



جامعة بجاية
Tasdawit n Bgayet
Université de Béjaïa

Université Abderrahmane MIRA-Bejaia

**Faculté des Sciences Economiques, des Sciences Commerciales et
des Sciences de Gestion**

Département des sciences de Gestion

Mémoire de fin de cycle

En vue d'obtention du Diplôme de Master en Sciences de Gestion

Option: Entrepreneuriat

THÈME

**Financement des PME par la CNAC :
Etat des lieux et perspectives**

Elaboré par :

Mr. ADNANE Hamza

Mr. AIT ZIANE Walid

Dirigé par :

Mr. BOUAISSAOUI. S

Promotion 2020-2021

Remerciements

Ce travail de recherche n'aurait pu aboutir sans la contribution de nombreuses personnes ayant donné leur soutien moral. C'est l'occasion de les remercier pour précieux conseils qui ont enrichi ce travail.

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

Nos remerciements s'adressent aussi aux personnels du dispositif CNAC de Bejaia pour leur accueil et nous avoir fournis différentes informations pour l'élaboration de ce modeste travail.

Nos remercions nos parents de nous avoir précieusement aidés, motivés et encouragés sans relâchement, tout au long de nos recherches.

Nos remercions tous ce qui a contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce modeste travail.

Walid et Hamza

Dédicaces

Je dédie ce travail aux êtres les plus chers à mon cœur : A
ma mère *DJOUHRA*.

Quoi que je fasse ou que je dise, je ne saurai pointe te remercier
comme il se doit. Ton affection me couvre, ta bienveillance me
guide et ta présence à mes cotés a toujours été ma source de force
pour affronter les différents obstacles.

Mon très cher père *IKHLEF*.

Tu as toujours été à mes cotés pour me soutenir et
m'encourager, J'espère je vous rendre fière par ce travail.

Mon très cher frère, *ZIDANE*, et mes sœur *THAYMA*, *AYA*,
DJANA. Je vous remercie infiniment d'être toujours la pour moi,
de me conseiller, encourager, soutenir tout au long de mes études
et de ma vie. Que dieu vous protège et vous offre la chance et le
bonheur, je vous aime énormément.

A mes chers amis pour toujours.

Mon amis *HAMZA*, *MOULOUD*, *KAYOUCH*,
JUGURTA, *KOKER* et mes amies *MOUNIRA*,
KAMILLIA, je vous remercie d'être toujours la pour moi.

A tous ceux que j'aime et ceux qui m'aiment.

A toutes les personnes qui ont participé à l'élaboration de ce
travail,

A tous ceux que j'ai omis de citer.

WALID

Dédicaces

A la mémoire de mon cher père qui a veillé pour moi, tu resteras dans mon cœur
pour toujours.

A la personne la plus chère de ma vie : ma chère mère DJAMILA qui restée
éveillée toutes les nuits pour mon éducation et la seule qui tient à mes études et
grâce à elle j'ai atteint ce niveau.

A mes frères : MALEK, RABIA, DADI, RYAD ET DIDINE

A mes sœurs : NAIMA ET LILA

A mon cher AMIN, mon neveu.

A mes chers amis : Walid, moulood, kayouch

A toute ma famille.

A tous ceux que j'ai omis de citer.

HAMZA

LISTE DES ABREVIATIONS

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PAS : Plan d'Ajustements

PMI : Petites et Moyennes Industrie

TPE : Très Petites Entreprises

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

ANGEM : Agence Nationale de Gestion du Microcrédit

CNAC : Caisse Nationale d'Assurance Chômage

PIC : Pérennité Indépendance Croissance

CAP : Croissance Autonomie Pérennité

CNI : Commission Nationale des Investissements

BIC : Bénéfice Industriel et Commercial

TAIC : Taxe d'Activité Industriel et Commercial

SARL : Société A Responsabilité Limitée

SNC : Société en Nom Collectif

EURL : Entreprise Unipersonnelle de Responsabilité Limité

SPA : Société Par Action

BFR : Besoin en Fond de Roulement

CAF : Capacité d'Autofinancement

COB : Commission des Opérations de Bourse

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

SCI : Société Civile Immobilière

FGAR : fond de Garantie des Crédits Aux PME

ANDI : Agence Nationale de Développement de l'Investissement.

APSI : Agence de Promotion et de Soutien à l'Investissement.

