.

[4] Journal officiel de la république algérienne n°77.loi n°01-18 du ramadhan ; disponible sur le site http://www.cg13.fr/fileadmin/user-upload/conseil_général/CDC/rapports/ECORD_041010.pdf correspondant au 12 décembre 2001 portant lois d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise.

II-1-2 Les caractéristique de micro-entreprise

On peut considérer une entreprise comme étant une ME si celle-ci réuni les caractéristiques suivantes[1] :

- La ME présente une flexibilité qui lui permet de s'accommoder et de s'adapter à tous les particularismes locaux et toutes les conjonctures, son implantation, son déplacement, et sa transformation sont aisés, elle peut disparaitre et renaitre immédiatement sous une autre forme avec un autre objet social.
- Le cout de l'investissement et donc de l'emploi qui en découle y est le plus réduit possible. Le cout de l'emploi et le nombre d'emplois directs seront les critères essentiels qui permettront de situer la micro entreprises
- Elle se nourrit de l'apport des instructions dans le cadre de la limite communément admise, même si au départ dans certaines régions et spécialités, elle va bénéficier en matière de crédit des dotations en équipements d'importation des taux d'intérêts bonifiés.
- Elle est constituée à partir d'une idée de projet mûrie par un entrepreneur potentiel qui affiche une réelle volonté de réussite et qui n'hésite pas pour le prouver et investir une part importante de son patrimoine financier, foncier, immobilier et technique.
- Elle a des contours juridiques et organisationnels et un mode de fonctionnement qui va faciliter son émergence et son développement dans l'économie de marché qui s'installe progressivement.

II-1-3 L'importance et le rôle de micro-entreprise

Les ME jouent un rôle important dans l'économie d'un pays. Elles constituent une source majeure d'emploi et de revenus. Leur importance réside particulièrement dans des avantage politiques économiques et sociaux qui offre une importance au regard de sa contribution au développement[2] :

a)- Sur le plan politique : L'existence des ME dans les pays favorise la naissance d'une génération des entrepreneurs nationaux, elles permettent aussi de lancer et de consolider le

[1] BOUYACOUB .F, « *L'entreprise et le financement bancaire* », édition CASBAH ; 1ere édition ; Alger; 2000 ;
[2] Conseil d'administration ; « *Environnement de l'entreprise, droit du travail et micro et petites entreprises* » ; Bureau International du Travail ; GB.297/ESP/1 ; 297 session ; Genève ; novembre 2006 ; p4.

tissu économique adapté aux besoins du pays. Cette importance, pour ne pas la restreindre au plan politique s'étend aux plans économiques et aux plans sociaux.

b)- Sur le plan économique : En amont, les ME exercent des effet d'entrainement en ce sens qu'elles contribuent à la valorisation des ressources nationales par la création d'autre activité telles que l'agriculture pour le commerce alimentaire, l'intégration du secteur artisanal pour une entreprise manufacturière, etc.

En aval, elles contribuent au développement du secteur tertiaire de même, elles concurrent à la croissance de produit national brut.

La création des ME favorise particulièrement la diversification de la structure industrielle, en même temps qu'elle aide à exploiter des ressources inutilisées recelant ainsi la formation de capitaux.

En effet, lorsque la demande d'un produit déterminé est restreinte à la production des petites quantités, est souvent la seule solution de rechange à l'importation. La ME facilite par conséquent la substitution de fabrication locale aux importations.

c)-Sur le plan social : La création des ME est comme un moyen de résorber le chômage et aussi est un élément crucial de la lutte contre la pauvreté.

II-1-4 Les objectifs des micro-entreprises

Les ME ont des objectifs d'ordre économiques et sociaux qui permettent de [1] :

- générer à travers les différents projets, un nombre important d'emplois directs et indirects économiquement viables et durables, ce qui permettra de participer activement et progressivement à la résorption du chômage.
- Offrir de nouvelles opportunités au redéploiement des activités du secteur bancaire auquel la micro-entreprise peut offrir un ensemble de nouveaux clients solvables ;
- former l'entrepreneur et l'amener à intégrer le risque calculé au nombre des éléments de gestion auquel il doit accorder une attention soutenue
- satisfaire les besoins par l'augmentation et la diversification de la production ;
- améliorer le nombre et la qualité des opérateurs économiques qui sont des acteurs de développement et promouvoir par ce biais le développement durable et la croissance économique soutenue, tout en respectant les règles d'économie de marché ;

[1] KHABBACHE .M; « *La lutte contre le chômage : création de micro-entreprise au nivaux de l'ENSEJ cas de la wilaya de Bejaia* » ; Master en management économique du territoire et entreprenariat ; Université de Bejaia ; Alger ; 2003 ; p2.

- développer et améliorer le secteur privé ;
- inciter à la normalisation des activités économiques en offrant des avantages pouvant désintéresser les agents des activités informelles ;
- participer à favoriser la réinsertion des jeunes dans la société, ce qui va empêcher l'apparition massive des fléaux sociaux, et donc réduire les effets pervers de l'oisiveté.

II-2 Les classifications et les modes de financement des micro-entreprises

La classification des ME peut se faire selon différents critères, dans notre études nous allons procéder dans un premiers temps a une classification juridique, par la suite à une classification selon le domaine d'activité et enfin une classification économique[1].

II-2-1 Classification des micro-entreprises

Il existe plusieurs types d'entreprise (EI, EURL,…etc.), mais ne sont pas considérées tous dans le cadre de la ME. Donc pour classifier les ME il faut avoir plusieurs critères :

II-2-1-1 Classification juridique des micro-entreprises

Comme toute entité économique, la ME à un statut juridique, ce statut détermine l'engagement de ses propriétaires vis-à-vis des tiers, notamment les entreprises fondées par une personne [3].

II-2-1-1-1 Les entreprises fondées par une personne

Nous distinguons deux types d'entreprises[4]:

a)- Les entreprises individuelles (personnelles)

Cela représente en générale les très petites entreprises ou les artisans. La responsabilité de l'entrepreneur individuel est illimitée. Cela veut dire que le créateur est

[1] CHERIFI .L ; RAIAH .M; *Op.cit* ; p7
[2] PIGANEAU .L ; *« La micro-entreprise de A à Z »* ; édition organisation ; Paris ; 2004 ; p98.
[3]BENISSAD .H ; « *Micro-entreprises et cadre institutionnel en Algérie* » ; centre de développement de l'OCDE document de travail n°85 ; mars 1993 ; p8.
[4] BOUKROU .A ; *« Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME cas : PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou* » ; Mémoire magister en sciences économiques ; Université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou ; Alger; p18.

illimité. Cela veut dire que le créateur est responsable de façon illimitée sur les biens propre et la totalité des dettes de l'entreprise.

En effet, il n'existe pas de distinction entre le patrimoine personnel et celui de l'entreprise, on dit que l'entreprise n'a pas de personnalité morale et n'a pas de patrimoine propre

Tous les revenus du propriétaire sont imposés au même titre que le bénéfice réalisé par l'activité de son entreprise individuelle dans le cadre impôt sur le revenu globale (IRG).

b)- L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limité (EURL)

L'EURL permet de séparer le patrimoine personnel du patrimoine de l'entreprise et d'échapper ainsi à l'obligation de faire face aux dettes sociales sur les biens personnels.

L'EURL est destinée aux commerçants, artisans et prestataires de services, elle permet à l'entrepreneur individuel de démarrer son activité en protégeant son patrimoine personnel en cas d'insuccès et elle lui permet aussi de se transformer à une SARL en cas de développement de son activité[1].

II-2-1-2 Classification en fonction de leur activité

Nous distinguons[2]:

a)- Entreprise artisanales : sont des entreprises qui exercent une activité manuelle et emploient un effectif de 10 personne au maximum.

b)- Entreprise commerciales : sont des entreprises dont l'activité principale consiste à l'achat et la revente de marchandises sans transformation.

c)- Entreprise individuelle : leurs activité principale est la production et la commercialisation des produits finis ou soumis –finis obtenu après transformation des matières première

d)- Les entreprise prestataires de service : leur activité principale consistent à vendre des services tels que les transports, la santé, l'éducation …[3]

[1] PIGANEAU .L; *Op.cit* ; p113.
[2]BOUKROU .A; *Op.cit*; p20.
[3] *Idem* ; p20.
[5] ADAIAR .P ; HAMED .Y ; « *Le microcrédit : une solution au financement de la micro-entreprise* » ; VI[émé] journées scientifiques du réseau '' Analyse économiques et développement'' ; agence Universitaire de la francophone ; Marrakech ; 4-5 mars 2004 ; p4.

II-2-1-3 Classification économique

Est déterminer selon leur activité personnelle[1].

a)- Secteur primaire : il s'agit de l'extraction des ressources de la terre via l'agriculture, la pêche, l'exploitation forestières…

b)- Secteur secondaire : il s'agit d'activités liées à la transformation des matières premières issues du secteur primaire (l'industrie, bâtiment et travaux publics, électroménager, aéronautique) ;

c)- Secteur tertiaire : il regroupe toutes les activités économiques qui ne font pas partir du secteur primaire et secondaire, il s'agit d'activités marchandes et d'activités non marchandes

II-2-2 Le mode de financement de micro-entreprise

Nous allons introduire dans ce point les différents modes de financement des micro-entreprises en Algérie dont les besoins de financement, les sources de financement ainsi que les moyens de financement.

II-2-2-1 Les besoins de financement

La vie d'une micro-entreprise passe par plusieurs phases (phase de démarrage, phase d'exploitation et phase d'extension de l'activité), chacune de ses phases fait appel à un financement adéquat. La nature de l'activité détermine le montant qui doit être adapté[2].

a)- Besoin de financement pour la phase démarrage *:* ce besoin apparait lors de la création de l'entreprise, il concerne le cout de l'investissement initial en équipement, le cout d'acquisition du local de production et de la gestion administrative et financière, les frais préliminaires, le cout de lancement de la production[3].

b)- Besoin de financement pour la phase d'exploitation : cette phase est caractérisée par le besoin de l'entreprise à régler sa situation financière à court terme, c'est-à-dire tout ce qui concerne l'achat de matières première, ainsi que le cout de la main d'œuvre et cela dans le but

[1]ADAIAR .P ; HAMED .Y ; « *Le microcrédit : une solution au financement de la micro-entreprise* » ; VI[émé] journées scientifiques du réseau '' Analyse économiques et développement'' ; agence Universitaire de la francophone ; Marrakech ; 4-5 mars 2004 ; p4.

[2] ADAIAR .P; HAMED .Y; *Op.cit*; p4.

[3] SOULEYMANE .S ; *« La micro-finance et l'offre de service financières au micro, petites, moyennes entreprises en Afrique de l'ouest* » ; Université Ouagadougou , UFR sciences économiques et gestions, centre d'études, de documentation de recherches économiques et sociales, Burkina Faso ; 2010 ; p77.

de garantir le maintien du déroulement de l'activité. En réalité l'entreprise dispose de ressources sous forme de créances sur la clientèle et doit honorer ses engagements vis-à-vis des fournisseurs et des employés, ce type de besoin est appelé besoin en fond de roulement (BFR)[1].

c)- Besoin de financement pour la phase d'extension de l'activité (financement à moyen terme) : le besoin de financement pour cette phase résulte de la volonté de l'amélioration de la qualité de production ainsi que de la croissance de la productivité et cela à travers le renouvellement d'équipements de production (achat de nouveaux matériels), et le recrutement de nouveaux travailleurs. Les couts nécessaires pour la réalisation de ces projets sont plus importants que ceux des phases précédentes. Cependant l'entreprise en cas de manque de ressources suffisantes risque de ne pas pouvoir financer ce besoin et se trouverait donc privée des opportunités de vivre des expériences en matière de croissance[2].

II-2-2-2 Les sources de financement

L'idée de création d'entreprise doit être rattachée à l'existence des ressources nécessaires, afin de pouvoir financer les différentes phases de sa vie.

Ces ressources ont trois grandes origines [3]:

a)-Les capitaux propres : Dans une entreprise, les capitaux propres sont constitués par le capital social de départ, les réserves et le résultat de l'exercice. Ils peuvent être augmentés par les actionnaires lorsque ces derniers décident la mise en réserve des bénéfices plutôt que leur redistribution sous forme de dividendes[3].

b)-Les marchés de capitaux : C'est sur le lieu où se rencontrent les offres et demandes de capitaux à court, moyen et long terme. L'équilibre de ce marché global de l'argent est assuré par les banques centrales. Le marché des capitaux a différentes fonctions. Parmi les plus importantes, on peut citer : le financement permanent de l'économie mondiale, le maintien la liquidité de l'épargne, le *pricing* des actifs, le financement des entreprises ou encore la négociation raisonnée du risque[4].

---

[1] KHABBACHE .M ; *Op .cit* ; p4

[2]SOULEYMANE .S; *Op.cit* ; p77

[2]KHABBACHE .M; *Op.cit* ; p4.

[3]BEITONE .A; *« Les marches des capitaux »* ; édition Coline Armand ; Paris ; 2016 ; p14.

[4]BEZBACKH .P et GHERARDI .S (sous direction) *« Dictionnaire de l'économie »* édition à présent Larousse ; Espagne ; janvier 2008

[5]CAPUL .J-Y; GARMIER .O *« Dictionnaire d'économie et de sciences sociales »* édition Hatier ; Paris ; juillet 2014

c)-Les capitaux empruntés : Les capitaux d'emprunt sont les ressources obtenues par une société auprès de différents créanciers qui, la plupart du temps, sont des institutions financières principalement les banques. Les capitaux d'emprunt viennent en complément des fonds propres à la disposition d'une entreprise[5].

II-2-2-3 Les moyen de financement

En effet, les moyens de financement des micro-entreprises sont diversifiés, on retrouve[1]:

II-2-2-3-1 L'autofinancement : ça concerne le financement assuré par l'entrepreneur lui-même, en d'autre terme c'est le financement dégagé des ressources propres sous forme d'apport personnel. L'autofinancement protège l'entreprise de charges financières trop importantes qu'elle aurait eues en cas de recours à la dette. C'est donc une diminution du risque de faillite qui est souvent lié à un endettement trop lourd[2].

Il existe plusieurs sources d'autofinancement, l'importance de ce dernier en terme lucratif dépend de la phase dans laquelle l'entreprise est en cours. Pour la phase démarrage on parle d'autofinancement opérationnel et la cession de propriété, pour la phase d'extension on parle de l'augmentation du capital en numéraire et la mise en réserve du résultat de l'exercice.

a)-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 cette contrainte peut être levée[3].

b)-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 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'inflation.

c)- L'augmentation du capital *:* l'augmentation du capital en numéraire est le procédé idéal pour consolider les capitaux permanents de l'entreprise. L'entreprise peut éviter l'endettement en émettant de nouvelles actions qui peuvent être souscris par les anciens actionnaires pour

[1]KHABBACHE .M; *Op.cit* ; p5.
[2]S .A (S.N) ; « *Le financement de la petite entreprise en Afrique* » ; éd l'haramattan ;1995 ;p35-36.
[3]BERKAL .S ; « *Les relations banques/ entreprises publiques : portées et limites* » ; Mémoire de magister ; Université Mouloud MAMMERI ; 2011; p10-11

l'accroissement de leur participation ou par de nouveaux actionnaires pour les participations nouvelles. Le mode d'augmentation du capital par apport est sollicité par les entreprises dans le but d'acquérir des biens mobiliers ou immobiliers pour l'extension de leurs activités.

II-2-2-3-2 Le financement externe

Ce mode de financement contient plusieurs catégories[1] :

a)- Le prêt familial : cette source est considéré 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 membre de sa famille qui peuvent être eux aussi investisseurs pour lui fournir le montant approprié pour financer les différentes activités de sa ME.

b)- Le crédit fournisseur : on comprend par là les délais qu'accordent les fournisseurs aux entreprises pour régler leurs factures concernant l'achat de matières premières ou tout autre achat réalisé. Mais dans le cadre d'une création, les partenaires ne connaissent pas la nouvelle entreprise. Ils n'acceptent donc pas toujours de lui accorder des délais de règlement. Au contraire, ils exigent parfois un paiement comptant, tant qu'ils n'ont pas testé la fiabilité des nouveaux dirigeants. Lors de la préparation de son projet, le créateur doit donc prévoir de négocier l'obtention de délais de règlement auprès de ses futurs partenaires. Les entreprises font recours à ce mode de financement lorsqu'elles n'arrivent pas à financer leur besoin de trésorerie à partir de ce qu'elles dégagent de la vente de ses produits pour ses clients.

c)- Les avances de paiement des clients : c'est un mode de paiement ou 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 fonds de roulement, elles sont généralement utilisées par les micro-entreprises qui produisent sur commande ou des prestations à domicile.

d)- L'emprunt bancaire : L'emprunt bancaire correspond à une somme mise à la disposition de l'entreprise par une banque, c'est le mode de financement le plus important pour les micro-entreprises, ces derniers font appel à ce financement lors de la création. La forte demande de ce mode de financement s'explique par les avantages concernant le mode de remboursement ainsi que les taux appliqués.

[1] KHABBACHE .M; *Op.cit* ; p6.

e)- Le crédit-bail : il fonctionne selon un contrat conclu entre le loueur d'un équipement et le locataire qui en prend possession et qui reste propriétaire jusqu'à la levée de l'option d'achat qui est assorti au contrat[1]. Cette technique offre certains avantages[2]:

- elle procure une meilleure garantie à la banque, car celle-ci n'est pas totalement dessaisie du bien. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle, au sein des organismes financiers, un financement par crédit-bail n'est pas pris en compte à la même hauteur qu'un emprunt dans les ratios d'analyse de risques. Le crédit-bail permet ainsi d'accroître les capacités de financement de l'entreprise.
- elle ne pénalise pas le bilan de l'entreprise puisqu'elle ne figure pas dans les dettes. Elle a donc l'avantage de rendre le niveau d'endettement moins apparent.

II-3 Les conditions et les étapes de création de micro-entreprise

La création de micro-entreprise est devenue un moyen de création d'emploi et de lutte contre le chômage c'est pour cette raison que dans cette section notre étude se focalisera sur la création de micro-entreprise en Algérie à travers ces différentes conditions et ces principaux étapes de création.

II-3-1 Les conditions de création de micro-entreprise

La création d'une micro-entreprise repose essentiellement sur les trois dimensions suivantes[3] :

a)- La dimension humaine de miro-entreprise

Le facteur humain tient une place importante dans la réussite d'une micro-entreprise, il s'agit des personnes sérieuses qui maitriser bien le domaine de l'activité.

b)- La dimension économique

La mission première d'une micro-entreprise étant de produire des biens ou des services, la ME doit se doter de moyen de production, ces moyens sont constitués :

- d'un terrain de construction d'un fond de commerce ;
- d'équipement, d'outillage et de métiers roulant ;
- de matière première.

[1] OGIEN .D ; *Op.cit* ; p261.
[2] KHABBACHE .M; *Op.cit*; p5.
[3] CHIRIFI .L ; RAIAH .M ; *Op.cit* ; p 12

c)- La dimension financière

Pour acquérir ces moyens de production l'entreprise doit avoir des ressources, les fonds des propriétaires ne suffisant généralement pas, elle est souvent amenée à emprunter auprès des organismes financiers ou de particuliers.

Elle dispose de deux catégories de ressources celle :

- des propriétaires, constituées des fonds apportes qui forment les capitaux propres ;
- des bailleurs de fonds constitués des dettes à long terme (DLM) et dettes à court terme (DCT).

II-3-2 Les étapes de création une micro-entreprise

Pour crée une micro-entreprise, l'entrepreneur passe par les étapes suivant[1] :

II-2-3-1 L'idée de projet et sa maturité

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

a)-La période de gestation

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

b)-Pré-étude de faisabilité

C'est une étude écrite et chiffrée du projet, c'est la sous étape qui vise à sortir le projet de sa phase conceptuelle. Elle consiste à :

- collecter des informations sur le secteur d'activité et le marché ;
- assurer que 'on peut raisonnablement continuent à consacrer d'autre ressources ;
- donner ordre de grandeur des besoins financiers nécessaires.

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

[1] CHIRIFI .L; RAIAH .M; *Op.cit* ; p 13-14.