UGTA : Union Général des Travailleurs Algériens

FMI : Fonds Monétaire International

ANEM : Agence Nationale d'Emploi et Main d'œuvre

CNAS : Caisse Nationale d'Assurance Sociale

CDI : Contrat pour une Durée Indéterminé

CNR : Caisse Nationale de Retraite

CASNOS : Caisse d'Assurance Sociale des Non Salariés

CRP : Commission de Recours Préalable

PNR : Prêt Non Rémunéré

BTPH : Société de Bâtiment Travaux Publics et Hydrauliques

IFU : Impôt Forfaitaire Unique

IRF : Impôt sur le Revenu Global

IBS : Impôt sur le Bénéfice des Société

TAP : Taxe sur l'Activité Professionnelle

TTC : Toutes Taxe Comprises

CSVF : Comité de Sélection de Validations et de Financement

CNRC : Centre Nationale du Registre du Commerce

CNA : Chambre Nationale de l'Agriculture

FCMG : Fond de Caution Mutuelle de Garantie

RIB : Relevé d'Identité Bancaire

NIF : Numéro de l'Identité Fiscal

CMA : chambre Nationale de l'Artisanat

CPA : Crédit Populaire d'Algérie

BNA : Banque Nationale d'Algérie

BDL : Banque de Développement Local

BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural

BEA : banque Extérieure d'Algérie

LISTE DES TABLEAUX

| Numéro | Tableaux | Page |
|---------------|--|-------------|
| 01 | La typologie des PME. | 27 |
| 02 | Récapitulatif de financement triangulaire de la CNAC | 73 |
| 03 | La répartition des entrepreneurs selon leur âge | 84 |
| 04 | résume la répartition entre la motivation de création de l'entreprise et le niveau d'instruction | 85 |
| 05 | Situation des promoteurs avant la création de l'emploi | 86 |
| 06 | résume la répartition de la date de création de l'entreprise | 86 |
| 07 | répartition des entreprises selon le statut juridique | 87 |
| 08 | des entreprises enquêtées selon le secteur d'activité | 87 |
| 09 | les principes obstacle de l'entrepreneuriat par rapport à la motivation de l'entrepreneur | 88 |
| 10 | la répartition des principes obstacles de l'entrepreneuriat par rapport à secteur d'activité de l'entrepreneur | 89 |
| 11 | répartition des obstacles rencontrés lors de la création de l'entreprise par rapport à la motivation de l'entrepreneur | 90 |
| 12 | les obstacles rencontré lors de la création de l'entrepris par rapport a le secteur d'activité | 91 |
| 13 | jugement de l'apport personnel selon les entrepreneurs | 93 |
| 14 | la répartition des anuité de payement selon l'entrepreneur | 94 |
| 15 | répartition de la structure de financement | 94 |
| 16 | répartition de la structure de financement par rapport au secteur d'activité | 95 |

LISTE DES FIGURES

| Numéro | Figure | Page |
|---------------|---|-------------|
| 01 | Les différentes phases du processus entrepreneurial | 15 |
| 02 | Caractéristiques le plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportements | 21 |
| 03 | Les différents modes de financement d'entreprise | 40 |
| 04 | Les crédits d'exploitation | 48 |

Sommaire

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale.....01

CHAPITRE I : Aspect théorique sur l'entrepreneuriat

Introduction06

Section 01 : Le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat06

Section 02 : Concept de base de la théorie de l'entrepreneur.....17

Section 03 : Les PME en Algérie23

Conclusion.....33

CHAPITRE II : les modes de financement de PME

Introduction35

Section 01 : Besoin de financement35

Section 02 : Les Sources de financement39

Section 03 : Risque, garantie et Les obstacles de financement53

Conclusion60

CHAPITRE III : Financement et obstacles de financement dans le cadre de la CNAC

Introduction62

Section 01: La présentation de l'organisme CNAC-Bejaia.....63

Section 02 : Analyse et traitement des données de la CNAC.....70

Section 03: enquête de terrain83

Conclusion95

Conclusion générale97

BibliographieI

AnnexesV

Table de matièreX

Introduction générale

Introduction générale

Aujourd'hui, l'entrepreneuriat constitue un phénomène qui attire de plus en plus les chercheurs dans les domaines de l'économie et de la gestion.

L'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui au cours de temps a pris plusieurs significations. Plusieurs auteurs chercheurs dans ce domaine ont essayé d'apporter une définition pour ce concept, parmi ces auteurs, nous citons Thierry Vestræte qui a défini l'entrepreneuriat comme étant un phénomène combinant un individu et une organisation, l'un se définit par rapport à l'autre.

*« L'entrepreneuriat est le processus qui amène les personnes à envisager la propriété d'une entreprise comme une option ou solution de carrière viable, à arriver avec des projets d'entreprise à apprendre à devenir des entrepreneurs, à lancer et à développer une entreprise ».*¹

Les petites et moyennes entreprises (PME), depuis quelques années, sont devenues des acteurs importants de l'économie et un moteur de la croissance économique. Ces entreprises jouent un rôle primordial dans toute l'économie et elle est la plus répandue dans le monde, leur nombre dépasse les 90% de l'ensemble des entreprises dans la plupart des pays de l'union européenne, voire, plus de 98% dans les pays industrialisés.

Grace à leur prépondérance numérique, leur dynamique et leur souplesse, les PME contribuent considérablement à la création d'emplois et de richesses. Ce rôle important des PME s'est traduit par « un regain d'intérêt tant de la part des scientifiques que des pouvoirs publics »²; un regain d'intérêt qui se manifeste à travers des politiques économiques favorables à la création et aux développements de cette catégorie d'entreprises mais aussi à travers les nombreuses recherches effectuées durant ces dernières années.

Le développement financier à travers la diversification des instruments financiers permet de réduire les coûts du financement externe des entreprises, C'est ainsi que le développement financier constitue une condition préalable à la dynamique entrepreneuriale.

De plus, le sous-développement des systèmes financiers est considéré comme un obstacle majeur à la relance des entreprises, en particulier du secteur privé. La littérature classe les contraintes financières au premier rang des obstacles à l'entrepreneuriat.

¹ VESTRÆTE.T, « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol 1, n°1, 2001.

² Wtterwulghé. R, « la Pme : une entreprise humaine », éd De Boeck, BRUXELLES, 1998, p 66.

Introduction générale

L'Algérie a amorcé dès l'indépendance des réformes en vue de mettre en place une économie nationale en remplacement de l'économie héritée des colons. Dès la fin des années 80, de principales réformes ont été mises en œuvre et ayant pour but de se tourner vers l'économie de marché tout en attribuant une place importante à l'entreprise privé. La loi sur la monnaie et le crédit de 1990 constitue la réforme économique. Elle a touché aux différents aspects économiques et financiers et elle a prévu le fonctionnement des différentes institutions selon les règles et les mécanismes du marché. C'est ainsi que la stratégie adoptée, depuis, par les autorités économiques était axée sur l'entrepreneuriat, en particulier les petites et les moyennes entreprises considérées comme des agents essentiels de croissance et d'élévation du niveau de l'emploi.³

Au début des années 2000 une deuxième phase de réformes a été engagée par les pouvoirs publics algériens, pour s'adapter aux changements impliqués par le plan d'ajustement structurel (PAS) et la nouvelle orientation de l'économie. Les principaux axes des réformes concernent principalement : l'intégration dans l'économie mondiale ; la promotion de l'environnement de l'investissement des entreprises les privatisation et la réforme du secteur public la réforme du secteur bancaire et financier et la libération des infrastructures et la politique environnementale .Vu la diversité et la complexité des axes précité , le gouvernement se retrouve face à des problème de coordination entre les différents mécanismes et dispositifs mis en place pour la relance économique ,même si ce processus de tentatives de relance été ses dernières années soutenu par la flambée des prix du pétrole , qui a généré des réserves de change importantes.

Face à cette situation, la politique des réformes tente de relancer les secteurs hors hydrocarbures depuis plusieurs années (depuis 1989). .Cela par une multitude de restructurations des entreprises industrielles publiques, et une nouvelle orientation (comme nouvelle trajectoire), qui vise à favoriser la création de petites et moyennes entreprises (PME/PMI).y compris les très petites entreprises (TPE), considérées comme une alternative par excellence de relance économique pour les pays développés et émergents d'une part, et les pays en voie de développement tel que l'Algérie d'autre part.

³ GHANEM. Y, « le développement du système bancaire en Algérie : essai d'évaluation de son impact sur le secteur privé » Colloque International – Algérie : Cinquante ans d'expériences de développement Etat Economie-Société, 2011, p 47.

Introduction générale

De ce fait, l'Algérie a mis en place en amont un nombre de dispositifs de soutien à la création d'entreprises et d'encourager l'investissement privés (ANADE, ANGEM, CNAC...), ces politiques ont pour but de mettre en place un climat économique général propice à la création d'entreprise (fiscalité et réglementaire) et de stimuler l'entrepreneuriat par un ensemble de mesures spécifiques incitatives (aides financières, exonérations fiscales...) et faire face aux problèmes qui freinent la création et la croissance des PME, notamment en termes de financement.