II-2-3-2 L'étude technico-économique

C'est une étude approfondie et faisabilité du projet. Elle a pour objet d'évaluer les risques liés au marché, d'examiner les aspects techniques et de déterminer le coût. En plus de l'importance de cette dernière, une gamme d'études doit être faite afin de réaliser une bonne création d'entreprise à savoir l'étude de marché, l'étude technique, l'étude organisationnelle, l'estimation des coûts, l'étude commerciale, l'étude juridique et l'étude financière.

a)-L'étude de marché

L'étude de marché est une analyse quantitatif et qualitatif d'un marché c'est-à-dire l'analyse de l'offre et de la demande réel ou potentiel d'un produit ou d'un service afin de permettre l'élaboration d'un plan de production et la prise de décision commerciale. Cette étude a pour objet :

- D'acquérir une connaissance approfondie du secteur dans lequel évaluera la micro-entreprise et des besoins réels ce marché ;
- De définir d'une manier précise, la nature et la connaissance du bien et /ou du service que la micro-entreprise se propose de produire et découler ;
- De déterminer la place de micro-entreprise entend occuper dans ce secteur d'activité.

b)-L'étude technique

En fonction de l'importance du marché et le poids qu'elle se propose d'avoir sur ce dernier, la micro-entreprise effectue des choix quant aux techniques de production et au type d'équipements à acquérir.

L'étude technique comprend, en conséquence[1] :

- une analyse et une description précise du processus de production choisi ;
- la détermination des principale caractéristiques des équipements à acquérir et notamment les capacités de production ;
- une étude sur les caractéristiques et la disponibilité des métiers première nécessaires à la fabrication des produits ;
- Une étude sur le site d'implantation.

Les éléments de cette étude sont généralement interdépendant les uns des autre.

[1] CHIRIFI .L ; RAIAH .M ; *Op.cit* ; p. 15.

L'étude technique doit aboutir au choix d'une technologie facile à assimiler et à maitriser, capable de part ses capacités, d'assurer la production nécessaires à la satisfaction partielle ou totale des besoins marché.

En fonction de la situation de marché et de ses perspectives d'évolution, le promoteur peut être amené à effectuer un choix entre acquisition d'un matériel perfectionné, sophistiqué et qui nécessite peut de main d'œuvre ou l'utilisation des machine moins nombreuses et moins complexes avec le recrutement d'un plus grands de travailleurs.

c)-L'étude organisationnelle

L'organisation structurelle est une sous étape importante. Elle exerce une influence directe sur la vie et l'évolution d'une micro-entreprise. Elle concerne l'agencement des fonctions la composant humain et les équipements de gestion.

L'étude organisationnelle doit aboutir :

- A la détermination et l'évaluation des moyens humains et matériels à mettre en place ;
- A une évaluation plus précise des surfaces nécessaires à chaque atelier et magasin (production, maintenance, stockage), ainsi que un bloc administratif et autre aménagement nécessaire ;
- A une estimation des besoins en équipement de gestion et de transport (matériel du bureau, matériel informatique, téléphone,.. etc.).

d)- L'estimation des coûts

L'étude technique a permis de déterminer la surface des bâtiments nécessaire ; les caractéristiques des équipements, le nombre d'ouvriers et employés ; les besoins en équipement de gestion et de transport, les consommations d'eau, d'électricité, de métiers projet, avec, comme objectif la recherche de moindre coût de la production, tout en tenant compte du facture inflation.

e)-L'étude commerciale

Cette étude concerne l'étude des actions commerciales ; il convient de déterminer « comment vendre le produit ? », cette étude permet à la micro-entreprise d'atteindre le objectifs qu'elle s'est fixée en terme de chiffre d'affaires, et de la part de marché à conquérir[1]. En effet, l'entrepreneur peut établir facilement ses objectifs, puis formuler le choix des actions commerciales qui en résultent.

[1]BOUJEMA .S ; BOUZID .F ; « *Etude de la procédure de création et de financement de la micro-entreprise : cas de l'ANSEJ* » ; Mémoire master en science économique ; Université Mouloud MAMMERIE de Tizi-Ouzou ; Alger ; 2015 ; p.40

- ✓ **Action relative au produits/ service** : Ce stade de l'étude de marché permet de valider le produit ou le service offert par la micro-entreprise à crée.
- ✓ **Action relative au prix** : le prix permit également d'apprécier la qualité présumée du produit et de le situer par rapport à des produits concurrents.
- ✓ **Action relative à la distribution :** elles sont destinées à mettre le produit ou le service à la portée des clients.
- ✓ **Action 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 leur prix. A cette effet, les éléments principaux de la communication sont les suivant : la publicité ; la promotion et les relations publiques (le meilleur climat).

f)- L'étude financière

L'étude financière de la ME, consiste à faire apparaitre 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, il s'agit de fond de roulement ainsi que les compte provisionnels en terme financier. L'étude financière portera les points suivant la construction de plan financière : il s'agit de savoir combien coute le projet, il faudrait recenser tous les besoins et les ressources financiers disponible, afin de trouver des solutions pour les capitaux manquants.

g)- L'étude juridique

Cette étape correspond au cadre légale dans lequel le créateur exerce son activité et qui entraine un nombre de conséquence sur le statut de la ME et ce, tout au niveau patrimoniale que sociale et fiscale[1].

II-3-2-3 La réalisation et exploitation de projet

Il s'agit de négocier des contrats puis de veiller à leur bonne exécution, de réaliser des études d'engineering puis d'ordonnancer et de suivre des opération de réalisations, de réceptionner les équipements puis de superviser leur montage, etc.

Le bon démarrage et la bonne exploitation de l'affaire dépendent, quant à eux, de l'organisation de la gestion et de la production, ainsi que de la compétence et du

[1] BOUJEMA .S ; *Op.cit* ; p.42

savoir-faire du personnel recruté[1]

Cette étape consiste principalement dans :

- mise en place de l'outil de travail.
- Engager la recherche et le recrutement de collaborateur salariés.
- Etablir les premiers documents commerciaux
- Assurer l'entreprise

II-4 Les dispositifs d'aides et d'accompagnement à la création des micro-entreprises en Algérie

Les dispositifs sont des agences chargées de l'exécution du politique d'aide et soutiens à la création des micro-entreprises. Ces agences sont censé apporter un appui important en terme d'accompagnement des prometteurs et de formalisation de leur activité, il s'agit outre de l'ANSEJ, de la CNAC et l'ANGEM[2].

II-4-1 La caisse nationale d'assurance chômage (CNAC)

La caisse vise les chômeurs de la tranche d'âge entre les 35 et 50 ans[3], qui investissent dans des activités industrielles et/ou des services, sauf la revente en l'état, pour des montant d'investissement pouvant atteindre 5 million DA. Il inclut un système de prête (prêt initiale à taux 0 et à prêts à taux bonifie), un fond de caution mutuelle couvrant 70% du crédit consenti par la banque, et un accompagnement, le dispositif est encadré par une réglementation particuliers[4]

[1] CHAIB .H; *« Le développement rural : le passage des activités traditionnelles à l'entreprenariat »* ;Mémoire de Magister en sciences économiques ; Université Mustapha STAMBOULI de Mascara ; Alger ; 2016 ; p59.

[2] B .Z (sans nom) ; « *Création d'entreprise en Algérie : CNAC* » ; 2012 disponible sur le site https://www.cnac.dz (consulté le 25-05-2017).

[3] MAYOUKOU .C ; KERTOUS .M ; AYOUB .H ; « *Essai sur le microcrédit et entrepreneuriat cas de l'Algérie et de Liban* » ; p5 ; disponible sur le site :http://www.erudite.univ-paris-est.fr/evenements/colloques-et-conferences/atm-2013-communications-full-papers/?eID=dam_frontend_push&docID=25331

[4] AKNINE SOUIDI .R ; FERFERA .Y; *« Entreprenariat et création d'entreprise en Algérie : une lecture a partir des dispositifs de soutien et d'aide a la création des entreprises* » ; revue de science économique et de gestion ; n° 14 ; 2014 ; p72.

II-4-1-1 Le financement de projet

Le financement du projet est constitué de[1]:

- l'apport personnel du chômeur – promoteurs ;
- Le prêt non rémunéré de la CNAC le montant varie selon le niveau d'investissement ;
- Le crédit bancaire dont une partie des intérêts est bonifié par la CNAC, garanti par le FCMG à hauteur de 70%.

- **II-4-1-2 Les missions de CNAC**

La caisse assurée également les taches suivant[2] :

- propose un crédit sans intérêt entre deux et cinq millions de dinars ;
- accompagnement personnel aux porteurs de projet ;
- franchise de la TVA pour l'acquisition de biens d'équipement et de services entrant directement dans l'investissement ;
- exemption du droit du mutation à titre onéreux sur l'acquisition immobiliers effectuer dans le cadre de la création de l'activité ; l'application de taux réduit de 5% en matière de droit de douane pour les biens d'équipement entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

II-4-1-3 Le cadre de réalisation de projet d'investissement

Le dispositif CNAC propose certaine procédures qui devront être respecter par leurs clients, afin que ces derniers pourront réaliser un projet d'investissement au niveau de ce dispositif[3] :

a)- Les conditions d'éligibilités

Peut bénéficier de l'aide de la Caisse Nationale de Chômage toute personne remplissant les conditions, ci-après:

- Etre âgé(e) de trente (30) à cinquante (50) ans ;
- Etre de nationalité algérienne ;
- Ne pas occuper un emploi rémunéré ou exercer une activité pour son propre compte au moment de l'introduction de la demande d'aide ;

[1]FiRLAS .M ; « *L'impacte des politique d'aide à l'entreprenariat sur l'émergence d'esprit d'entreprise chez les jeunes : cas ENSEJ Tizi-Ouzou* » ; Magister en science de gestion, université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ; Alger; 2012 ; p13

[2]Direction de relation publiques et de la communication ; disponible sur le site : http://www.fce.dz/wp-content/uploads/2016/04/guide-du-jeune-promoteur-2016 (consulté le 19-03-2017) ; p 9-10

- Etre inscrit auprès des services de l'agence nationale de l'emploi comme demandeur d'emploi ou être allocataire de la caisse nationale d'assurance-chômage ;
- Jouir d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée ;
- Disposer de l'apport personnel ;
- N'ayant pas bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activités.

b)-Les structures de financement

Coût du projet	Apport personnel	PNR	Crédit Bancaire
Montant global de l'investissement inférieur ou égal, à cinq (05) millions de dinars	1%	29%	70%
Montant global de l'investissement supérieur à cinq (05) millions de dinars et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars	2%	28%	70%

* PNR: Prêt Non Rémunéré CNAC

c)-Durée du crédit bancaire

- La durée du crédit bancaire est de huit (08) années, dont trois (03) années de différé de remboursement du principal.

II-4-2 L'Agence National pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)

Mise en place 1997 après l'échec du dispositif d'insertion professionnelle de jeunes et cela en application des dispositions de l'article de l'ordonnance n° 96-14 du 24 juin 1996[1].

Elle intervient dans le soutien à la création et le financement de micro-entreprise par des jeunes, pour des montants d'investissements pouvant atteindre 10 million DA[2].

La mission de l'ANSEJ est de favoriser la création des activités de biens et services par les jeunes promoteurs et d'encourager toutes formes d'actions et des mesures tendant à promouvoir l'emploi des jeunes. Ils peuvent présenter des demandes de soutien pour la création de micro-entreprise à l'ANSEJ, les jeunes qui ont entre 19 et 35 ans et qui sont

[1] DEMMENE DEBBIH .Z ; *« Le rôle de la politique publique dans l'encouragement de l'entreprenariat féminin en Algérie : réalité et perspectives »* ; dans revue recherches économique et marginales ; n°18 ; Décembre 2015 ; p24.
[2] LOUGGAR .R ; *Op.cit*; p96.

chômeur au montant du dépôt de dossier[1]. Devenu opérationnel le deuxième semestre 1997, le dispositif de soutien à l'emploi des jeunes constituent une des solutions appropriées au traitement de la question du chômage durant cette phase de transition vers l'économie de marché[2].

II-4-2-1 Les caractéristique de l'agence de soutien d'emploi de jeunes

Le dispositif de micro-entreprise présentes trois caractéristique qui sont[3] :

a)-La simplicité : les dossiers d'investissement présenté à l'ANSEJ par les jeunes promoteurs ne sont pas soumis à des instances spécialiser telle que les comités techniques et autres commissions de sélection.

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

b)- La transparence : les critères d'éligibilité au dispositif sont clairement énoncer dans les textes réglementaires

- l'âge de promoteur : le promoteur doit être âgé entre 19 ans et 35 ans. L'âge de gérant peut aller jusque à 40ans à condition que le projet génère au moins trois emplois permanents ;
- La situation de chômage : les promoteurs doivent être en situation de chômage au moment de dépôt de leur dossier ;
- la qualification : les promoteurs doivent disposer de qualification en rapport avec l'activité en projetée.

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

- la franchise de la TVA pour l'acquisition des biens d'équipement en phase de création de projet ;

[1] BOURICHE. L. « *Les déterminants du chômage en Algérie : une analyse économétrique (1980-2009)* » ; Thèse doctorat en sciences économiques ; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ; Alger, 2013 ; p134.
[2] LOUGGAR .R ; *op.cit* ; p96.
[3] BELALE .M ; *« L économie solidaire : enjeux et perspective* » ; communication sur la micro-entreprise : le processus de mise en œuvre du dispositif et de développement de concept ; Alger ; 2002.

- l'exonération totale d'impôt pendant les trois premières années de mise en exploitation de projet, cette période est portée à six ans lorsque le projet est implanté en zone à promouvoir.

II-4-2-2 Les mission de l'ANSEJ

Les missions de l'ANSEJ sont les suivant[1]:

- soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs dans la mise en œuvre de leurs projet d'investissement ;
- gérer les dotations de ANSEJ, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêt, dans la limite des enveloppes prévues ;
- notifier aux jeunes promoteurs dont les projets sont éligibles aux crédits des banques et établissement financiers, les différentes aides de ANSEJ et autre avantages qu'ils ont obtenus ;
- assurer le suivi des investissements réalisé par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui est le lient à l'agence et les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la réalisation des investissements ;
- encourager toutes autres formes d'action et de mesures tendant à l'emploi de prés embauche.

II-4-2-3 Le cadre de réalisation de projet d'investissement

Le dispositif ANSEJ propose certaine procédure qui devront être respecter par leurs clients, afin que ces derniers pourront réaliser un projet d'investissement au niveau de cet dispositif avec l'accompagnement de la banque dans la réalisation de projet[2].

a)- Conditions d'éligibilité des jeunes promoteurs « ANSEJ »:

Peut bénéficier de l'aide de l'ANSEJ toute personne remplissant les conditions suivantes:

- Etre âgé(e) de 19 à 35 ans. Lorsque l'investissement génère au moins trois (03) emplois permanents (y compris les jeunes promoteurs associés dans l'entreprise), l'âge limite du gérant de l'entreprise créée pourra être porté à quarante (40) ans ;
- Etre titulaire (s) d'un diplôme, d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire reconnu ;

[1] FiRLAS .M ; *Op.cit;* p131

[2] RAOUYA .A ; *« Les jeunes promoteurs d'investissements : créateurs potentiels de la richesse et de l'emploi* » ; Bulletin d'information de la Direction Générale des Impôts ; n°78 ; 2015 ; p2 ; disponible sur le site http://www.mfdgi.gov.dz/images/pdf/lettres_dgi/LDGI_2015_78; (consulté le 17-05-2017)

- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction du formulaire d'inscription pour bénéficier de l'aide ;
- Etre inscrit auprès des services de l'agence nationale de l'emploi comme chômeur demandeur d'emploi ;
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres ;
- Ne pas être inscrit au niveau d'un centre de formation institut ou université au moment de l'introduction de la demande d'aide, sauf s'il s'agit d'un perfectionnement dans son activité ;
- Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activités.

b)- Structure de financement « ANSEJ » :

Coût du projet	Apport personnel	PNR	Crédit Bancaire
Montant global de l'investissement inférieur ou égal à cinq (05) millions de dinars	1%	29%	70%
Montant global de l'investissement supérieur à cinq (05) millions de dinars et inférieur ou égal à dix (10) millions de dinars	2%	28%	70%

c)- Durée du crédit bancaire:

- La durée du crédit bancaire est de huit (08) années, dont trois (03) années de différé de remboursement du principal.
- Les taux d'intérêt sont bonifiés.

II-4-3 L'Agence National de Gestion de Microcrédit (ANGEM)

Elle a été créée par la décision du conseil de gouvernement du 16 décembre 2003qui a adopté le décrit exécutif n° 04-14 du 22 janvier 2004, l'ANGEM est un organisme à caractère spécifique[1].

II-4-3-1 Les mission de l'ANGEM

Elle permit de[2] :

[1]FiRLAS .M; *Op.cit*; p133.
[2]BELKACEM .A ; «*L'impact de dispositif CNAC sur le développement territorial et l'entreprenariat dans la wilaya de Tizi-Ouzou* » ; Mémoire de master en sciences économique ; Université Mouloud MAMMERIE de Tizi-Ouzou ; Alger; 2014 ; p66.

- Crée le diapositif de microcrédit conformément à la législation et la réglementation en vigueur ;
- soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires de microcrédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;
- notifier aux le bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, les différents aides qui leur sont accordées ;
- assurer le suivi des activités réalisées sur les bénéficiaires en veillant au respect de la clause de cahier de charge qui les tient à l'agence ;
- assister les bénéficiaires du micro crédits, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la mise en œuvre de leurs projets.
- Elle vise notamment, pour des montant de crédit de 50.000 à 400.000 DA, Elle a repris le portefeuille de crédit octroyés par l'agence de développement social (ADS), les microcrédits d'ANGEM inférieur à 30.000DA) sont décaisser directement par l'agence depuis avril 2005. Les montants les plus importants transit par les banques, des conventions sont signées avec quelques banques publiques.

II-4-3-2 Objectifs globaux :

L'objectif de l'ANGEM est d'assurer un accompagnent financiers aux citoyens désirant lancer de petite activités, a même de les mettre à l'abri du chômage et parmi les objectifs primordiaux que traite l'agence nationale de microcrédit on a[1]:

- lutter contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales en favorisant l'auto-emploi, le travail à domicile et les activités artisanales et de métiers, en particulier chez la population féminine ;
- développer l'esprit d'entreprenariat qui remplacerait celui d'assistanat, et aiderait ainsi à l'intégration sociale et à l'épanouissement individuel des personnes ;
- soutenir la commercialisation des produits issus du microcrédit, par l'organisation des salons d'exposition/vente.
- suivre les activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des conventions et contrats qui les lient à l'ANGEM.

[1] Agence nationale de gestion de microcrédit ; *« Objectifs et missions »* ; 2017 ; disponible sur le site : http://www.angem.dz/article/objectifs-et-missions. ; (Consulté le 31/05/2017).

- former les porteurs de projets et les bénéficiaires de micro crédits aux techniques de montage et de gestion d'activités génératrices de revenus et des très petites entreprises.
- sensibiliser les populations rurales dans leurs zones d'origines par l'émergence d'activités économiques, culturelles, de production de biens et services, génératrices de revenus et d'emplois.

II-4-3-3 Le cadre de réalisation des projets d'investissement

Les procédures proposent par l'ANGEM pour les jeunes promoteurs afin de réaliser un projet d'investissement sont[1]:

a)-Conditions d'éligibilité des jeunes promoteurs:

- Etre âgé de dix huit (18) ans et plus.
- Etre sans revenu ou disposer de petits revenus instables et irréguliers.
- Avoir une résidence fixe.
- Posséder un savoir-faire en relation avec l'activité projetée.
- Mobiliser un apport personnel correspondant au seuil fixé à 1% du coût global de l'investissement.
- Le montant global de l'investissement ne doit pas dépasser 1 000.000 DA.
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activité.

b)- Le structure de financement

Champ d'application	Apport personnel	PNR	Crédit Bancaire
Acquisition de petits matériels et matières premières de démarrage de l'activité	1%	29%	70%

N.B : PNR est un Prêt Non Rémunéré

c)- Durée du crédit bancaire:

La durée du crédit bancaire est de huit (08) années, dont trois (03) années de différé.

[1] B .Z (sans nom) ; « *Création d'entreprise en Algérie : CNAC ; ANSEJ ;ANGEM* » ;2012 ; disponible sur le site : http://www.pme-dz.com/ansej-cnac-angem (consulté le 22/08/2017).

II-4-4 L'évolution des micro-entreprises en Algérie

L'Algérie est un pays riche au vu des recettes pétrolières qu'elle engrange annuellement. La note de conjoncture de la Banque centrale signale à la fin du mois juin 2014 un montant de réserves de change, en baisse certes mais encore intéressant, soit 193,269 milliards de dollars, et des ressources du Fonds de régulation des recettes de 4 773,51 milliards de dollars. Paradoxalement, des disparités régionales et inégalités sociales subsistent ou s'aggravent dans le pays notamment au niveau économique. Des pans de populations ne profitent pas suffisamment du développement industriel et de la fonction de redistribution. Dés lors, le chômage surtout des jeunes, la pauvreté et la croissance (hors hydrocarbures) sont devenus un problème récurrent pour le pays. De plus, la forte prévalence de l'économie informelle se caractérise comme dans d'autres pays en développement par sa forte croissance[1].

Pour pallier à ces contraintes majeures, les Pouvoirs Publics mettent en place, un ensemble de mesures et aides engagées simultanément. C'est ainsi qu'en plus des actions à caractère conjoncturel, des dispositifs de type structurel sont mis en œuvre depuis le milieu des années 1990 selon une approche économique basée sur la création d'emploi par l'investissement productif[2].

II-3-4-1 L'évolution à travers les trois dispositifs

Ces tableaux montrent les effets des trois dispositifs (CNAC, ANSEJ et ANGEM) en Algérie sur l'évolution des micro-entreprises et l'augmentation de nombre d'emploi ce qui a engendré la baisse de chômage en Algérie.

[1] BOUZAR .C ; LOUGGAR .R « *Le microcrédit à travers le dispositif ANGEM et son impact en Algérie* »; disponible sur le site http://www.abhatoo.net.ma/maalama-textuelle/developpement-economique-et-social/developpement-economique/reperes-du-developpement-economique/micro-credits/le-microcredit-a-travers-le-dispositif-angem-et-son-impact-en-algerie (consulté le 17/05/2017)

[2] Idem ; p1.

a)-Bilan CNAC

Tableau n°2 : le nombre des micro-entreprises et d'emplois crée dans le cadre de dispositif CNAC au niveau national

	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Micro-entreprises	1901	2236	2574	2429	4221	7465	18490	34801	21412	264000
Emplois crées	5159	6078	6949	5781	9574	15804	35953	59125	41786	52700

Source : HADJ MOHAMED .R, HALOUNE .N ; « *l'Algérie en quelque chiffres résultat 2011-2013* » ; édition ONS ; n° 44 ; 2014.

b)-Bilan ANSEJ

Tableau n°3 : le nombre des micro-entreprises et d'emplois crée dans le cadre de dispositif ANSEJ au niveau national

	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Micro-entreprises	10549	8645	8102	10634	20848	22641	42832	65812	43039	454000
Emplois crées	30376	24500	22685	31418	57812	60132	92682	129203	96233	98235

Source : HADJ MOHAMED .R, HALOUNE .N ; « *l'Algérie en quelque chiffres résultat 2011-2013* » ; édition ONS ; n° 44 ; 2014.

c)Bilan ANGEM

Tableau n°4 : le nombre des micro-entreprises et d'emplois crées dans le cadre de dispositif ANGEM au niveau national

	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Micro-entreprises	3329	22221	17231	42099	60734	51956	107611	146427	110702	1980000
Emplois crées	4994	33331	25846	63149	91101	77934	161417	219641	166053	803000

Source : HADJ MOHAMED .R, HALOUNE .N ; « *l'Algérie en quelque chiffres résultat 2011-2013* » ; édition ONS ; n° 44 ; 2014.

D'après ces trois premiers tableaux, nous renseignons sur le nombre des micro-entreprises et l'emploi crée dans le cadre des trois dispositifs (CNAC, ANSEJ, ANGEM) durant la période allant de 2005-2013.

Selon dispositif CNAC : le nombre de micro-entreprise crées à largement augmenter entre2005 et 2012 passant de 1901à 34801 et le nombre d'emplois passant de 5159 à59125.

Sur la période 2012-2013 nous constatant un recule relativement modéré du nombre de micro-entreprise crée de 34801 à 21412, ainsi que le nombre d'emploi passant 59125 à41786.

Selon dispositif ANSEJ : le nombre de micro-entreprise crées est très important entre 2005 et 2012 passant 10549 à 65812 ainsi que le nombre d'emploi 30376 à 129203. Sur la période 2012-2013 nous remarquons que il y'a une baisse du nombre de micro-entreprise crée de 65812 jusqu'à 43039 et nous remarquons la baisse de nombre d'emploi de 129203 à 30376.

Selon ANGEM : le nombre des miro entreprise crées est très important durant la période 2005-2012 passant de 3329 à 146427 et aussi le nombre d'emploi passant de 4994 au 219641. Sur la période 2012-2013 nous enregistrons une baisse des micro-entreprises de 146427 à 110702 et le nombre d'emploi crées passant de 219641 à 166053.

Donc le nombre de prêts accorder augment progressivement dans les trois dispositifs cette forte évolution durant la période allant 2005-2012 est la conjecture de plusieurs facteur liée à l'assouplissement des démarches administratives, au soutien de l'engagement bancaire dans ce type de projet et la disponibilité de l'information sur les promoteurs de projets et à l'implication des femmes dans la vie d'entrepreneurial , par contre durant la période 2012-2013 il ya une baisse de micro-entreprise crée et le nombre d'emploi aussi par ce que durant la période 2013 il y'avait beaucoup de demande au niveau des trois dispositifs grâce a l'ouverture des nouvelles activités commercial et l'intégration de matériel roulant ce qui a engendrée le ralentissement dans le processus de financement c'est-à-dire l'offre<la demande c'est pour cette raison a partir 2014 nous remarquons que il y'a une augmentation importante des micro-entreprise.

Si on fait une comparaison entre les trois dispositifs on trouve que le dispositif ANGEM qui finance beaucoup plus les micro-entreprises par ce que le microcrédit est leur principal service, il accorde des prêts pour répondre aux besoins de population, il offre de nombreux avantages et aides aux promoteurs : des avantages financiers (des taux d'intérêt très bas ou nuls, remboursements différés), fiscalité réduite ou prise en charge par l'ANGEM. Des montages financiers peuvent être différents s'il s'agit « d'achat de matières premières » ou d'acquisitions de petits matériels ou équipements, selon la zone géographique, selon la catégorie de promoteurs (femmes au foyer, étudiants, handicapés….).

II-4-4-2 L'effet sur le taux de chômage

Avant de traiter l'évolution de chômage en Algérie nous devrons présenter le chômage en Algérie, ses caractéristiques ainsi ses causes et ses conséquences.

a)- Définition de chômage

le chômage est défini comme « *la situation d'une personne qui, souhaitant travailler et ayant la capacité de le faire (âge notamment), se trouve sans emploi malgré ses recherches. L'absence d'emploi peut résulter d'une entrée dans la vie active, du désir de retrouver un emploi après une période d'inactivité, d'un licenciement, d'une démission volontaire ou d'un désir de changer d'activité* »[1];

Du point de vue économique, « *le chômage est interprété comme la résultante d'un déséquilibre entre l'offre et la demande sur le marché du travail* »[2].

- Il existe plusieurs caractères qui définissent le chômage en Algérie qui est aujourd'hui une réalité de très nombreuses personnes dans la société qui sont :

Les jeunes et les femmes sont les plus touchés ;

-La baisse important de l'emploi dans l'industrie et surtout dans l'agriculture ;

-Le taux de chômage diminue selon l'élévation de diplôme ;

-Les ouvriers et les employés sont plus touchés que les cadres et les professions intermédiaires.

b)-Les causes liées au phénomène du chômage

Il existe plusieurs causes à s'avoir[3] :

- Le progrès technique et l'évolution et l'évolution de la productivité (plus de machine et moins d'hommes) ;
- La crise économique et le ralentissement de la croissance (secteur en récession) ;
- L'évolution démographique ;
- Les délocalisations d'entreprise et la concurrence des pays à faible cout de mains d'œuvre.

[1] CAPUL .T-Y ; GAMIRER .O, « *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales* », HATIER, Paris, 1996, P 58-59.

[2] BENABDERRAHMANE .L ; GUECHI .H ; « *Le chômage en Algérie : aspect théorique et réalité économique* » ; Mémoire master en science économique ; Université M'sila ; Alger ; p4.

[3] El watan ; « *Les causes structurelles du chômage et les remèdes* » ; 19 janvier 2015 ; disponible sur le site http://www.algeria-watch.org/fr/article/eco/soc/causes_structurelles_chomage.htm (consulté 23/08/2017).

Ainsi, les conséquences qui peuvent subvenir :

- Perte de revenu (partiellement compensé par diverses allocations) et baisse de pouvoir d'achat ;
- Manque a gagné pour les organismes sociaux ;
- Réduction de la demande suite à la baisse du niveau du vie, ou sentiment d'incertitudes ;
- Risque sociaux (perte de confiance dans l'efficacité du gouvernement + risque de conflits ;
- Difficultés psychologique pour un premier emploi ou à un réemploi.

e)-L'évolution de taux de chômage

Le tableau ci-dessus présente l'évolution du taux de chômage en Algérie depuis 2005-2016, et il nous montre aussi l'effet des trois dispositifs pour réduire le chômage.

Tableau n°5 : L'évolution de chômage en Algérie

Années	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Taux de chômage	15.3	12.4	11.8	11.3	10.2	10	9.8	11	9.3	10.8	11.7	10.5

Source : BOUZAR .C LOUGGAR .R « Le microcrédit à travers le dispositif ANGEM et son impact en Algérie » disponible sur le site http://www.abhatoo.net.ma/maalama-textuelle/developpement-economique-et-social/developpement-economique/reperes-du-developpement-economique/micro-credits/le-microcredit-a-travers-le-dispositif-angem-et-son-impact-en-algerie consulté le 17/05/2017 .

Le taux de chômage en Algérie a amorcé une baisse continue passant de 15,3% en 2005 à 11% en 2012 et à 9,3% en 2013 ; d'après le 6e rapport national sur le développement humain (RNDH) qui prend pour point de départ l'année 2005, « le rythme de création d'emplois enregistré est de 6.6% en moyenne par an, correspondant à la création de plus de 1.8 million d'emplois nouveaux. Cette performance a permis non seulement de satisfaire toute la demande nouvelle de travail, estimée à 924000 personnes sur la période, mais encore de réduire sensiblement le stock de chômeurs de près de 900000 personnes… »[1].Selon les statistiques du FMI, il a remonté à un taux de 11,3% pour l'année 2015 et qui a baisser à 10,5% en 2016 contre 11,7% en 2017 selon le fond monétaire internationale (FMI)[2] cette variation est le résultat de la crise actuelle (la chute de pétrole depuis 2014)

[1]ZENTAR .M, « *Le gouvernement dévoile les grandes lignes de sa stratégie* », EL Watan économie, supplément hebdomadaire, n°144, du Lundi 24 au Dimanche 30 mars 2008.
[2]El Watan « *Le chômage atteindra plus de 13% en 2018* » ; journale n°8077 du 19 avril 2017 édition du centre. P7.

Conclusion

Les ME ont été mises sur pied afin de pouvoir répondre aux aspirations des éléments les plus attractifs et les plus dynamiques de la jeunesse en chômage. C'est en effet, une petite unité économique de production crée par une personne physique qui demande un emploi et qui veut investir dans la production de bien et services afin de générer des bénéfices[1].

La création d'emploi via la promotion de l'entreprenariat aujourd'hui est l'une des grandes priorités de la politique économique algérienne, car la création des micro-entreprises constituent une solution d'exclusion sociale surtout le chômage des jeunes qui de plus en plus considérable dans la société algérienne[2].

Le soutien à la création des ME est une préoccupation majeurs, et ce la par la mise en place des politiques publiques permettant d'augmenté le nombre d'entreprenariat et stimuler la croissance des entreprises[3], à s'avoir les différents dispositifs de financement (CNAC , ANSEJ et ANGEM) qui ont tellement contribués à la création des ME en Algérie.

Donc la création de ME serait pour l'Algérie un moyen de développement économique permettant en plus de la réalisation de la valeur ajoutée et de l'amélioration de la croissance nationale, de lutter contre le chômage et le travail informel[4].

[1]KHEBBACHE .N; *Op.cit*; p3.
[2]FiRLAS .M; *Op.cit*; p4.
[3]MOHAMED SEGHIR .O « *L'incubateur d'entreprise sociale : un outil de potentialisation des dispositifs d'action sociale* » mémoire de master en science économiques ; Université Mouloud MAMMERI Tizi-Ouzou ; Alger ; 2013 ; p10.
[4]GUECHTOUL .W; GUECHTOULI .M ; « *L'entrepreneuriat en Algérie : quels enjeux pour quelles réalités ?* » ; Working Paper n°150 ; 2014 ;Paris ; p2 ; Disponible sur le site : http://www.ipag.fr/fr/accueil/la-recherche/publications-WP.html .

Chapitre III: Analyse de l'impact du l'ANGEM sur l'activitéé économique de la wilaya de Tizi-Ouzou 2011-2016

III-1 Présentation de l'ANGEM

III-2 Les modalités de financement et de remboursement appliqués par l'ANGEM

III-3 Analyse des statistiques sur micro-entreprise créés dans le dispositif ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou pendant la période 2011-2016

Introduction

Les micro-entreprises ont été mises sur pied afin de pouvoir répondre aux ambitions des jeunes au chômage. La volonté de ces jeunes de créer des entreprise de très petite taille est relative à ce qu'offre cette dernière comme avantage, telle que, sa facilité d'implantation puisque son coût d'investissement est très réduit et sa flexibilité qui lui permet de s'accommoder et de s'adapter à toutes les conjonctures[1].

Le dispositif ANGEM est l'un des dispositifs adoptés par l'Etat pour réduire le fléau du chômage des jeunes[2], qui a connu une forte évolution dans la société algérienne, ainsi ce dispositif est soumis à profonde réforme et modification en 2011.

A fin d'avoir une meilleurs compréhension de l'impacte de dispositif d'aide (ANGEM) sur le processus entrepreneuriale ; nous avons conduit une étude spécifique dont le but de contribuer l'amélioration de croissance économique et sociale dans le territoire de la wilaya de Tizi-Ouzou (T.O).

Pour bien cerner notre sujet nous allons d'abord essayer de présenter l'organisation du dispositif de financement ANGEM ensuite les modes de financement et de remboursement présenté par ce dispositif et les différents résultats de notre recherche portant sur le nombre des ME crées au sein de ce dispositif au niveau de la wilaya T.O à travers plusieurs critères (selon le sexe, le type de financement, la tranche d'âge, et le secteur d'activité).

[1] KHEBBACHE. N *; Op.cit* ; p1.

[2] MENGUELTI .S *; « Dispositif de gestion du microcrédit en Algérie état des lieux » ;* disponible sur le site : http://www.ummto.dz/IMG/pdf/Menguelti-2.pdf.(consultle.

III-1 Présentation de l'ANGEM

L'objet de cette section est de présenter brièvement l'historique et l'organisation de l'ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou, qui est constituée d'un conseil d'orientation et d'un comité de surveillance, qu'elle est dirigée par directeur générale

III-1-1 Historique de l'ANGEM

Dans le cadre de la mise en œuvre d'actions socioéconomique d'accompagnement de l'économie socialiste à l'économie de marché, le micro crédit a été introduit par l'Etat en 1999, sa gestion était confiée à l'origine de l'agence de développement social (ADS), il était toujours considéré comme un outil de traitement social de la pauvreté et de soutien aux petites activités (auto emploi, travail à domicile, activité artisanales et de service…).

Cependant, ce type de financement a eu des difficultés au début, en effet, le faibles accès bancaire à l'octroi des crédits (uniquement la BNA mais ensuit dissoute), l'absence d'organisme spécialisé pour le suivi et la promotion du micro crédit, ainsi que la non adhésion du mouvement associatif professionnel ont retardé le dispositif du micro crédit. Des modifications dans les méthodes d'intervention ont été alors opérées avec le transfert du portefeuille de l'ADS vers l'ANGEM[1]. Ce n'est alors qu'à partir de 2005 que le micro crédit a commencé à prendre son envol avec comme support l'agence nationale de gestion de micro crédit[2]. Ce dernier s'est vu en effet confié depuis sa création par le décret exécutif n°04-14 du 22 janvier 2004 (portant création et fixant le statut de l'agence nationale de gestion du microcrédit), le pilotage de ce dispositif, destiné aux chômeurs de toute catégorie d'âge désirant lancer leur propres projets à domicile et nécessitante de faibles moyens[3].

III-1-2 Les caractéristiques du dispositif de micro crédit

Le dispositif de micro crédit se distingue par[4] :

a)-La population ciblée : le micro crédit cible toutes les personnes âgées de 18 ans et plus dont le projet est éligible au dispositif, et qui n'ont pas bénéficié dans le passé d'une autre

[1] MENGUELTI .S *; Op.cit.*

[2] Agence national pour la gestion de micro crédit (ANGEM) ; disponible sur le site : http://www.univ-tebessa.dz/fichiers/master/master (consulté le 26-08-2017).

[3] le soir d'Algérie ; « *Nouveau dispositif de micro crédit* » ; 29 mars 2005 ; disponible sur http://www.lesoirdalgerie.com/articles/2005/03/29/article.php?sid=21057&cid=2 (consulté le 26-8-2017)

[4] Document délivré par l'ANGEM T.O.

aide à la création d'activités. Aussi, ils doivent avoir une résidence fixe et disposer d'un diplôme, d'une qualification ou d'un savoir-faire, en rapport avec l'activité projetée.

b)-L'apport personnel exigé : étant un crédit destiné aux personnes sans ressources financières ou qui ont un revenu faible et instable, ce dispositif exige un apport personnel faible et abordable qui va de 1% du montant total de l'investissent.

c)-Le type de crédit : le micro crédit est un crédit à moyen terme (CMT), le bénéficiaire a un délai de 5 ans tout au plus pour le rembourser.

d)-Les secteurs d'activités ciblés : le micro crédit est orienté vers des secteurs nécessitant peu de capitaux, il finance ainsi des activités traditionnelles telle que l'agriculture, la pêche ou encore l'artisanat.

III-1-3 Organisation de l'ANGEM da la wilaya de T.O

L'agence nationale du micro crédit est un organisme à caractère spécifique, placé sous tutelle du Ministère de la Solidarité Nationale, de la Famille et de la Condition de la Femme elle est dotée d'un conseil d'orientation et d'un comité de surveillance, elle est dirigée par un directeur générale[1].

III-1-3-1 Le conseil d'orientation

Les membres du conseil d'orientation sont désignés pas arrêté du ministre chargé de l'emploi, sur proposition des autorités dont ils révèlent, pour une période de trois ans renouvelable .le président du conseil d'orientation est élu par ses pairs pour une période d'un an , il est assisté d'un vice-président élu dans les mêmes formes et pour la même période , ils sont remplacés dans la même forme en cas de cessation de leur mandat. Les membres du conseil d'orientation perçoivent des indemnités prévues par la réglementation en vigueur.

- Le secrétariat du conseil d'orientation est assuré par le directeur général de l'agence.

-Pour permettre au tissu industriel de répondre aux exigences de rationalité économique ;

-Pour définir les mécanismes devant permettre de résoudre le chômage et la maitrise d'inflation, parmi lesquels s'insère le dispositif que nous étudions ;

La mise en place donc, d'un dispositif incitatif à la création d'activité et d'emplois s'avère été un choix judicieux afin de compenser les pertes engendrés à l'occasion de la dissolution d'un nombre important d'entreprise publiques économiques de dimension locale ou nationale.

[1] Décret exécutif 04-14 du 22/01/2004 fixant le statut de l'ANGEM : portant création et fixant le statut de l'agence nationale de gestion du microcrédit.

III-1-3-2 La direction générale

Le Directeur Générale de l'agence est nommé par décret sur proposition du ministre chargé de l'emploi, il mit fin à ses fonctions dans les mêmes formes. La fonction du directeur général de l'agence est classée, par référence à la fonction supérieure de l'Etat, de charger de mission auprès du chef du gouvernement[1].

Le directeur général est investi des pouvoirs de gestion pour agir, en toutes circonstances, au nom et pour le compte de l'agence, à ce titre, il est chargé[2] :

- D'assurer la représentation de l'agence à l'égard des tiers et pour signer tout acte engageant l'agence ;
- De veiller à la réalisation des projets assignés à l'agence ;
- De mettre en œuvre les délibérations du conseil d'orientation et d'assurer le suivi de leurs exécutions.
- D'élaborer et de proposer au conseil d'orientation le budget de l'agence et son programme d'action ;
- De présenter, à la fin de chaque exercice, un rapport annuel d'activité accompagné des bilans et comptes de résultat, qu'il adresse au ministre chargé d'emploi, après approbation du conseil d'orientation ;
- D'assurer le fonctionnement des services et d'exercer l'autorité hiérarchique sur l'ensemble du personnel de l'agence. Il nomme le personnel dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur ;
- D'ordonnancer les dépenses de l'agence ;
- De passer tout marcher, contrat, conversion et accord, dans le cadre de la réglementation en vigueur ;
- D'ester en justice et de prendre toute mesure conservatoire ;
- De représenter l'agence devant la justice et dans tous les actes de la vie civile.