D'ici découle l'intérêt porté à notre sujet. En effet, la première raison du choix de notre thème de travail est que ce sujet fait partie du champ de notre spécialité qui est l'entrepreneuriat et qui s'intéresse essentiellement aux financements des PME par la CNAC : état des lieux et perspectives, la deuxième raison dans notre travail nous avons mis le point sur le dispositif CNAC qui est considéré comme un organisme qui joue un rôle primordial dans le financement des projets ainsi que l'apport de soutien au chômeur désireux de créer leur propre entreprise.

Ceci nous ramène à nous poser la question suivante :

Quel sont les obstacles de financement de l'entrepreneuriat dans le cadre de la CNAC ?

Pour mieux cerner cette question, notre travail tentera de répondre aux questions secondaires suivantes:

- En quoi consiste l'entrepreneuriat ?
- Quelles sont les différents modes de financement des PME ?
- Quels sont les dispositifs d'aide à l'entrepreneuriat en Algérie ?
- Quels sont les obstacles de financement que rencontrent les entreprises qui ont bénéficié de l'aide de la CNAC dans la wilaya de BEJAIA?

C'est dans ce cadre que s'inscrit notre recherche avec comme hypothèses de base :

Hypothèse : la contrainte administrative est souvent le plus grand frein rencontré par les entrepreneurs bénéficiaires d'aide de la CNAC.

La démarche méthodologique adoptée pour l'élaboration de ce travail consiste en une recherche bibliographique et documentaire constituée (d'ouvrages, articles, revues.....), et

Introduction générale

en deuxième lieu, en un stage pratique au niveau de la CNAC de Bejaia a fin de collecter les données relatives au mode de fonctionnement des aides octroyées aux demandeurs de crédit, ensuite en réalisant une enquête de terrain auprès d'un échantillons de bénéficiaires d'aide de la part de la CNAC et ceci afin d'avoir une idée plus approfondie sur les obstacles rencontrés.

Cette recherche est articulée autour de trois chapitres que nous développerons en suivant le fil conducteur de notre travail.

Le premier chapitre, intitulé aspect théoriques sur l'entrepreneuriat qui traite le cadre conceptuel de l'entrepreneuriat, l'entrepreneur et les PME leurs définitions et caractéristiques respectives, dans lequel nous allons voir des généralités sur ces trois concepts.

Le second chapitre, intitulé sur les modes de financement de la PME qui traite le besoin de financement, les sources de financement et les risque, garanties et obstacles de financement

Enfin, le dernier chapitre on a parlé du financement et des obstacles de financement rencontrés dans le cadre de la CNAC dans la wilaya de Bejaia, et cela en débutant par la première section qui est une présentation l'organisme de la CNAC, Ensuite la seconde section sera consacrée à l'analyse et traitement des données de la CNAC en fin pour la troisième section on a fait une enquête du terrain qui analysées les obstacles de financement.

CHAPITRE I

Aspect théorique sur l'entrepreneuriat

Introduction

L'entrepreneuriat prend de plus en plus d'importance dans notre société. Les attentes sont multiples et revêtent des formes différentes et complémentaires. En tant que phénomène économique et social.

Dans ce présent chapitre, nous présenterons quelques approches et théories principales de phénomène de l'entrepreneuriat dans la première section. Dans la deuxième, nous allons définir le concept de base de la théorie de l'entrepreneur la troisième et la dernière section sera consacrée sur les PME.

Section 01:Le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat met à contribution plusieurs disciplines (économie, sociologie, psychologie, histoire) et intervient des champs sociaux très divers (économique, associatif, culturel).

1. Concept de l'entrepreneuriat

Entrepreneuriat c'est se mettre en mouvement , être capable de rêver d'un projet qui nous ressemble, qui nous fait vibrer et dans lequel on a envie de s'investir. C'est être capable de mettre en œuvre un certain nombre de choses : des actions et de l'énergie pour réaliser ce projet. Quel que soit le domaine dans lequel on a envie de se lancer : artistique, social, humanitaire, sportif ou économique. C'est la personne qui est au cœur de l'acte d'entreprendre et c'est elle, avec ses talents, ses atouts, ses zones lumineuses et ses zones d'ombre qui va donner sa couleur à l'entreprise qu'elle va développer. Le débat sur la définition de l'entrepreneuriat a divisé le monde de la recherche scientifique pendant plusieurs décennies. En effet, l'entrepreneuriat est un phénomène complexe qui diffère avec la diversité des appuis théorique, la diversité des points de vue, la diversité des approches et des méthodes, selon les pays et à travers le temps. Les définitions de l'entrepreneuriat sont multiples.