III-1-3-3 Le comité de surveillance

Le comité de surveillance de l'agence est composé de trois (03) membres désignés par le conseil d'orientation. Le comité de surveillance désigne son président parmi ses membres pour la durée de son mandat[2] :

[1] Agence nationale de micro crédit ; disponible sur le site : http://www.angem.dz/article/organisation-de-l-angem-en-bref/ (consulté le 26-08-2017).
[2] Document délivré par l'ANGEM.

- Il est charger d'exercer, pour le compte du conseil d'orientation, le contrôle à postériori de la mise en œuvre de ses décision ;
- Il présente au directeur générale toute observation ou recommandation utile quand aux modalités de mise en œuvre des programmes et projets engagés par l'agence ;
- Il donne son avis sur les rapports périodiques de suivi, d'exécution et d'évaluation établis par le directeur générale ;
- Il présente au conseil d'orientation ses observation et recommandation sur les états prévisionnels de recettes et de dépenses de l'agence et son programme d'activité ainsi que sur le rapport de gestion du directeur général ;
- Il procède et conduit à bonne fin, à son initiative ou sur décision du conseil d'orientation, tout contrôle ou audit sur l'usage des fonds de l'agence.

Le conseil d'orientation fixe dans son règlement intérieur le montant d'une indemnité trimestrielle en faveur des membres du comité de surveillance et détermine la prise en charge ou le remboursement des frais directement liés à l'exercice de leurs fonctions.

Dans le cadre de la décentralisation des activités de l'ANGEM, et à l'effet de consolider le cadre institutionnel et organisationnel de l'agence, et de réduire les délais dans les prises de décision, une nouvelle structure dénommée « antenne régionale » a été crée.

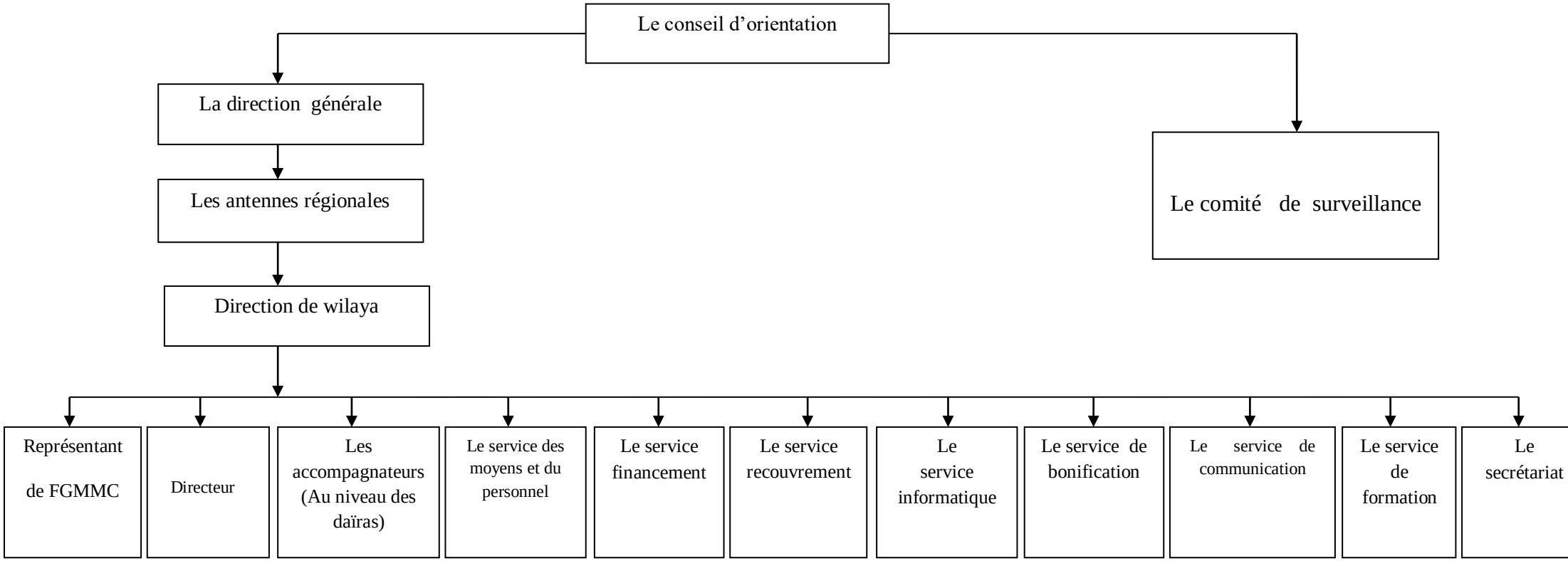
L'antenne régionale représente un lien fonctionnel entre les directions centrales et les coordinations de willayas. Ces dernières sont composées[1] :

- D'un directeur ;
- Des accompagnateurs au niveau des daïras ;
- D'un représentant du fond de garantie mutuelle des micros crédits ;
- Le service des moyens et du personnel ;
- Le service de financement ;
- Le service de recouvrement ;
- Le service d'informatique ;
- Le service de bonification ;
- Le service de communication ;
- Le service de formation ;
- Le secrétariat.

[1]Document délivré par l'ANGEM.

.

La figure n°4 : **Le schéma suivant nous récapitule l'organisation de l'ANGEM**



Source : document présenté par l'ANGEM

Le tableau au dessus nous a présenté l'organisation de l'ANGEM, il est à signaler que la direction régionale de l'ANGEM de la wilaya T.O exerce ces différents services comme sont mentionnés, elle dépend d'une tutelle qui est l'antenne régionale de Bejaia

III-2 Les modalité de financement et de remboursement appliqué par l'ANGEM

Nous allons introduire dans ce point les différents modes de financement et de remboursement, ainsi que le FGMMC effectué par ce dispositif[1] :

III-2-1 Le mode de financement

ANGEM est un dispositif étatique, a été réfléchie et pensé par des initiateurs comme un instrument de réalisation de la politique du gouvernement pour la lutte contre le chômage.

Le dispositif ANGEM de l'antenne de la wilaya Tizi-Ouzou finance des projets qui ont un taux faible et accessible comparé aux autres dispositifs tels que la CNAC et ANSEJ

Ce dispositif a été crée par le décret exécutif n° 04-14 du 22 /01/2004[2] et n'a été mis en application qu'à partir de 2005 mais malgré ça plusieurs personnes ne le connaisse pas et n'avaient pas d'information sur ce nouveau dispositif au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou afin d'attirer plus de promoteurs ainsi en 2007 l'accès au dispositif ANGEM est devenu très favorable et important pour les jeunes promoteurs du micro crédit[3].

Depuis sa mis en place jusqu'à 2017 l'ANGEM a passé par 02 types de financement.

III-2-1-1 Le premier mode de financement de 2005 à juillet 2011

Le premier type de financement, selon l'article 11 du décret exécutif n°04-14 du 22 Janvier 2004[4] prévoit les 3 grandes formules suivante[5] :

III-2-1-1-1 Le financement mixte (ANGEM-promoteur) : représente un prêt non rémunéré (PNR) est octroyé au promoteur au titre de l'achat de matières premières ; ce prêt est accordé pour un petit projet de transformation, sur la base d'une étude technico-économique simplifiée et d'un justificatif de l'apport sur la base personnelle (10% du coût global du projet minimum). Ce prêt est octroyé à hauteur de 90% maximum du coût global, sans toutefois, dépasser les 30.000DA. Le délai de remboursement du prêt non rémunéré est de 15 mois, le montant est réparti en échéances égales versées à la fin de chaque trimestre avec un différé de remboursement égal à 6 mois.

[1] Document délivré par l'ANGEM.
[2] MOULAI-HADJ .M ; NOUAR .F ; « *Protection sociale et politique de l'emploi : le cas de l'Algérie* »
[3] Décret exécutif n ° 04-14 du 22 /01/2004 de l'agence ANGEM.
[4] l'article 11 du décret exécutif n°04-14 du 22 Janvier 2004 : portant création et fixant le statut de l'agence nationale de gestion du microcrédit)
[5] *Idem.*

III-2-1-1-2 Le financement mixte (Banque-promoteur) : Ce financement concerne des projets dont le coût global est compris entre cinquante milles dinars (50.000DA) et cent milles dinars (100.000DA). Il est réparti entre le promoteur et la banque, l'apport personnel est arrêté à hauteur de 5% minimum. Cependant dans le cas où le bénéficiaire est détenteur d'un diplôme ou d'un titre équivalent reconnu ou que l'activité est implantée dans une zone spécifique, l'apport personnel sera de 3% minimum du montant de projet, et le niveau de crédit bancaire est porté à 97% avec un taux d'intérêt bonifié (10 à 20%du taux commercial). Le délai de remboursement du crédit bancaire est de 3 ans, le montant est réparti en échéances égales payées chaque trimestre avec un différé de 12 mois lorsqu'il s'agit d'une activité de production, et de 6 mois lorsqu'il s'agit d'un service.

III-2-1-1-3 Le financement triangulaire (Banque-ANGEM-Promoteur) : Conformément aux articles 3 , 11 et 12 du décret n°04-14 du 22 Janvier 2004, ce financement concerne les projets dont le montant est supérieur à cent milles dinars (100.000DA) et égal ou supérieur à quatre cents milles dinars (400.000DA), il est structuré ainsi : l'apport personnel est de 5% minimum ; Le PNR est de 25% maximum ; Le crédit à moyen terme (CMT) est de 70% maximum. Dans le cas où le projet est situé dans une zone spécifique ou que le promoteur est détenteur d'un diplôme ou d'un titre équivalent reconnu, le taux de participation au montage financier des partenaires aux financements est le suivant : L'apport personnel 3%; Le PNR 27% maximum ; Le crédit à moyen terme 70% maximum[1].

Suite à des circonstances socio-économiques à s'avoir :

- insuffisance des 30000 DA pour les promoteurs à fin de réaliser leurs projet ;
- la création plus de la richesse ;
- création plus d'emploi ;
- la présence plus de chômeurs … etc.

III-2-1-2 Le deuxième type de financement depuis juillet 2011

Selon l'article 11 du décret exécutif n°11-133 du 22 mars 2011[2] prévoit les 2 grandes formules suivantes[3]

[1]BOUZAR .C; *Op.cit* ; p 9.
[2]Décret exécutif n° 11-1333 du 22 /03/2011 de l'agence ANGEM. Porte sur l'ouverture de nouvelle activité (commerce) et l'entrée des matériels roulant (véhicule)
[3]*Idem*

III-2-1-2-1 Le financement mixte (ANGEM – promoteur)

Qui se subdivise en 02 types :

a)-Jusqu'à 40000 DA : c'est un prêt non rémunéré destiné à financer l'achat matière première pour les activités génératrice de revenu « AGR », d'un délai de remboursement de 24 mois ,pour une échéance d'un trimestre .le promoteur à un délais de grâce « différé de remboursement »de 03 mois .

Ce type de prêt est octroyer à hauteur de 100% par le dispositif ANGEM avec un taux d'intérêt bonifier par l'Etat, en contre partie le promoteur doit présenter une garantie qui est le savoir-faire en relation avec l'activité projetée .ainsi il doit respecter les caractères d'éligibilité qu'on a cités au dessus et aussi son activité doit représenter certaine critères :

- Activité de production de bien et /ou de services.
- La revente en l'état n'étant pas admise.

b)-De 40000 DA à 100000 DA : c'est un prêt non rémunéré destiné à financer l'achat de matière première pour les activités génératrice de revenu « AGR ».d'un délai de remboursement de 36 mois, pour une échéance d'un trimestre, le promoteur à un délai de grâce « différé de remboursement » de 3 mois.

Ce type de prêt est octroyer à hauteur de 100% par le dispositif ANGEM avec un taux d'intérêt bonifier par l'Etat, en contre partie le promoteur doit présenter une garantie qui est le savoir-faire en relation avec l'activité projetée .ainsi il doit respecter les caractères d'éligibilité qu'on a cités au dessus et aussi son activité doit représenter certaine critères :

- Activité de production de bien et /ou de services.
- La revente en l'état n'étant pas admise.

Pour ce premier type de financement le promoteur doit présenter le dossier administratif suivant :

- Une photo d'identité récente ;
- Un extrait de naissance ;
- Une fiche de résidence ou une attestation d'ébergement ;
- Copie légalisée de la carte d'identité nationale ou permis de conduite.

III-2-1-2-2 Le financement triangulaire ANGEM-BANQUE –PROMOTEUR

Ce financement concerne les projets dont le montant est supérieur à 100000 DA et égale à 1000000 DA. Il vise l'intégration économique et sociale des citoyens ciblés à travers la création d'activités de production de bien et services ainsi que les activités commerciales.

Il couvre les couts liés :

- A l'acquisition de petits équipements, matériels et outillages et matériels roulants ;
- Le fonds de roulement nécessaire au démarrage notamment pour l'achat de matière première, marchandises pour les activités commerciales ;
- Les petits travaux d'aménagement et agencement des locaux /petits travaux agricoles ;
- L'assurance tous risque et /ou multirisques des équipements /matériels à acquérir pour une année ;
- Les frais préliminaires.

Il est structuré ainsi [1]:

Apport personnel est de 01%, prêt non rémunéré « PNR » ANGEM est de 29% et le crédit bancaire de 70%. La durée de remboursement du PNR est fixée à trois (03) années. 5 ans pour rembourser le crédit bancaire pour une échéance d'un semestre, une fois il a remboursé les 5 ans pour la banque il rembourse les 29 % pour le dispositif ANGEM pendant 03 ans pour une échéance d'un trimestre.

Comme on vient de le dire il est accordé à un différé de trois (03) mois pour le remboursement du principal du crédit bancaire et un différé d'une année (01) pour le paiement des intérêts.

En contre partie du PNR accordé le promoteur doit présenter des garanties exigées en couverture du crédit bancaire qui sont limitées à l'activité créée à la suite de l'adhésion du promoteur et de la banque au FGMMC à hauteur de 0.5% par ans sur l'encours du crédit bancaire.

La banque ne peut recourir à l'hypothèque, de quelque nature que ce soit, ou à toute autre garantie non conventionnée à l'exception des garanties suivantes :

- Le nantissement des équipements et matériels, objet du financement bancaire, au premier rang, au profil de la banque et au second rang, au profit de l'ANGEM ;
- Les gages du matériel roulant ;

[1] Document présenté par l'ANGEM.

- L'assurance tous risques sur les équipements et matériels.

Et aussi il doit respecter les critères d'éligibilité du promoteur et de l'activité.

Pour ce deuxième type de financement le promoteur doit présenter le dossier administratif suivant[1] :

Pour l'ANGEM et dossier à transmettre à la banque :

- Une photo d'identité récente ;
- Deux extraits de naissance ;
- Deux fiches résidence ;
- Deux copies légalisées de la carte d'identité nationale ou permis de conduire ;
- Deux exemplaires du diplôme ou certificat de travail ou attestations de stages ou attestation de validation du savoir-faire.

Pour la CNAS :

- 01 extrait de naissance ;
- 01 copie pièce d'identité ;
- Diplôme ou certificat de travail ou attestation de stage.

Pour la CASNOS :

- 01 extrait de naissance ;
- 01 copie pièce d'identité.

Et un autre dossier financier :

- Un exemplaire de factures pro forma des équipements /matériels à acquérir en toute taxe comprise (TTC) ;
- Un exemplaire de factures pro forma des matières premières en TTC ;
- Un exemplaire de factures pro forma des marchandises pour les activités commerciales en TTC ;
- Un exemplaire de facture préforma d'assurance des équipements/matériels à acquérir en TTC ;
- Un devis estimatif et quantitatif d'aménagement des locaux/terrain établis par une entreprise Bâtiment et Travaux Public (BTP) et ou artisan, qualifiés pour le type de travaux.

Une fois que le promoteur a établis son dossier, un autre document sera établi au niveau de la cellule d'accompagnement pour les deux types à s'avoir[1] :

[1] Document délivré par l'ANGEM de Tizi-Ouzou.

Un devis quantitatif et estimatif des matières premières établis conjointement par l'accompagnateur et le promoteur.

Un document de demande avec déclaration et engagement pour bénéficier du microcrédit, établi conjointement par l'accompagnateur et le promoteur **(Annexe n°01).**

Lors de dépôt de dossier, un récépissé de dépôt de dossier complet **(Annexe n°02).**

Après réception de dossier du promoteur, l'accompagnateur est tenu aussitôt de :

- Renseigner la fiche de demande de microcrédit. (**Annexe n°03).**
- Renseigner la fiche de renseignement et suivi **(annexe n°4).**
- Préparer conjointement avec le promoteur l'étude technico-économique.
- Les délais de traitement et de finalisation du dossier ne peuvent, en aucun cas, dépasser dix (10) jours à compter de la date de son dépôt .et par la suite le dossier sera évaluer et valider et généralement il a 03 décision :
- Accepter.
- Refus.
- Ajournée.

Pour la suite entamé la phase de financement pour les dossiers acceptés.

III-2-2 Les modes de remboursement

Le délai et le mode de remboursement différent selon le type de financement[2] :

III-2-2-1 Dans le cas de financement mixte : Promoteur –ANGEM

Dans ce type de financement, le promoteur dispose d'un délai de 15 mois pour rembourser en totalité et sans intérêt, le PNR qui lui est consenti par l'ANGEM. Le montant du PNR est réparti en échéance égales que le promoteur devra verser une à une à la fin de chaque trimestre avec un différé de remboursement de 6 mois (c'est- à-dire que le versement de la première échéance se fait 6 mois après le consentement du PNR).

III-2-2-2 Dans le cas d'un financement triangulaire : ANGEM –Promoteur-Banque

Dans ce mode de financement on distingue deux types de remboursement :

[1] Document délivré par l'ANGEM de Tizi-Ouzou..
[2] *Idem.*

a)-Remboursement du prêt non rémunéré (PNR)

Le délai de remboursement est de 3ans, le montant du PNR est réparti en échéances égales payées à la fin de chaque trimestre avec un différé de 6 mois.

b)-Remboursement du crédit bancaire

Le mode de remboursement diffère selon le secteur d'activité, ainsi :

-Lorsqu' il s'agit d'une activité de production de biens, le délai de remboursement est fixé à 5 ans, le montant du crédit bancaire est réparti en échéance égale versées chaque fin de trimestre avec un différé d'une année.

-Lorsqu' il s'agit d'une activité de prestation de service, le délai de remboursement est réduit à 3 ans, le montant à rembourser est réparti en échéance égale versée chaque trimestre avec un différé de 6 mois.

III-2-3 Le fonds de garantie mutuelle de microcrédit (FGMMC)

Les risques de non remboursement des micros crédits accordés par les banques dans le cadre du dispositif de micro crédit géré par l'ANGEM sont couverts par le Fonds de Garantie Mutuelle Micro Crédit. Ce dernier a été créé à cet effet, par le décret exécutif n°04-16 du 22 janvier 2004, il garantit les micros crédits octroyés à hauteur de 5% du montant totale de prét accordé et intérêts[1].

Ce fond est alimenté par rapport au trésor public, l'apport de l'ANGEM, ainsi que par les cotisations par des promoteurs fixées à 0.05% par an et par celles des banques concernées à hauteur de 5% par an également des encours bancaire.

Pour encourage et promouvoir le micro crédit, le FGMMC est actuellement sous convention avec toutes les banques pour la garantie des micros crédits accordés aux nouveaux promoteurs[2].

III-2-4 Les difficultés rencontrées par l'ANGEM, les banques et les promoteurs

L'ANGEM fait fasse à plusieurs obstacles [3] :

[1] Document délivré par l'ANGEM Tizi-Ouzou.
[2] *Idem*
[3] BOUZAR .C ; LOUGGAR .R; *Op cite* ; p15.

a)- L'ANGEM dispose d'un bureau de coordination dans chaque wilaya (département) et de cellules d'animation au niveau des daïras ouvertes au public 2 fois par semaine

Les agences de l'ANGEM sont souvent débordées face à l'affluence des dossiers et au manque de moyens. Avec le temps, les procédures se sont quelque peu rodées, désormais, c'est une commission qui accorde le prêt, la banque ne devant pas étudier une nouvelle fois le dossier. De même, le dépôt des dossiers bancaires est effectué, en théorie, par un accompagnateur pour accélérer le montage du projet.

b)- L'action des banques dépassée par la masse de dossiers et le faible taux de recouvrement

Les banques rencontrent beaucoup de difficultés dans l'octroi de microcrédits.

-La première réside dans la masse de dossiers à traiter, elles ne sont pas organisées pour faire face à cette contrainte. En effet, le dispositif ANGEM fait obligation de passer par les banques en raison de la loi sur la monnaie et le crédit qui ne permet pas à d'autres opérateurs que les banques et les établissements financiers de consentir des crédits.

- La loi ne prévoit pas d'IMF spécialisée dans le domaine comme cela se réalise dans beaucoup de pays. Dés lors, le système actuel montre vite ses limites non seulement dues à la faible capacité d'étude de dossiers mais aussi à cause de la lenteur des procédures. Notons, que les conventions entre l'ANGEM et les banques prévoient une rémunération (bonification) pour celles-ci à la charge du Trésor public.

-Le problème le plus important demeure dans le taux de recouvrement des crédits, les procédures judiciaires sont coûteuses et longues pour récupérer les créances impayées compte tenu des faibles montants accordés. Les maigres revenus générés par les taux d'intérêt bas ne permettent même pas de couvrir les frais ordinaires de la banque et encore moins ceux des procédures judiciaires. Bien qu'il existe un fond de garantie, celui-ci demeure trop rigide dans ces procédures.

En effet, la stratégie du microcrédit mise en œuvre en Algérie s'inscrit dans une logique de service public dans ce contexte, il n'est pas surprenant que les bénéficiaires ne remboursent pas, car leur perception repose sur le sentiment que cet argent de l'Etat leur est dû. S'ajoute à cela le fait que les logiques administratives et centralisatrices sont contraires à des approches adaptées d'institutions de microcrédit proches socialement et géographiquement des bénéficiaires. Ces approches sont pourtant nécessaires à la participation des populations, à la prise en compte de leurs besoins et contraintes ainsi que pour rompre avec la logique d'assistance des politiques publiques actuelles.

c)- Un parcours de combattant pour obtenir un financement

Les demandeurs de crédit mènent souvent un parcours difficile à cause des lourdeurs bureaucratiques pour obtenir l'accord de l'ANGEM et celui de la banque et le problème de manque d'information attise d'autant l'embarras. Une grande difficulté consiste dans l'étude de marché et l'étude technico-économique qui sont compliquées pour un petit promoteur. La plupart d'entre eux soulignent la faiblesse des montants accordés. Souvent, ils ne remplissent pas les conditions d'accès au financement car la banque exige un local, or, les prix de location sont trop élevés. Il arrive que les prix de location dépassent largement le montant du crédit ANGEM. Quand les bénéficiaires doivent contribuer de 10% d'apport personnel, 1% de droit d'adhésion au fond de garantie mutuel des micros-crédits, et 1% de prime annuelle de risque, ce n'est pas aisé pour les populations pauvres, qui ne disposent pas d'une épargne. Cela génère souvent un endettement de type informel et entraîne sans doute l'exclusion des plus nécessiteux.

III-3 Analyse de l'évolution des micro-entreprises créées dans le dispositif ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou pendant la période (2011 -2016)

Pour mieux comprendre le mécanisme et le fonctionnement de l'ANGEM, nous allons essayer de présenter au mieux et analyser les différentes données statistique sur la wilaya de T.O qui ont été fournies par ANGEM, grâce à une collecte d'information qui a été effectuée au sein de cette agence. Ces données concernent le nombre des crédits octroyés, tous répartie selon : le genre, l'âge, le mode de financement, le secteur d'activité et dans le dernier point on a cumulé tous les micro-entreprises crée durant la même période.

Dans les tableaux qui suivent on présente les données collecté au niveau de l'ANGEM de T.O

a)- La répartition des crédits octroyés par genre

Le tableau ci-dessous nous renseigne sur le nombre des crédits octroyés par genre dans le cadre du dispositif ANGEM durant la période allons 2011-2016.

Tableau n°6 : Nombre des prêts accordés par genre au niveau de l'ANGEM 2011-2016

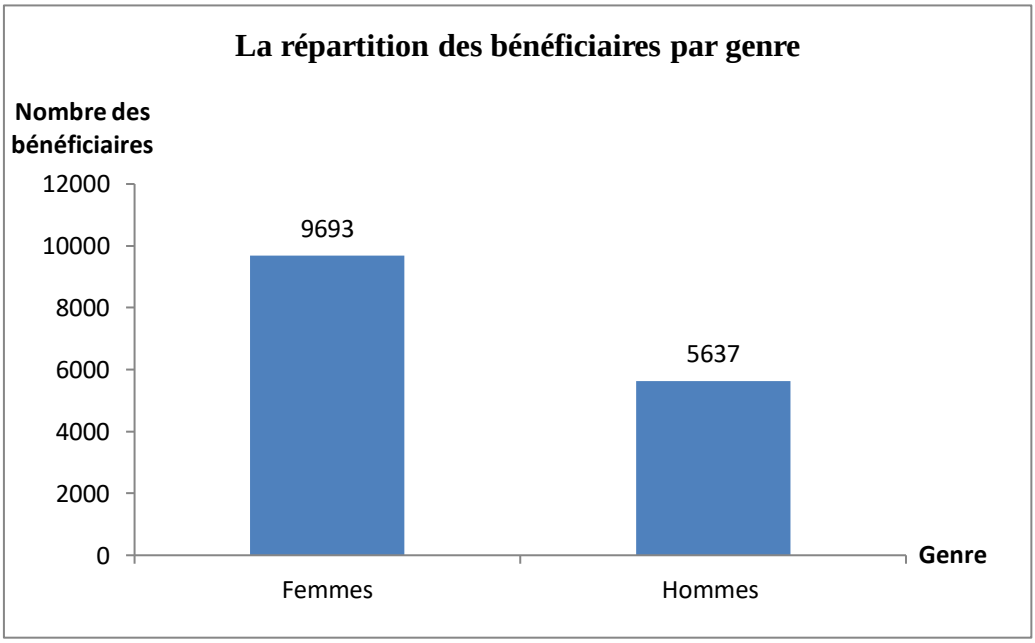
Années / Genre	2011/2012	2013	2014	2015	2016	Totale	%
Femmes	4582	2103	1211	1320	477	9693	63.23
Hommes	2446	1269	977	612	333	5637	36.77

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données délivrées par l'ANGEM de T.O

D'après ce tableau on remarque que le nombre des créatrices est trop supérieurs à celui des créateurs avec un taux de 63.23% contre 36.77%, donc on peut dire que le dispositif est très sollicité par les femmes, dans une majorité féminine avec un nombre 9693 du total des crédits accordés, ce qui nous guide à dire que c'est un dispositif féminin par excellence, car il donne plus de chance aux femmes surtout celles qui ont un bas niveau scolaire, aussi ces femmes ont fait preuve d'un sérieux remarquable dans leur travail, dans le payement du crédit et dans les délais déterminés.

Pour percevoir la répartition des bénéficiaires par genre au niveau de l'ANGEM nous allons présenter les données de tableau ci-dessus par la figure ci-après

Figure n°5 : La répartition des bénéficiaires par genre



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données collecter au niveau de l'ANGEM de T.O

b)- La répartition des crédits octroyés par tranche d'âge

Le tableau suivant illustre le nombre des crédits octroyés selon les tranches d'âge durant la période 2011-2016 au niveau de l'ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou

Tableau n°7 : Nombre des prêts accordés par tranche d'âge dans la wilaya de Tizi-Ouzou

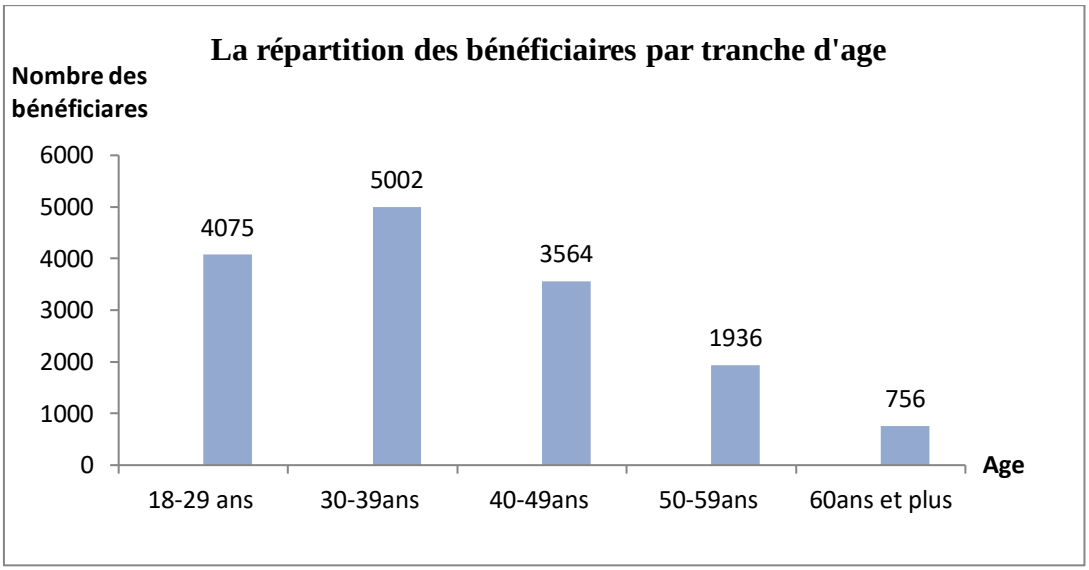
Années / Ages	2011/2012	2013	2014	2015	2016	Total	Part (%)
18-29 ans	1956	946	567	428	178	4075	26 ,58%
30-39ans	2285	1048	778	622	269	5002	32,62%
40-49ans	1500	796	509	525	234	3564	23,24%
50-59ans	900	424	259	242	111	1936	12,63%
60ans et plus	387	158	75	115	21	756	4,93%
Total	7028	3372	2188	1932	813	15333	100%

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données délivrées par l'ANGEM de T.O.

La lecture du tableau n°7 nous permet de constater premièrement que la condition d'âge n'est pas exigée par l'ANGEM , vu que leurs âges est compris entre 18 ans -60 ans et plus aussi le tableau nous permet de constater que la tranche d'âge la plus dynamique en matière de création de micro entreprises au niveau de la commune T.O est la tranche d'âge comprise entre 30-39 ans avec un nombre de 5002 micro entreprises soit un taux de 32,62% en deuxième position la tranche d'âge 18-29 ans avec un nombre de 4075 micro entreprises soit un taux de 26,58 % , la troisième position est détenu par la tranche d'âge 40-49 ans dont le taux de création des micro entreprises crées est de 23,24 % ,suivi par la tranche d'âge 50-59ans dont le taux de création de micro entreprise crées est de 12,63% et enfin un faible pourcentage pour les personnes qui dépassent 60 ans avec 4,93%.

Pour percevoir la répartition des bénéficiaires par genre au niveau de l'ANGEM nous allons présenter les données de tableau ci-dessus par la figure ci-après

Figure n°6 : La répartition des bénéficiaires par tranche d'âge



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données collecter au niveau de l'ANGEM de T.O

c)-La répartition des crédits octroyés par les modalités de financement

Le tableau ci-dessous nous montre l'évolution des projets créés au cours des six dernières années, 2011, 2012, 2013, 2014, 2016 et 2016 selon, le type de financement choisi par les entrepreneurs dont le type de financement d'achat des métiers premiers ainsi que le financement triangulaire

Tableau 8 : Nombre des prêts accordés par les deux types de financement au niveau de l'ANGEM

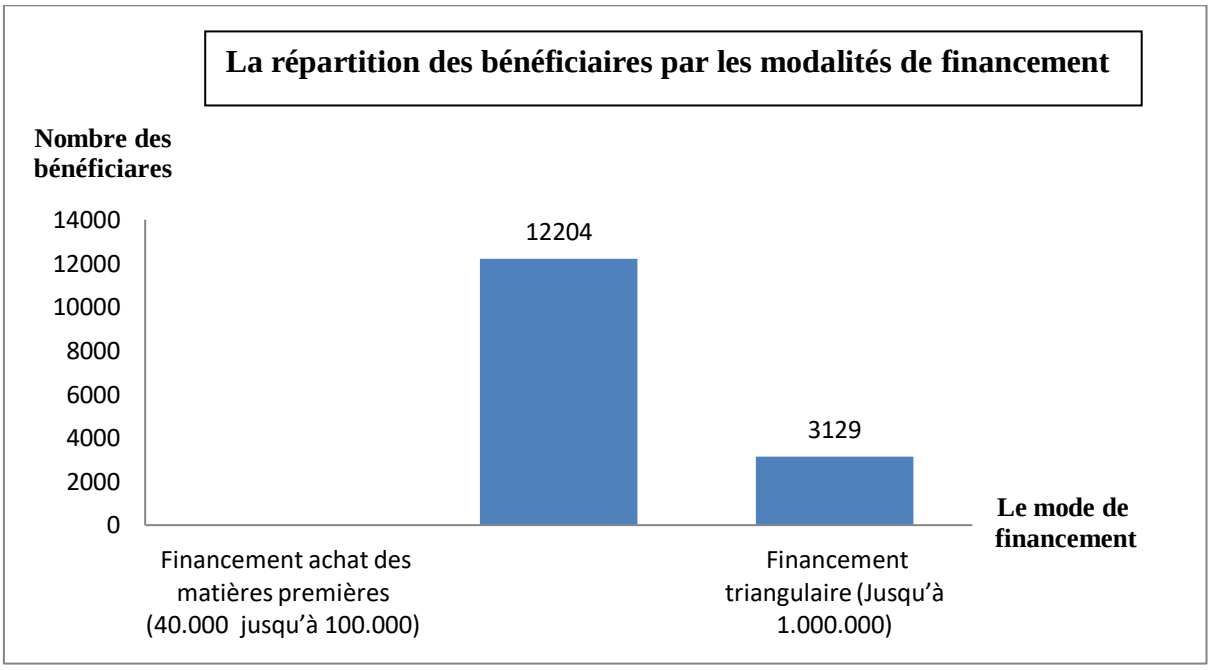
Années / Mode de financement	2011/2012	2013	2014	2015	2016	Totale	%
Financement achat des matières premières (40.000 jusqu'à 100.000)	6573	2467	1348	1425	931	12204	79.60
Financement triangulaire (Jusqu'à 1.000.000)	4550	905	840	507	422	3129	20.41

Source : réalisé par nous mêmes à partir des données délivrées par l'ANGEM de T.O

Comme l'indique le tableau ci dessus, le bilan cumulé du nombre de microcrédits octroyés dans le cadre du dispositif ANGEM Tizi-Ouzou est de 15333 durant cette période 2011-2016. Il nous montre aussi que la grande part en matières premières avec un pourcentage de 79.60% et de 20.41% pour le financement triangulaire. Si l'on analyse par type de financement, on observe la prédominance du financement d'achats de matières premières caractérisés par leurs petits montants et par la contribution de l'ANGEM. Le financement triangulaire qui exige davantage de ressources, d'apport personnel et un plus de démarches (banque, ANGEM). Nous constatons que le financement d'achat de matière premières plus souple que le financement triangulaire car le financement achat des matières première se fait directement entre l'ANGEM et le promoteur par contre le financement triangulaire n'est pas souple par ce que c'est un financement mixte ANGEM-Banque-Promoteur

Pour percevoir la répartition des bénéficiaires par types de financement au niveau de l'ANGEM nous allons présenter les données de tableau ci-dessus par la figure ci-après.

Figure n°7 : La répartition des bénéficiaires par les modalités de financement



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données collecter au niveau de l'ANGEM de T.O

d)- La répartition sectorielle de micro-entreprise

Le tableau ci-dessous présenté la répartition sectorielle de micro-entreprise dans le cadre du dispositif ANGEM pendant la période 2011-2016.

Tableau n°9: Nombre des prêts accordés par secteur d'activité au niveau de l'ANGEM T.O

	2011/2012	2013	2014	2015	2016	Total	%
agriculture	2563	921	448	390	161	4483	29.15
Industrie	345	917	234	185	142	1823	11.85
BTPH	172	121	102	89	67	551	3.58
Services	688	689	609	322	208	2516	16.37
Artisanat	3217	672	652	851	240	5632	36.61
Pêche	0	0	4	4	0	8	0.05
Commerces	35	52	139	89	54	369	2.40

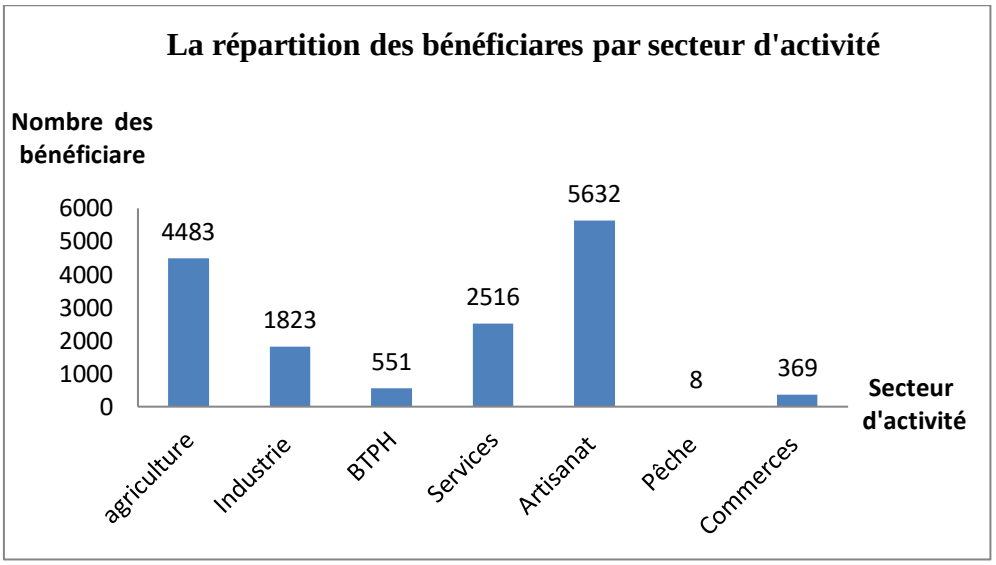
Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données délivrées par l'ANGEM de T.O

On peut observer à travers le tableau ci-dessus, les deux secteurs artisanat et agriculture occupent une place prépondérant dans l'octroi du microcrédit avec un pourcentage 36.61% et 29.15% respectif dont la création des micro-entreprises presque identique de 5632 et 4483 micro-entreprises sur un total de 15382, ensuite vient le secteurs services avec un pourcentage de 16.37% et un nombre 2516 des micro-entreprise, notamment, le secteur industrie est en quatrième position, ce dernier a marqué la création de 1823 micro-entreprises avec un pourcentage de 11.85. La cinquième position est décrochée par le secteur de BTPH avec un pourcentage de 3.58% à travers la mise en place de 551 micro-entreprise, le secteur de commerce a intéressé juste 369 entrepreneurs qui ont investit dans ce secteurs dont un pourcentage de 2.4%. En dernier lieu nous retrouvons le secteur de la pêche de seulement 8 micro-entreprises avec un pourcentage de 0.05%.

Nous pouvons déduire, qu'au niveau de la wilaya de Tizi-Ouzou le secteur le plus dynamique en termes de création de micro-entreprises est les secteurs d'artisanat et d'agriculture, quant aux secteurs les moins dynamiques sont le secteur de BTPH, commerces et pêches.

Pour percevoir la répartition des bénéficiaires par secteurs au niveau de l'ANGEM nous allons présenter les données de tableau ci-dessus par la figure ci-après

Figure n°8 : La répartition des bénéficiaires par secteur d'activité



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données collecter au niveau de l'ANGEM de T.O

e)- L'évolution des micro-entreprises durant cette période 2011-2016

Le tableau suivant nous montre l'évolution de nombre des micro-entreprise crées délivrés pour les promoteur pendant les six derniers années (2011-2012-2013-2014-2015-2016) au niveau de dispositif ANGEM de la wilaya Tizi-Ouzou.

Tableau n°10 : L'évolution des micro-entreprises crée par le dispositif ANGEM T.O

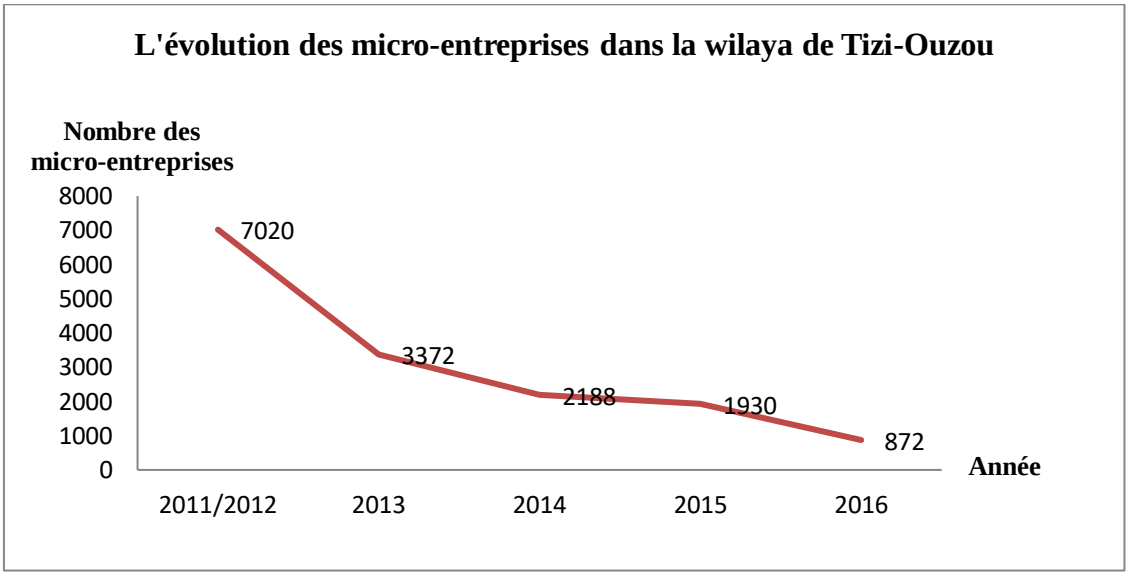
	2011/2012	2013	2014	2015	2016	Totale
Micro-entreprise financés	7020	3372	2188	1930	872	15382
%	45.64	21.92	14.22	12.55	5.66	100%

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données délivrées par l'ANGEM de T.O

La lecture du tableau ci-dessous nous donne un état des lieux sur le nombre des micro-entreprise créés délivrer au niveau de l'ANGEM Tizi-Ouzou pendant cette période nous constatons le nombre totale de micro-entreprise est 15382, le nombre des micro-entreprise crée durant la période 2011-2016 a connu un décroissement continue surtout en 2016 passe de 7020 en 2011-2012 à 872 en 2016. L'année 2011-2012 avec ses 7020 micro-

entreprise crée est considéré comme l'année ayant enregistré le plus grand nombre de création d'entreprise ,la dynamique de la création de micro-entreprise durant cette période est le résultat des politique d'encouragement a la création des micro-entreprise dans le cadre de dispositif ANGEM qui passe par le nouveau déclin 2011 qui annonce sur l'ouverture de nouvelle activité (commerce) et l'entrée des matériels roulant(véhicule), nous pouvons également remarquer qu'il ya une baisse des micro-entreprise prés de 7%, ceci indique un déclin très important de la création des micro-entreprises au niveau de la wilaya durant 2013-2016 surtout en 2016 il arriver jusqu'à 872 micro- entreprise et ça à cause de la crise actuelle. Pour percevoir l'évolution des micro-entreprises crée la répartition au niveau de l'ANGEM nous allons présenter les données du tableau ci-dessus par la figure ci-après.

Figure n°9 : L'évolution des micro-entreprises dans le cadre de dispositif ANGEM



Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données collecter au niveau de l'ANGEM de T.O

Après cette présentation et analyse des données au niveau de l'ANGEM, nous pouvons dire que le nombre des prêts accordés par ce dispositif est baissé pendant les six derniers 'années 2011 et 2016, et on a constaté une capitulation des financement du micro crédit qui est due à la chute du prix du pétrole car avant l'Etat algérien supporté la TVA et c'était hors taxe mais actuellement avec cette crise économique c'est les promoteurs qui supportent la TVA, donc, c'est devenu en TTC ce qui fait en fin juin 2014 le nombre du crédit octroyé a atteint 2188 et en fin 2016 il a enregistré un nombre de 872 de micro-entreprise surtout avec l'annulation de matériel roulant.

Conclusion

En Algérie la politique de mise en œuvre, ces derniers années vise a développé la micro-entreprise, considérée comme un moyen privilège à la relance des activités économique[1]. Posséder sa propre micro-entreprise, est devenu à la portée de beaucoup d'individus, grâce à la mise en place du dispositif notamment ANGEM qui offre beaucoup d'avantages qui permettent aux personnes à bas revenu d'investir et de se mettre à l'abri des effets négatifs du chômage.

La création des ME est une volonté politique forte pour redynamiser la croissance et l'emploi. Dans le cadre de la création des ME, les banques apparaissent frileuses face au risque inhérent à la dimension personnelle de ce type d'entreprise c'est pour ça le fonds de garanti est un passage important pour avoir le crédit.

Les crédits offerts au sein du dispositif ANGEM ont permet l'évolution des ME au niveau de la willaya T.O dans différents domaine surtout dans le domaine de l'agriculture et l'artisanat Ainsi les statistiques présentés montre que les femmes et les personnes qui dépassent les 30 ans ont bénéficient beaucoup plus des micros crédit.

L'intérêt de cette étude est d'analyser l'évolution des nombres des prêts accordés par l'ANGEM à ses bénéficiaires. En se référant aux statistiques de l'étude, on peut dire que l'antenne ANGEM de la wilaya Tizi-Ouzou a réalisé des projets important qui ont bien réussi, malgré la baisse dans ces derniers années et les entraves recentrées, telle que la lourdeur des procédures administratives, surtout pour le financement triangulaire (financement 100000DA), toutefois grâce à ce dispositif plus de 15 million d'emplois on était crées depuis sa naissance, au niveau de la wilaya Tizi-Ouzou.

[1] KHEBBACHE .N ; *Op.cit* ; p2.

Conclusion Générale

L'essor de la micro-finance s'est appuyé sur des exemples concrets de réussite : la GB, puis bien d'autres institutions ont montré de façon pratique qu'il était possible, et financièrement viable, de servir une clientèle démunies[1]. Son impact a d'ailleurs été prouvé dans les pays les plus démunis, c'est-à-dire les PVD, de façon directe via la croissance du secteur économique ainsi par la création d'emploi.

La micro-finance peut être la solution au sous développement des PVD. Notamment pour subvenir aux besoins des exclus du système financier. Il convient cependant d'être prudent, la micro-finance doit faire face à de nombreux obstacles pour définitivement répondre aux besoins des plus démunies de la population[2].

Cependant, ces résultats restent à nuancer, car, comme toute chose, la MF connait certaines limites[3].parmi ces limites : création d'une concurrence massive par-ce-que la MF a tendance à regrouper tous ses clients vers les mêmes types d'activités, car ces derniers recherchent des activités nécessitant peu d'investissement et engendrant un retour sur investissement assez rapide afin de tenir le rythme de remboursement.la micro-finance ait tendance à ne toucher que les agents proches du seuil de pauvreté, n'atteignant que très peu les « plus pauvres des pauvres » ; aussi La micro-finance peut entrainer une baisse de revenus sur le long terme.

l'Algérie s'est retrouvé confrontée à une grave crise économique, les années quatre-vingts, qui se traduit par l'incapacité de créer l'emploi, licenciement des ouvriers et une chute de croissance économique .ces données alarmantes conjuguées à une situation sociale et politique , ont poussé les pouvoirs publics à mettre en place un certain nombre de dispositifs visant à répondre à la demande d'emploi de plus en plus accrue de la part des jeunes[4] .

Parmi ces dispositifs, figure, le microcrédit permettant la création, le développement des ME créatrices de croissance, génératrices d'emploi et moteur de progrès socio-économique à travers des organismes de soutien à la création des micro-entreprises.

Aussi la problématique du chômage est, de par ses dimensions multiples, un défi à relever par tout processus de développement .les causes multiples du chômage appellent à un traitement s'exprimant à travers un ensemble de mesures à engager simultanément, c'est ainsi qu'en plus des actions à caractère conjecturel, des dispositifs de type structurel sont mis en

[1] BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C *Op.cit*, p 289.
[2] LOUGGAR .R. *Op.cit*, p199.
[3] SERVET .J-M. *Op.cit*, p24.
[4] LOUGGAR .R. *Op.cit*, p197.

œuvre selon une approche économique basée sur la création d'emploi par l'investissement productif [1].

Afin de mieux cerner notre sujet, nous nous sommes rapprochés de l'agence ANGEM au niveau de la willaya T.O. Et on a fait une analyse des statistiques recueillies au niveau de cette agence pour comprendre l'évolution de la micro entreprise au niveau de la willaya T.O.

A travers les informations que nous avons collectées nous avons remarqué que la répartition des micros entreprises créées est inégale que ce soit pour le genre, les types de financement, le secteur d'activité ainsi que pour les tranches d'âge.

Pour ce qui est la répartition par genre, un nombre important de micro entreprises créées par les femmes avec 9693 micros entreprises sur un total de 15330, qui représente 63,23%, et 5632 micros entreprises créées par les hommes qui représentent 36,77%.

Concernant le mode de financement 79, 60% des micros entreprises ont bénéficié du financement mixte, équivalent des 12204 micros entreprises, sur un total de 15333, tandis que 3129 micros entreprises ont bénéficié du microcrédit bancaire c'est -à-dire du financement triangulaire qui représente 20,41%.

Pour le secteur d'activité, le secteur artisanat est le secteur dans lequel a été crée la plupart des micro-entreprises, au niveau de la willaya T.O, ce secteur compte 5632 micro entreprises créées, sur un total de 10115 micros entreprises, suivi par le secteur agriculture qui compte 4483 micros entreprises créées.

Concernant les tranches d'âge, la plus dynamique en matière de création d'emploi est celle comprise entre 30-39ans avec 5002 micros entreprises soit un taux de 32,62%.

On peut déduire qu'au niveau de la wilaya de T.O, les micro-entreprises se réfèrent aux petits métiers (artisanat, agriculture), Qui sont exercés beaucoup par les femmes, et à la prestation de certains services (transport, restauration,..), Qui sont exercés beaucoup par les hommes. Ce qui explique la demande beaucoup plus des crédits mixtes, car non-couteux.

[1]LOUGGAR .R. *Op.cit,* p 195.

En Algérie, la politique de mise en œuvre, ces dernières années, vise à développer la micro-entreprise, considérée comme un moyen privilégié à la relance des activités économiques, l'ANGEM a diffusé un espoir chez certaines catégories de jeunes, notamment ceux ayant une qualification et déposant un apport personnel, mais loin de constituer un véritable secteur de croissance économique.

Dans la plupart des PED, les petites et moyennes entreprises (PME) sont à la base de l'économie, et jouent un rôle majeur dans leur avancement économique et social. Ces entreprises sont composées d'une dizaine voire de plusieurs dizaines d'employés ; sans compter l'importance des artisans et des micro-entreprises (qui comprennent l'entrepreneur et quelques personnes autour de lui). Le rôle de chacune est important sur au moins deux plans : leur création d'emploi et l'intégration sociale, en l'occurrence pour les jeunes grâce à l'apprentissage qui permet de les former à un métier.

Les dispositifs mis en place (ANSEJ, CNAC, ANGEM) ont contribué à la création d'un nombre important des micros entreprises au niveau de la wilaya de T.O, ainsi qu'à l'échelle nationale, mais la mise en place de ce genre de mécanisme n'est pas simple, on remarque qu'il ya toujours un ralentissement de création d'emploi qui est dû aux crises financières notamment celle de 2014/2015 suite à la chute des prix de baril pétrole qui ont engendré le ralentissement dans le processus de financement.

La ME, depuis longtemps financée par l'informel puis en partie par la micro-finance, éprouve le besoin aujourd'hui d'être financée par des établissements bancaires. La diversification de l'éventail des établissements bancaires est une condition importante mais non suffisante pour que les ME bénéficient d'un accès au crédit satisfaisant. Le caractère limité des informations, le manque de garanties, les risques élevés et les coûts de transaction entravent le financement des TPE dans tous les pays.

Malgré la multiplicité des dispositifs et structures d'appui à la création d'entreprises, les résultats restent mitigés. Et cela est dû a plusieurs contraintes rencontrées par les micros entreprises en Algérie :

La micro-finance éprouve le besoin d'être financée par les établissements bancaires mais dans la mesure où les banques ne prêtent qu'aux riches[1], beaucoup de promoteurs trouvent des difficultés pour accéder à ces crédits.

Le soutien de l'institution de micro-finance engagée ne sera pas disposé à prêter aux plus pauvres, et les plus pauvres ne bénéficient pas normalement. Elle aide les personnes qui ont des actifs, mais pas assez pour se qualifier Pour obtenir un prêt dans les conditions applicables[2].

Les difficultés d'ordre administratif qui bloquent pour longtemps le processus de création d'entreprise. En effet, la complexité et la lenteur des procédures nécessaires pour la préparation des dossiers, de demande d'autorisation d'exercer son activité[3].

Le problème de financement qui, quant à lui, fait défaut et coûte encore cher pour les jeunes créateurs. L'indisponibilité des locaux et des terrains à des prix raisonnables d'une part et la forte concurrence des entreprises bien placées sur le marché que ce soit nationales ou étrangères d'autre part.

A la fin, pour développer et compléter notre recherche, nous proposons quelques perspectives qui découlent de notre sujet comme suit :

La crise économique a engendré la diminution des micros entreprises créées à court terme, donc quel sera l'avenir des dispositifs de financement avec ces crises ?

Dans la mesure où les banques jouent un rôle important dans le financement, quel est l'impact des crises économiques sur les établissements financiers ?

Accorder plus d'importance à la MF dans notre société par-ce-que le système bancaire ne répond pas aux exigences de la population pauvre.

[1]JACQUILLAT .B« *Les 100 mots de la finance* » collection que sais-je ? Édition puf paris août 2006.

[2] دانيال س.هاردى .بول هولوند و فاسيليبروكوبنكو "مؤسسات الأصغر و السياسة العامة ". دائرة شؤون النقد و الصرف . واشنطن دي سي . سبتمبر 2002. ص46 .

[3]BERRAH .K; BOURIF .M « *La problématique de la création des petites et moyennes entreprises en Algérie* » Revue algérien de développement économique N ° 02 / juin 2015.

Bibliographie

✓ Ouvrages

• Anglais

1. HELMS .B; «*Building inclusive Financial system: the World Bank*»; Washington; 2006; disponible sur le site: https://fr.wikipedia.org/wiki/Microfinance; (consulté le 05/02/2017)

2. HELMS. B ; « *Micro-finance : an emerginvestement opportunity* » ; Deutsche Bank ; Allemand ; décembre 2007 ; disponible sur le site :https://fr.wikipedia.org/wiki/Micro-ofinance.

3. STUART. R; « *The poor and their money*»; Oxford university press, New Delh; 2000; disponible sur le site: https://fr.wikipedia.org/wiki/Microfinance (consulté le 29/01/2017).

• Arabe

4 . ملياني حكيم , احمد اغروط , " النظام المصرفية الاسلامية نموذجا, الازمة المالية الراهنة و البدائل المالية و المصرفية" ,المركز الجامعي بخميس مليانة معهد العلوم الاقتصادية و علوم التسيرة, الملتقى الدولي الثاني يوم5-6 ماي, 2009.

5. دانيال س. هاردي .بول هولوند وفاسيليبروكوبنكو "مؤسسات الصغرى والسياسة العامة " . دائرة شؤون النقد و الصرف .واشنطن دي سي. ص46 . سبتمبر . 2002

• Français

6. BALLOUL .T ; *« Droit des sociétés » ;* édition BERTI ; 2006.

7. BEITONE .A; *« Les marches des capitaux* » ; édition Coline Armand ; Paris ; 2016.

8. BOUCHAIB .H, *« Précis de comptabilité bancaire* » ; édition ONDA ; Alger ; février 2002.

9. BOUYACOUB .F ; « *L'entreprise et le financement bancaire* », édition CASBAH, 1ere édition ; Alger ; 2000.

10. BOYE .S ; HAJDENBERG .J ; POURSAT .C ; « *Le guide de la micro finance : microcrédit et épargne pour le développement* » ; édition d'organisation ; Paris ; 2006.

11. JACQUILLAT .B ; « *Les100 mots de la finance* » collection que sais-je ? Édition puf Paris ; Août 2006.

12. KALALA TSHIMPAKA .F ; *« La restructuration de l'espace micro-financiers du Kivu : pistes d'une intermédiation efficace* » ; édition UCL ; Congo ; 2007.

13. MARK .N ; « *Micro-assurance. Défis mise en place et commercialisation* », Dalloz-Sirey ; Paris ; 2006.

14. MORRISSON .C ; BENARD .H; (S L) ; *« Micro entreprises et cadre institutionnel dans les pays en développement* » ; édition OCDE ; Paris ; 1994.

15. NAWAK .M ; « *On ne prête (pas) qu'aux riche »;* édition Jean Claud lattes *;* Paris; *2005.*

16. OGIEN .D; « *Comptabilité et audit bancaire* » ; édition DUNOD ; Paris ; 2008.

17. Organisation de coopération et de développement économique « *Les orientations nouvelles de l'AIDE en faveur des miro entreprises.* » ; édition OCDE ; Paris 1993.

18. PIGANEAU .L ; *« La micro-entreprise de A à Z »* ; édition organisation ; Paris ; 2004.

19. S.A ; « *Le financement de la petite entreprise en Afrique* » ; éd l'haramattan ;1995.

20. SERVET .J-M ; « *Banquiers aux pieds nus : la micro-finance* » ; édition Odile Jacob ; Paris ; 2006.

21. SERVET .J-M ; *« Microcrédit, micro-entreprises : pour la croissance et l'emploie*» ; édition de Bercy colloques ; Paris 2001.

22. WESTERCAMP .C ; *« La micro-finance : qu'est-ce que c'est ?* » ; édition service d'entraide et de liaison ; Paris ; 2008.

✓ Revues et périodiques

23. AKNINE SOUIDI .R ; FERFERA .Y; *« Entreprenariat et création d'entreprise en Algérie : une lecture a partir des dispositifs de soutien et d'aide a la création des entreprises* » ; revue de science économique et de gestion ; n° 14 ; 2014.

24. BENISSAD .H ; « *Micro-entreprises et cadre institutionnel en Algérie* » ; centre de développement de l'OCDE document de travail n°85 ; mars 1993 ;

25. BERRAH .K ; BOURIF .M « *La problématique de la création des petites et moyennes entreprises en Algérie* » Revue algérien de développement économique n° 02 ; juin 2015.

26. BETBEZE .J-P ; *« La micro-finance au carrefour du social et de la finance* » ; direction des études économiques Horizons Bancaires ; n° 334; décembre 2007.

27. BOUZAR .C ; LOUGGAR .R « *Le microcrédit à travers le dispositif Angem et son impact en Algérie* »; disponible sur le site : http://www.abhatoo.net.ma/maalama-textuelle/developpement-economique-et-social/developpement-economique/reperes-du-developpement-economique/micro-credits/le-microcredit-a-travers-le-dispositif-angem-et-son-impact-en-algerie (consulté le 17/05/2017).

28. B .Z (sans nom) ; « *Création d'entreprise en Algérie : CNAC* » ; 2012 disponible sur le site https://www.cnac.dz (consulté le 25/05/2017)

29. CREUSOT .A-C « *Identifier un projet en micro-finance, Coopérer aujourd'hui* », n° 41, GRET, décembre ; 2004 ; disponible sur le site :http://www.gret.org/ressource/pdf/cooperer41.pdf (consulté le 28/01/2017).

30. CERISE ; *« Les modes d'intervention en micro finance* » ; *Techniques financières et Développement*, n° 59-60 ; novembre 2000 ; disponible sur le site : http://www.cerisemicrofinance.org/publication/pdf/intervention/modes_1511.pdf (consulté le 17/01/2017).

31. DEMMENE DEBBIH .Z ; « *Le rôle de la politique publique dans l'encouragement de l'entreprenariat féminin en Algérie : réalité et perspectives* » ; dans revue recherches économique et marginales ; n°18 ; Décembre 2015.

32. FALCOUCCI (s.p) *« Chap. 1 : revue de la littérature micro-finance»* 2012 disponible sur le site : http://africmemoire.com/part.4-chap-i-revue-de-la-litterature-136.html.

.

33. GRAHAM .A; MUTESASIRA .K; « *Relative systeme risks to the savings of poor people*»; developpement bulletin n°57; febrery 2002.

34. GUECHTOUL .W; GUECHTOULI .M ; « *L'entrepreneuriat en Algérie : quels enjeux pour quelles réalités ?* » ; Working Paper n°150 ; 2014; Paris; Disponible sur le site : http://www.ipag.fr/fr/accueil/la-recherche/publications-WP.html (consulté le 18/05/2017).

35. ISERN .J; PORTEOUS .D; « *Commercial Banks and Microfinance: Evolving Models of Succes* » ; Focus Note ; n° 28 ; CGAP ; juin 2005 ; disponible sur le site www.cgap.org/docs/FocusNote_28.html (consulté le 03/04/2017 à 10:30h).

36. KARLAN.D; GOLDBERG .N; « *Microfinance evaluation strategies: notes on methodology and findings* »; The Handbook of Micro-finance; n°17-58; 2011; p21

37. LABIE .M; « *Micro-finance et développement* » ; revue Monde en développement Vol.32-2004-n°126 ; p60 LELART. M ; « *de la finance informelle à la micro-finance* » ; agence universitaire francophone ; halshs0000983 ; version1 ; 30-mars2006.

38. LITTLEFIEID .E; ROSENBERG .R; « *Microfinance and the Poor: Breaking Down the Walls between Microfinance and Formal Finance*»; *Finance & Development 41;* n°2; juin 2004.

39. MAYOUKOUB .C ; KERTOUS .M; AYOUB .H ; « *Essai sur le microcrédit et entrepreneuriat cas de l'Algérie et de Liban* »; disponible sur le site : http://www.erudite.univ-paris-est.fr/evenements/colloques-et-conferences/atm-2013-communications-full-papers/?eID=dam_frontend_push&docID=25331

40. MENGUELTI .S *; « Dispositif de gestion du microcrédit en Algérie état des lieux » ;* disponible sur le site http://www.ummto.dz/IMG/pdf/Menguelti-2.pdf. (consulté le 28/06/2017)

41. ZENTAR .M ; « *Le gouvernement dévoile les grandes lignes de sa stratégie* » ; EL Watan économie ; supplément hebdomadaire ; n°144 ; du Lundi 24 au Dimanche 30 mars 2008.

42. NASSRI (s.p) ; *« Le financement de la création de la micro-entreprise » ;* BNA finance ; n°08 ; octobre/décembre 2004.

43. RADI .B ; TANI .W ; « *Le financement des très petites entreprises : informalisation du financement formelle ou formalisation de finance informelle* » ; dossier de recherches en économie et Gestion n°3 ; septembre 2014 ; disponible sur le site : www.redoreg.com/Tcomplet/TANI_3.pdf

44. RAOUYA .A ; *« Les jeunes promoteurs d'investissements : créateurs potentiels de la richesse et de l'emploi* » ; Bulletin d'information de la Direction Générale des Impôts ; n°78 ; 2015; disponible sur le site : http://www.mfdgi.gov.dz/images/pdf/lettres_dgi/LDGI_2015_78 (consulté le 17/05/2017).

45. ROUSSEL .F ; « *Baromètre de la micro-finance 2010* » disponible sur le site ; Les atualités de la micro-finance ; disponible sur le site : www.microcapital.org (consulté le 03 /2017).

46. SEVERINO .J-M; « *Micro-finance baromètre 2013*» ; édition Growth ; 2010 ; 2011. disponible sur le site : www.convergences.org. (Consulté le 17/12/2016).

47. SEVERINO .J-M ; « *Baromètre de la micro-finance 2016 : les actualités de la micro-finance » ;* disponible sur le site : www.microcapital.org (consulté le 05/02/217).

48. PERRON .J-L ; « *Baromètre de la micro-finance 2012 : les actualités de la micro-finance » ;* disponible sur le site *:* www.microcapital.org (consulté le 05/02/217).

✓ Dictionnaires, encyclopédies et manuels

49. BEZBACKH .P et GHERARDI .S (sous direction) ; « *Dictionnaire de l'économie A.Z* » collection Larousse édition le monde Montréal (Québec) ; 2000.

50. BEZBACKH .P et GHERARDI .S (sous direction) « *Dictionnaire de l'économie* » édition à présent Larousse ; Espagne ; janvier 2008.

51. CAPUL .T-Y ; GAMIRER .O, « *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales* »**,** HATIER, Paris, 1996.

52. CAPUL .J-Y; GARMIER .O « *Dictionnaire d'économie et de sciences sociales* » édition Hatier. Paris. juillet 2014.

53. LEDGERWOOD .J ; « *Manuel de micro-finance*»; édition Banque Mondial; Washington; 1998.

✓ Colloques et séminaires

54. ADAIAR .P ; HAMED .Y ; « *Le microcrédit : une solution au financement de la micro-entreprise* » ; VI^{émé} journées scientifiques du réseau ''Analyse économiques et développement'' ; agence Universitaire de la francophone ; Marrakech ; 4-5 mars 2004.

55. BELALE.M ; *« L'économie solidaire : enjeux et perspective* » ; communication sur la micro-entreprise : le processus de mise en œuvre du dispositif et de développement de concept ; Alger ; 2002.

56. Collection Colloques (sans nom); «*Microcrédit, micro-entreprise : pour la croissance et l'emploi* » ; les éditions de Bercy ; Paris ; 2001.

57. Communication au Colloque (sans nom) ; « *Micro-finance, gouvernance et réduction de la pauvreté* » ; Institue-sous régionale de technologie appliquée (ISTA) ; Brazzaville ; 6-8 mai 2009.

✓ Travaux universitaires

- **Thèses**

58. ARRASSEN .W ; *« La micro-finance : quelles leçons tirées des expériences des pays en développement* » ; Thèse doctorat en science économique ; Université Paris DAUPHINE ; Paris ;

59. BOURICHE .L. « *Les déterminants du chômage en Algérie : une analyse économétrique (1980-2009) »* ; Thèse doctorat en sciences économiques ; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ; Alger, 2013.

60. DJEFEL .S ; *« Impact et pérennité des systèmes financiers décentralisés : Etude de cas en Afrique de l'Ouest (1982-2000)* » ; Thèse doctorat en science économique ; Université Lumière Lyon2; Paris ; 2003-2004

61. JEBLI .A ; *« Déterminants de la performance des institutions de microcrédit au Maroc : Une Analyse par les données de panel (2003–2010)* » ; Thèse de doctorat en Sciences économiques; Université IBN ZOHR ; UFR : Economie et gestion de l'espace ; Maroc ; 22 décembre 2012.

62. RACHIDI .L ; « *Déterminants de la performance des institutions de microcrédit au Maroc* » ; Thèse doctorat en sciences économiques ; Université IBEN ZOHR Agadir ; Maroc ; 2012.

63. SALL .A « Les *stratégies et initiatives des fermes dans le secteur de la micro-finance le cas du Sénégal* » ; Thèse doctorat en sociologie ; Université Paris Descartes ; 2012 ; Paris.

- **Mémoires**

64. BABOURI .M ; HADDADOU .L ; « *Financement et création des micro-entreprises dans le dispositif ANSEJ cas : BDL succursale de Tizi-Ouzou* » ; Mémoire licence en finance ; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou; 2004 ; Alger.

65. BELKACEM .A ; «*L'impact de dispositif CNAC sur le développement territorial et l'entreprenariat dans la wilaya de Tizi-Ouzou* » ; Mémoire de master en sciences économique ; Université Mouloud MAMMERIE de Tizi-Ouzou ; Alger ; 2014.

66. BENABDERRAHMANE .L; GUECHI .H ; « *Le chômage en Algérie : aspect théorique et réalité économique* »; Mémoire master en science économique; Université M'sila; Alger.

67. BERKAL .S ; « *Les relation banques/ entreprises publiques : portées et* limites » ; Mémoire de magister ; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ; Alger ; 2011. ; p10-11

68. BOUJEMA .S ; BOUZIDI .F ; « *Etude de la procédure de création et de financement de la micro-entreprise : cas de l'ANSEJ* » ; Mémoire master en science économique ; Université Mouloud MAMMERIE de Tizi-Ouzou ; Alger ; 2015.

69. BOUKROU .A ; *« Essai d'analyse des stratégies de pérennité dans les PME cas : PME dans la wilaya de Tizi-Ouzou* » ; Mémoire magister en sciences économiques ; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ; Alger ; 2011.

70. CHAIB .H; *« Le développement rural : le passage des activités traditionnelles à l'entreprenariat »* ;Mémoire de magister en sciences économiques ; Université Mustapha STAMBOULI de Mascara ; Alger ; 2016.

71. CHERIFI .L ; RAIAH. 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 de Tizi-Ouzou ; Alger ; 2015.

72. FALCUCCI .A ; « *La micro-finance et son impacte sur la pauvreté dans les pays en développement » ;* Mémoire master en science économique ; Université du sud TOULON-VAR ; Dumas ; décembre 2013.

73. FiRLAS .M ; *« L'impacte des politique d'aide à l'entreprenariat sur l'émergence d'esprit d'entreprise chez les jeunes : cas ENSEJ Tizi-Ouzou* » ; Mémoire magister en science de gestion, université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ; Alger; 2012.

74. KAHOUN YVES .A *« Le financement et la création d'une entreprise par la BDL dans le cadre du dispositif ANSEJ* » ; Mémoire master en science économie; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou; Alger ; 2007.

75. KHABBACHE .M; « *La lutte contre le chômage : création de micro-entreprise au nivaux de l'ENSEJ cas de la wilaya de Bejaia* » ; Mémoire master en management économique du territoire et entreprenariat ; Université de Bejaia ; Alger ; 2003.

76. LOUGAR .R ; *« L'impact du microcrédit sur le développement économique : cas de l'ANGEM Tizi-Ouzou »* ; Mémoire magister en sciences économiques ; Université Mouloud MAMMERIE de Tizi-Ouzou ; Alger ; 2011.

77. MESBOUA .A, MEZIAB .K *« Contribution a l'analyse des dispositifs du microcrédit en Algérie cas : ANGEM antenne de Tizi-Ouzou »* Mémoire master en science économie université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ; Alger ; 2015.

78. MOHAMED SEGHIR .O « *L'incubateur d'entreprise sociale : un outil de potentialisation des dispositifs d'action sociale* » Mémoire de master en science économiques ; Université Mouloud MAMMERI de Tizi-Ouzou ; Alger; 2013.

79. SOULEYMANE .S ; *« La micro-finance et l'offre de service financières au micro, petites, moyennes entreprises en Afrique de l'ouest »* ; Université Ouagadougou ; UFR sciences économiques et gestions, centre d'études, de documentation de recherches économiques et sociales, Burkina Faso ; 2010.

80. VANDERWAUWEN .C ; « *Impact de la régulation institutionnelle sur le secteur de la micro-finance en Afrique d'Ouest le cas de Sénégal* » ; Mémoire master en ingénieur de gestion, finalité spécialité ; Université Libre de Bruxelles ; Bruxelles; 2011.

✓ Journaux quotidiennes

81. El Watan ; « *Les causes structurelles du chômage et les remèdes* » ; 19 janvier 2015 ; disponible sur le site : http://www.algeria-watch.org/fr/article/eco/soc/causes_structurelles_chomage.htm (consulté 3/08/2017).

82. El Watan « *Le chômage atteindra plus de 13% en 2018* » journal n°8077 du 19 avril 2017 édition du centre.

83. Journal officiel de la république algérienne n°77.loi n°01-18 du ramadhan ; disponible sur le site http://www.cg13.fr/fileadmin/user-upload/conseil_général/CDC/rapports/ECORD041010.pdf correspondant au 12 décembre 2001 portant lois d'orientation sur la promotion de la petite et moyenne entreprise.

84. Le soir d'Algérie ; « *Nouveau dispositif de micro crédit* » ; 29 mars 2005 ; disponible sur le site : http://www.lesoirdalgerie.com/articles/2005/03/29/article.php?sid=21057&cid=2; (consulté le 26/8/2017).

✓ Textes réglementaires

85. Décret exécutif 04-14 du 22/01/2004 fixant le statut de l'ANGEM

86. Décret exécutif N ° 11-1333 du 22 /03/2011 de l'agence ANGEM.

87. Loi n°01-18 du 12décembre 2001qui définie la micro-entreprise.

88. L'ordonnance n° 96-14 du 24 juin 1996 de création de l'ANSEJ.

✓ Rapports et document administratifs

89. BARBANT .M ; DUGOS .P ; MASSOU .F ; *« le microcrédit »* ; Inspection Générale des Finances (IGF) ; rapport N°2009-M-085-03 ; décembre 2009

90. Conseil d'administration ; « *Environnement de l'entreprise, droit du travail et micro et petites entreprises* » ; Bureau International du Travail ; GB.297/ESP/1 ; 297 session ; Genève ; novembre 2006 ; p4.

91. Documents délivré par l'ANGEM T.O.

92. LABRUNE .G ; « *le microcrédit : une opportunité économique et sociale ?* » ; rapport du conseil économique, sociale et environnemental ; n°08; juin 2010.

✓ Sites internet

93. Agence nationale de gestion de microcrédit ; *« objectifs et missions »* ; 2017 ; disponible sur le site : http://www.angem.dz/article/objectifs-et-missions (consulté le 31/05/2017 à 13:25)

94. Agence national pour la gestion de micro crédit (ANGEM) ; disponible sur le site http://www.univ-tebessa.dz/fichiers/master/master (consulté le 26-08-2017 à 16 :29)

95. Astuces de création et gestion des entreprises ; les entreprises sociétaires : SAS, SNC, EURL, SA et SARL ; 2017 ; www.entreprise-move.com (consulté le 21/08/2017 à 23 :15)

96. Boursier ; « *sécurit liquidité et la rentabilité : les trois critères de votre épargne » ;* disponible sur le site : inance.orange.fr/finance-perso/epargne/securite-liquidite-rentabilite-les-trois-criteres-de-votre-epargne-CNT000000FDh3y.html ; Mars 2011 ; (Consulté le 11/01/2017 à 15 :30)

97. Direction de relation publiques et de la communication ; disponible sur le site : http://www.fce.dz/wp-content/uploads/2016/04/guide-du-jeune-promoteur-2016 (consulté le 19-03-2017).

98. Guide pratique : micro entreprise ; disponible sur le site : http://droitfinances. Comment camarche .net/contents/6/4-micro-entreprise –guide-pratique. (consulté le 7/05/2017).

.

Annexes

1-Déclaration et engagement pour bénéficier de microcrédit.(وثيقة تعهد و التزام لطلب الحصول على قرض مصغر

2-Récépissé de demande de dossier.

3-Dossier de demande de Microcrédit.

4-Fiche de renseignement et de suivi.

وثيقة تعهد و التزام
لطلب الحصول على قرض مصغر
لإنشاء مشروع

أنا الموقع أدناه، السيد ، الآنسة ، السيدة :.....
المولود بتاريخ..... ب.....
و الحامل لبطاقة التعريف (ب.ت.و) أو (ر.س) رقم .....الصادرة بتاريخ .....
بالدائرة الإدارية ل بوغني و القاطن بالعنوان.....
.....
أتقدم بطلبي هذا و المتمثل في طلب الحصول على قرض مصغر في إطار برنامج الوكالة الوطنية لتسيير القرض المصغر، وهو ما يمثل مبلغ (بالأرقام والحروف)
.....
.....
لمزاولة نشاطي و المتمثل في .....
وأتعهد بشرفي أنه لدي مبلغ المساهمة الشخصية المطلوب، وهو ما يمثل بنسبة 1 ٪ من المبلغ الإجمالي (بالأرقام والحروف) .....
.....و إني لا أمارس أي نشاط أو وظيفة و لم استفد من مساعدات أخرى من طرف الدولة لخلق نشاط.
و أن اسهل جميع الزيارات التي يقوم بها مرافقون الوكالة إلى أماكن العمل وغيرها من المرافق، بغرض مراقبة مصداقية الوثائق المقدمة.
في انتظار ردكم تقبلوا مني فائق الاحترام و التقدير.

حررت في بوغني ب .....
الاسم الكامل
التوقيع

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE LA SOLIDARITÉ NATIONALE ET DE LA FAMILLE
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CRÉDIT

Coordination de la Wilaya de TIZI OUZOU
Cellule d'accompagnement de TIZI OUZOU
0

RÉCÉPISSÉ DE DÉPÔT DE DOSSIER

Nom et Prénom : …….
Adresse : …….
Tél : …….
N° du dossier …….
Type de financement : …….
Date de dépôt du dossier :
Activité projetée : …….

Visa et Cachet de l'accompagnateur

RÉPUBLIQUE ALGÉRIENNE DÉMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTÈRE DE LA SOLIDARITÉ NATIONALE ET DE LA FAMILLE
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CRÉDIT

Coordination de la Wilaya de TIZI OUZOU
Cellule d'accompagnement de TIZI OUZOU

RÉCÉPISSÉ DE DÉPÔT DE DOSSIER

Nom et Prénom : …….
Adresse : …….
Tél : …….
N° du dossier …….
Type de financement : …….
Date de dépôt du dossier :
Activité projetée : …….

Visa et Cachet de l'accompagnateur

(ANNEXE N° 03)

AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CREDIT
A . N . G . E . M

DOSSIER DE DEMANDE DE MICRO CREDIT

Coordination : **0**

Dossier N°: **00** **/ 2011**

Cellule d'accompagnement (Daira) : **0**

Gestionnaire du dossier (Nom & prénom) : **0**

Code gestionnaire : | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Programme de financement : ANGEM-Promoteur [X] Triangulaire ANGEM-Banque-Promoteur [ ]

IDENTIFICATION DU PROMOTEUR

N° identifiant :

(Réservé au système informatique)

Nom : **0** **0** : اللـقب

Nom de jeune fille : **0** **0** اللقب الاصلي للمرأة المتزوجة :

Prénom : **0** **0** : الاسـم

Sexe : Masculin [ ] Féminin [X]

Situation familiale : Célibataire [ ] Marié (e) [X] Divorcé (e) [ ] Veuf (ve) [ ]

Date et lieu de naissance : le **P/** **a :** **00/01/1900** Code commune : | 0 | 0 | 0 | 0 |

N° d'acte de naissance (n° 12) : ############ (Compléter par des zéros à gauche)

Adresse : **0** Code commune : | 0 | 0 | 0 | 0 |

Code postal : | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Nationalité : **ALGERIENNE** Code pays si étranger :

[X] C.I.N. N° : **0 0 0 0 0 0** Délivré le : ###### à : **0** Code daira : | 0 | 0 | 0 | 0 |

[X] Permis de conduire N° : Catégorie: Délivré le: à : Code wilaya: | 0 | 0 |

Niveau d'instruction : Sans [ ] Primaire [ ] Moyen [ ] Secondaire [X] Universitaire [ ]

Diplôme (le plus élevé) : **0** Code diplôme : | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Expérience professionnelle : **0**

Situation / Emploi

Situation : Salarié [ ] Retraité [ ] Chômeur [X] Autre [ ] Précisez :

Si chômeur, Inscrit à l'ALEM : Oui [ ] Non [X] Si oui, Carte N° : Le:

Avez-vous bénéficié d'une aide à la création d'activité ? : Non [X] Oui [ ]

Si oui, précisez nature et source de l'aide accordée : **0**

PRESENTATION DU PROJET

Intitulé du projet : **0** Code Activité : | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Lieu d'implantation (Adresse projet) : **a domicile** Code commune : | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

Date de dépôt du dossier : **00/01/1900**

Décision de la commission d'éligibilité: N° : **03** Du: **00/01/1900**

Accord [X]

Rejet [ ] , Motif : 0

DECISION DE LA BANQUE

Décision N° **:** Du :

Accord [ ]

Rejet [ ] , Motif :

Date de démarrage de l'activité : 01/09/2011

STRUCTURE DU FINANCEMENT

1) Montant global du projet : **0,00** DA

3) Prêts :

[X] PNR : **0,00** DA, Soit : ##

[ ] Prêt bancaire : DA, Soit :

Signature : Accompagnateur :

Signature : Promoteur

(ANNEXE N°04)

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE LA SOLIDARITE NATIONALE ET DE LA FAMILLE ET CONDITION DE LA FEMME
AGENCE NATIONALE DE GESTION DU MICRO CREDIT
A.N.G.E.M.

Fiche de renseignements & suivi

Dossier N°: |_|_|_|_|_|_|_|

Antenne Régionale : .....
Coordination de wilaya : .....
Cellule d'Accompagnement : ..... Code : |_|_|_|_|

Programme de financement : ANGEM- □ Triangulaire ANGEM-Banque-Promoteur □

Identification du demandeur

N° de l'acte de naissance (n° **12** ou **14**)

État civil

Nom & prénom : .....
Nom de jeune fille :.....
Fils de ..... et .....
Date et lieu de naissance : le..... à .....
Situation familiale : Célibataire□ Marié (e)□ Divorcé (e)□ Veuf (ve)□
Adresse :.....
Tél. :
.....
CIN N° : ..... délivrée le ..... / ...../ .....
à.....
Permis de conduire N° ..... délivrée le ..... / ...../ ..... à .....

Niveau d'instruction

Sans□ Alphabétisé□ Primaire□ Formation niveau d'insertion primaire□ Moyen□
Formation niveau d'insertion moyen□ Secondaire□ Formation niveau d'insertion secondaire □
Supérieur□
Précisez le(s) diplôme(s) obtenu(s) :
.....

Qualification & Aptitudes

Avez-vous suivi une formation professionnelle, Oui □ Non □
Si **oui** (y compris l'apprentissage), précisez sa nature .....
Durée : ..... , Diplôme(s) obtenu(s) .....

Situation Emploi / Expérience professionnelle

Chômeur (se)□ Retraité (e)□ Salarié (e)□, si **retraité** ou **salarié**, précisez **revenu** / **période**:
.....
Si vous avez déjà travaillé, précisez l'activité et la

durée :……

Situation / Handicap

Présentez-vous un handicap, Oui □ Non □, si **oui**, précisez sa nature :……

Avantage ou aide accordés

Avez-vous bénéficié d'une aide ou d'un avantage à la création d'activité, Oui □ Non □
si **oui**, précisez dans quel cadre :

……

Identification du projet

Nature du projet (détailler) : ……
Implantation du projet : à domicile □ Local □, Précisez l'adresse :……

……

Type d'activité : Production □ Services □
Secteur d'activité : Agriculture□ Pêche □ Industrie□ BTP□ Services□ Artisanat□

Caractéristiques du produit / service

Description précise du **produit / service** :……

……

Quel est le **prix** de vente prévisionnel : ……
Comment et où comptez-vous vendre votre produit/service (**Distribution**) :

……

Comment comptez-vous faire la **promotion** de votre produit/service :

……

Caractéristiques du marché

Clientèle ciblée : ……
Nombre de clients potentiels : ……
Existence de concurrents directs dans votre localité: Non □ Oui □, Estimez leur nombre :

……

Les moyens de production / Emplois

Local / Terrains: A domicile □ Propriété □ Location □ Mise à disposition □ Précisez la **superficie**:

……

Si location, montant du **loyer / période**:

……

Le personnel

Spécialité	Nombre d'employés	Coût (DA)
……	……	……
……	……	……
……	……	……

Matériel & équipements (Investissements)

Nature	Quantité	Coût (DA)

Glossaire

Glossaire

- **La Micro finance**

On entend par micro-finance la fourniture de services financiers aux individus à faible revenu pour qu'ils renforcent leurs actifs, ou stabilisent leur consommation.la micro-finance couvre un spectre de services allant de la fourniture de micro-prêts, à l'appui d'une activité productive aux régimes d'épargne… .

- **L'Institution de la micro-finance**

Est une organisation qui fournit un ensemble de services financiers à une clientèle composée essentiellement de personnes qui sont considéré comme étant démunies.

- **Le Microcrédit**

Il s'agit d'un système d'aide sociale qui consiste à attribuer des prêts de très faibles montants à des entrepreneurs ou des artisans considérés comme insolvables par le système bancaire formel, ne pouvant donc pas avoir accès à des prêts bancaires classique .

Le microcrédit s'est d'abord développé en Asie, en Afrique et en Amérique latine. Puis ce n'est qu'après qu'il est arrivé dans les pays du Nord. En 2009.

- **Le Microcrédit solidaire**

Il consiste à s'appuyer sur un mécanisme de groupe composé généralement de cinq emprunteurs afin de compenser l'absence de garanties matérielles de ces individus. Chacun se porte « caution solidaire » pour les autres dans le sens où si l'un des membres ne rembourse pas son prêt, les autres doivent le faire pour lui. C'est donc au groupe lui même qu'est transféré le risque de non-remboursement.

- **Le Microcrédit individuel**

C'est un prêt accordé à une personne, et non plus à un groupe, en se basant sur sa capacité à présenter des garanties de remboursement et un certain degré de sécurité de l'institution lui octroyant le crédit. Ce type de crédit à un but précis, Il sert à financer un projet en particulier.

- **La Micro-assurance**

Elle fournit aux populations à faible revenus une protection contre certains risques, exclues des systèmes de protection sociale. Elle leur permet de se protéger des risques auxquels ils peuvent être exposés.

- **Le Microcrédit habitat**

Est un produit financier qui s'occupe du financement de l'habitat des populations à bas revenu. Mais il connait beaucoup de limites. En effet, les prêts à l'habitat s'avèrent être des prêts de longue durée et ne générant pas directement de revenus. Le ménage se voit donc prélever une partie de son revenu afin de rembourser ce crédit.

- **Le taux d'usure**

Usure vient du mot latin « Usuria » qui signifie « intérêt de l'argent » le mot est souvent employé avec une connotation (notion) négative. L'usure est généralement une pratique informelle entre un emprunteur et un préteur, qui s'entendent sur un taux d'intérêt très supérieur aux taux de marché.

- **Les Bailleurs de fonds**

Est une personne physique ou morale qui apporte des financements à l'entreprise. Exemple les actionnaires et les créanciers (banque) sont des bailleurs de fonds.

- **La finance informelle**

Est un concept large couvrant tout un éventail d'activités et services financiers se situant en dehors du champ de compétence des institutions financières formelles du pays et échappant à la règlementation du secteur financier.

- **La tontine**

Est une association collective d'épargne, qui réunit des épargnants pour investir en commun dans un actif financier ou dans un bien dont la propriété revient à une partie seulement des souscripteurs. On distingue trois sortes de tontines :

- ✓ les « tontines immobilières » ;
- ✓ les « tontines financières »
- ✓ les « associations tontinières » qui sont des sortes de sociétés mutuelles ayant majoritairement cours en Afrique.

- **Une agence de notation**

Est un organisme chargé d'évaluer le risque de non-remboursement de la dette d'un État, d'une entreprise ou d'une collectivité locale, ou d'un emprunt faisant partie de cette dette. Ces organismes sont rémunérés par le demandeur de notation.

- **La caution**

Le cautionnement est un contrat par principe consensuel, permet à une personne (la caution ou le fidéjusseur) de se porter garante du paiement de la dette d'une autre personne. C'est la plus

courante et l'une des plus anciennes sûretés puisque le cautionnement était déjà pratiqué par les Romains.

- **L'ACCION**

Est l'une des premières organisations de micro-finance dans le monde. Elle est fondée en 1961 à Caracas(Venezuela) par un étudiant nommé joseph Blatchford. L'organisation avait comme objectif d'aider les pauvres des villes de l'Amérique latine à s'aider eux-mêmes.

- **L'ONG**

Sont des organisations non gouvernementales sans but lucratif dont les activités principales sont l'octroi de crédit afin d'améliorer le bien-être des plus démunies. En plus du crédit. Certaines ONG peuvent offrir des services financiers de base conjointement à d'autres services comme les soins de santé…etc. les ONG ne sont pas soumises aux autorités de réglementation et de supervision bancaire, par contre elles doivent être soumises aux lois civiles et commerciales du pays.

- **LA Grameen Bank**

Est une banque créée en 1983 au Bangladesh par Muhammad YUNUS. La GB fournit des microcrédits sans aucune garantie au plus pauvres des pauvres dans les zones rurales.

- **Le Groupe consultatif d'aide aux populations les plus pauvres (GCPA)**

est un partenariat multi donateurs pour la micro finance basé au sein de la Banque mondiale. Il est soutenu par une trentaine de fondations privées et d'agences de développement qui ont pour objectif commun la lutte contre la pauvreté.

Table des matières

Table des matières

Remerciement
Dédicace
Résumé
Liste des tableaux
Liste des figures
Liste d'abréviation
Sommaire

Introduction générale…….. 13-16

Chapitre I: L'évolution de la micro-finance……. 17-49
Introduction……... 18
I-1 Historique et définition de la micro finance…… 19
I-1-1 L'historique de la micro-finance…..……. 19
I-1-2 Définitions de la micro finance…….…… 23
I-1-3 Les caractéristiques de micro-finance…… 24
a)-La cible visée…….. 24
b)-L'adaptation des services fournis aux besoins de la cible…… 24
c)-L'accompagnement par des services sociaux connexes……. 24
d)-L'intégration dans des programmes de lutte contre la pauvreté..… 24
I-2 Les acteurs de la micro-finance……... 25
I-2-1 Les services d'appui……... 26
I-2-1-1 Les organisations spécialisées……. 26
a)- Opérateurs……. 26
b)- Assistant technique…… 26
I-2-1-2 Les réseaux d'institution de la micro-finance……... 27
a)-Le réseau regroupe des IMF créées ou appuyées par une même organisation spécialisé……. 27
b)-Les réseaux « géographiques » constituent le deuxième type de réseaux……. 27
c)-Les réseaux regroupent des IMF partageant la même philosophie... 27
d)-Le dernier réseau : ceux qui ne regroupent pas des IMF, mais d'autres intervenants du secteur…….. 27
I-2-2 L'Etat……. 28
I-2-2-1 Les objectifs de l'Etat……. 28
a)-La protection des épargnants……. 28
b)-La prévention des risques de faillite systémique……... 28
I-2-2-2 Les réglementations appliquées……. 28
a)- La réglementation par le statut…….. 29
b)-La réglementation par L'approche sectorielle…….. 29
I-2-3 Les financeurs…… 30
I-2-3-1 Les bailleurs de fonds……. 30
a)-Les bailleurs nationaux…….. 30
b)-Les bailleurs multilatéraux……. 30

c)-Les fondations privées…….. 31
I-2-3-2 Les banques commerciales……. 31
a)-La banque accorde un prêt à une IMF…….. 32
b)-La banque investit dans une IMF…….. 32
c)-La banque distribue ses produits par l'intermédiaire d'une société de service ou d'une IMF partenaire…….. 32
d)-La banque met en place un département interne…… 32
I-2-3-3 Les fonds de financement spécialisés…… 34
a)-Les fonds à fort objectif de développement…….. 34
b)-Les fonds quasi commerciaux…… 34
c)-Les fonds de financement adossés à une organisation spécialisée…. 34
I-2-3-4 Les agences de notations…… 35
I-3 Les produits et les services de micro-finance…….. 35
I-3-1 Les produit de base……. 36
I-3-1-1 Le microcrédit…….. 36
I-3-1-1-1 Le microcrédit solidaire……. 36
I-3-1-1-1-1 Les caractéristique de crédit solidaire…….. 36
a)- Emprunteur…….. 36
b)- Groupe……. 37
c)- Caution solidaire…….. 37
d)- Pas de garantie physique…….. 37
e)- Renouvellement et montant des octrois…….. 37
f)- Durée et remboursement…… 37
g)-Epargne……. 37
I-3-1-1-2 Le microcrédit individuel……. 37
I-3-1-1-2-1 les caractéristiques de crédit individuel……. 37
a)- L'importance de l'instruction du dossier…….. 37
b)- La capacité de remboursement du client……. 38
c)- Les garanties……..…….. 38
d)- Le suivi de dossier…….. 38
I-3-1-2 Micro-épargne……. 38
I-3-1-2-1 Les principes de produit de l'épargne…….. 39
a)-L'épargne obligatoire…… 39
b)-L'épargne volontaire bloquée…….. 39
c)-Dépôt à vue et compte semi liquides……. 39
I-3-1-2-2 Les principaux critères de la demande des services d'épargne…… 40
a)- La sécurité……..……. 40
b)- L'accessibilité…….. 40
c)- La liquidité…… 40
d)- La rémunération…… 40
I-3-2 Les nouveaux produits…… 41
I-3-2-1 Micro-assurance …….. 41
I-3-2-1-1 Les avantages de micro-assurance…… 41

I-3-2-2 Le crédit habitat……. 42
I-3-2-3 Les services non financiers……. 42
I-4 Les types des institutions de la micro-finance…… 43
I-4-1 Les conditions de la création de l'institution de la micro-finance…… 43
I-4-1-1 En interne…… 43
I-4-1-2 Du point de vue externe…… 43
a)- La population…… 44
b)- L'environnement des projets de développement…….. 44
c)- L'environnement de la micro-finance…….. 44
d)- Conditions politiques et macroéconomiques……... 44
I-4-2 Les besoins de financement pour démarrer l'activité de IMF……. 44
I-4-2-1 Des fonds permettant de démarrer ou développer l'activité de prêts…….. 44
I-4-2-2 Des subventions couvrant les coûts d'exploitation de l'IMF……... 44
I-4-2-3 Une assistance technique…….. 44
I-4-3 Définition et différents structure des institutions de la micro-finance…..... 45
I-4-3-1 La définition d'IMF…… 45
I-4-3-2 Les catégories des IMF…… 45
a)- Les institutions formelles……. 46
b)- Les institutions semi-formelles…… 46
c)- Les institutions non-formelles…….. 46
I-4-3-3 La structure des institutions de la micro-finance……. 46
a)- La phase de projet…… 46
b)- D'association à but non lucratif……... 46
c)- Mutuelle ou coopérative…….…… 47
d)-Société des capitaux privés……... 47
I-4-3-4 Les objectifs de l'IMF…….. 47
a)- La portée…….. 48
b) L'impact…… 48
c) La viabilité……. 48
Conclusion……. 49

Chapitre II: La place des micro-entreprises en Algérie……... 50-79
Introduction…….. 51
II-1 Notion de la micro entreprise……. 52
II-1-1 Définition de micro-entreprise……. 52
II-1-2 Les caractéristique de micro-entreprise…… 53
II-1-3 L'importance et le rôle de micro-entreprise…… 53
a)- Sur le plan politique……... 54
b)- Sur le plan économique……. 54
c)-Sur le plan social…….. 54
II-1-4 Les objectifs des micro-entreprises…….. 54
II-2 Les classifications et les modes de financement des micro-entreprises……... 55
II-2-1 Classification des micro-entreprises…….. 55
II-2-1-1 Classification juridique des micro-entreprises……. 55

II-2-1-1-1 Les entreprises fondées par une personne…… 55
a)- Les entreprises individuelles (personnelles) …….. 55
b)- L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limité (EURL)…….. 56
II-2-1-2 Classification en fonction de leur activité…… 56
a)- Entreprise artisanales…….. 56
b)- Entreprise commerciales…… 56
c)- Entreprise individuelle……... 56
d)- Les entreprises prestataires de service…….. 56
II-2-1-3 Classification économique……. 57
a)- Secteur primaire……. 57
b)- Secteur secondaire……. 57
c)- Secteur tertiaire…….. 57
II-2-2 Le mode de financement de micro-entreprise…… 57
II-2-2-1 Les besoins de financement……... 57
a)- Besoin de financement pour la phase démarrage…… 57
b)- Besoin de financement pour la phase d'exploitation…….. 57
c)- Besoin de financement pour la phase d'extension de l'activité…... 58
II-2-2-2 Les sources de financement……... 58
a)- Les capitaux propres…… 58
b)- Les marchés de capitaux……... 58
c)- Les capitaux empruntés…… 59
II-2-2-3 Les moyen de financement……. 59
II-2-2-3-1 L'autofinancement……. 59
a)- L'autofinancement opérationnel…….. 59
b)- La vente de propriété……... 59
c)- L'augmentation du capital……...…… 59
II-2-2-3-2 Le financement externe……. 60
a)- Le prêt familial…… 60
b)- Le crédit fournisseur……... 60
c)- Les avances de paiement des clients……... 60
d)- L'emprunt bancaire……. 60
e)- Le crédit-bail…… 61
II-3 Les conditions et les étapes de création de micro-entreprise…… 61
II-3-1 Les conditions de création de micro-entreprise…….. 61
a)- La dimension humaine de miro-entreprise……. 61
b)- La dimension économique……... 61
c)- La dimension financière…… 62
II-3-2 Les étapes de création une micro-entreprise……... 62
II-3-2-1 L'idée de projet et sa maturité…….. 62
a)- La période de gestation……. 62
b)- Pré-étude de faisabilité…….. 62
II-3-2-2 L'étude technico-économique……. 63
a)- L'étude de marché……. 63
b)- L'étude technique…….. 63

c)- L'étude organisationnelle…….. 64
d)- L'estimation des coûts…….. 64
e)- L'étude commerciale…… 64
f)- L'étude financier…… 65
g)- L'étude juridique de la micro-entreprise…… 65
II-3-2-3 La réalisation et exploitation de projet……. 65
II-4 Les dispositifs d'aides et d'accompagnement a la création des micro-entreprises en Algérie……... 66
II-4-1 La caisse nationale d'allocation de chômage (CNAC)……. 66
II-4-1-1 Le financement de projet…… 67
II-4-1-2 Les missions de CNAC……... 67
II-4-1-3 Le cadre de réalisation de projet d'investissement…… 67
a)- Les conditions d'éligibilités……. 67
b)- Les structures de financement…….. 68
c)- Durée du crédit bancaire……... 68
II-4-2 L'Agence National pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ)…. 68
II-4-2-1 Les caractéristique de l'agence de soutien d'emploi de jeunes…… 69
a)- La simplicité…… 69
b)- La transparence……..…… 69
c)- La souplesse…… 69
II-4-2-2 Les mission de l'ANSEJ……. 70
II-4-2-3 Le cadre de réalisation de projet d'investissement…… 70
a)- Conditions d'éligibilité des jeunes promoteurs « ANSEJ »……. 70
b)- Structure de financement « ANSEJ »……. 71
c)- Durée du crédit bancaire…….. 71
II-4-3 L'Agence National de Gestion de Microcrédit (ANGEM)…….. 71
II-4-3-1 Les mission de l'ANGEM……... 71
II-4-3-2 Objectifs globaux…….. 72
II-4-3-3 Le cadre de réalisation des projets d'investissement……. 73
a)- Conditions d'éligibilité des jeunes promoteurs…… 73
b)- Le structure de financement……. 73
c)- Durée du crédit bancaire…….. 73
II-4-4 L'évolution des micro-entreprises en Algérie……. 74
II-3-4-1 L'évolution à travers les trois dispositifs……. 74
a)- Bilan CNAC…….. 75
b)- Bilan ANSEJ……. 75
c)- Bilan ANGEM…….. 75
II-3-4-2 L'effet sur le taux de chômage……. 77
a)- Définition de chômage……. 77
b)- Les causes liées au phénomène du chômage…… 77
c)- L'évolution de taux de chômage…… 78
Conclusion…… 79

Chapitre III: Analyse du rôle du l'ANGEM sur l'activité économique de la wilaya de Tizi-Ouzou (2011-2016)…….. 80-103

Introduction……... 81
III-1 Présentation de l'ANGEM……... 82
III-1-1 Historique de l'ANGEM…… 82
III-1-2 Les caractéristiques du dispositif de micro crédit…….. 82
a)- La population ciblée……. 82
b)- L'apport personnel exigé……. 83
c)- Le type de crédit……... 83
d)- Les secteurs d'activités ciblés……..……. 83
III-1-3 Organisation de l'ANGEM da la wilaya de T.O…….. 83
III-1-3-1 Le conseil d'orientation……. 83
III-1-3-2 La direction générale……... 84
III-1-3-3 Le comité de surveillance…… 84
III-2 Les modalités de financement et de remboursement appliqué par l'ANGEM…… 87
III-2-1 Le mode de financement……. 87
III-2-1-1 Le premier mode de financement de 2005 à juillet 2011…… 87
III-2-1-1-1 Le financement mixte (ANGEM-promoteur)…… 87
III-2-1-1-2 Le financement mixte (Banque-promoteur)…….. 88
III-2-1-1-3 Le financement triangulaire (Banque-ANGEM-Promoteur)… 88
III-2-1-2 Le deuxième type de financement depuis juillet 2011……. 88
III-2-1-2-1 Le financement mixte (ANGEM – promoteur)…… 89
a)- Jusqu'à 40000 DA…… 89
b)- De 40000 DA à 100000 DA…… 89
III-2-1-2-2 Le financement triangulaire ANGEM-Banque –Promoteur.. 90
III-2-2 Les modes de remboursement…… 92
III-2-2-1 Dans le cas de financement mixte : Promoteur –ANGEM…….. 92
III-2-2-2 Dans le cas d'un financement triangulaire : ANGEM –Promoteur-Banque…… 92
a)- Remboursement du prêt non rémunéré (PNR)……. 93
b)- Remboursement du crédit bancaire…….. 93
III-2-3 Le fonds de garantie mutuelle de microcrédit (FGMMC)…… 93
III-2-4 Les difficultés rencontrées par l'ANGEM, les banques et les promoteurs……... 93
a)- L'ANGEM dispose d'un bureau de coordination dans chaque wilaya (département) et de cellules d'animation au niveau des daïras ouvertes au public 2 fois par semaine…… 94
b)- L'action des banques dépassée par la masse de dossiers et le faible taux de recouvrement…… 94
c)- Un parcours de combattant pour obtenir un financement…….. 95

III.3 Analyse de l'évolution des micro-entreprises créées dans le dispositif ANGEM de la wilaya de Tizi-Ouzou pendant la période (2011-2016)……. 95

a)- La répartition des crédits octroyés par genre cumulés à fin 2011-2016…… 95

b)- La répartition des crédits octroyés par tranche d'âge…….. 97

c)- La répartition des crédits octroyés par les modalités de financement 98

d)- La réparation sectorielle de micro-entreprise……. ……..... 100

e)- L'évolution des micro-entreprises durant cette période 2011-2016 101

Conclusion……. 103

Conclusion Générale……... 104-108

Bibliographie……. 109

Annexes……. 118

Glossaire…… 123

Table des matières……. 127