Selon Josef SCHUMETER

La compréhension que nous avons se doit beaucoup à l'économie Josef Schumpeter, le concept a connu une renaissance grâce à Schumpeter considéré comme le père du champ de l'entrepreneuriat. D'après lui un entrepreneur est la personne qui veut et qui est capable de transformer une idée en une innovation réussie. L'entrepreneuriat conduit beaucoup de

changement dans les marchés et les secteurs de l'économie parce que de nouveaux produits arrivent pour remplacer les anciens.

La notion d'innovation est un concept central (paradigme) dans la construction de l'acte d'entreprendre, SHAN de même renvoie le concept d'entrepreneuriat à l'esprit d'entreprise et à la volante de faire générer des innovations.

Selon Robert HISRICH

« L'entrepreneuriat est un processus qui consiste à créer quelque chose de différent et possédant une valeur, en lui consacrant le temps et le travail nécessaires, en assumant les risques financières, psychologique et sociaux correspondants et à en recevoir les fruits sous forme de satisfaction pécuniaire et personnelle »⁴

Selon VERSTRAETE

« L'entrepreneuriat est un phénomène trop complexe pour être réduit à une simple définition, son intelligibilité nécessitant une modélisation. Cette complexité exclut la possibilité d'une délimitation stricte et univoque de ses frontières sémantiques »⁵. Il a défini l'entrepreneuriat comme « une phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou y plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion »⁶

Vestraete considère l'entrepreneuriat comme un phénomène complexe qui peut être un type particulier d'organisation lancée par un entrepreneur qui agit pour atteindre ses objectifs. Ce terme d'entrepreneuriat contient le mot entrepreneur, donc la démarche entrepreneuriale est impulsée par l'individu. Pour cet auteur, ce concept est défini comme un champ d'étude scientifique qui présente un modèle construit, lequel est composé de trois dimensions : la dimension cognitive (dite la pensée stratégique, la réflexivité, connaissance et expérience de l'entrepreneur), la dimension structurelle (la structure) et la dimension praxéologique (les positionnements et la mise en place d'une configuration organisationnelle).

⁴ ROBERT. D, HISRICH, MICHAEL. P, PETERS : « Entrepreneurs hip : Lancer, élaborer et gérer une entreprise », *Economica*, 1991, p 11.

⁵ VERSTRAETE. T, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat » Edition EMS, 2000, p 11.

⁶ VERSTRAETE. T, Fayolle. A, « Paradigmes et entrepreneuriat », revue de l'entrepreneuriat, vol 4, n°01, 2005, p 37.

Selon FAYOLLE et FILION

« L'entrepreneuriat : c'est le processus par lequel des personnes prennent conscience que le fait de posséder leur propre entreprise constitue une option ou une solution viable, ces personnes pensent à des entreprises qu'elles pourraient créer, prennent connaissance de la marche à suivre pour devenir un entrepreneur et se lancent dans la création et le démarrage d'une entreprise »⁷

Alain Fayolle⁸ a identifié trois problématiques génériques qui s'expriment dans le champ de l'entrepreneuriat :

- **L'entrepreneuriat en tant qu'objet de recherche**

Qui met le point sur les comportements individuels et/ou organisationnels ou encore au couple individu/projet

- **L'entrepreneuriat en tant que domaine d'enseignement**

Qui est plus spécialisé dans la formation basée sur des connaissances spécifiques et des connaissances utiles pour entreprendre (management, introduction à l'entrepreneuriat.)

Toujours lié aux formations à l'entrepreneuriat, A. Fayolle semble convaincu que les méthodes classiques ne sont pas adaptées. Quant à F. Grignon, lui mentionne que le contact régulier avec la vie active est très important dès le primaire ou le secondaire et ce afin de développer l'esprit d'initiative et d'exclure l'esprit d'assistantat, en d'autres mots ; il veut surtout intégrer l'esprit d'entreprise dans notre culture générale.

- **L'entrepreneuriat en tant que phénomène économique et social**

S'intéresse aux apports que porte une entreprise créée ou encore à ce que la société et la région peuvent bénéficier lors de l'acte ; c'est ce qu'on appelle le résultat de l'acte d'entreprendre à savoir la création d'entreprises et d'emplois par exemple, l'innovation ainsi que le développement de l'esprit d'entreprendre dans les entreprises et les organisations.

Par difficulté de trouver un consensus sur une définition et comme aux problématiques posées ci-dessus, il est indispensable d'évoquer les principales dimensions concernées l'entrepreneuriat mises en évidence par les chercheurs qui sont :

⁷Fillion. I-j, Fayolle. A, « Devenir entrepreneur des enjeux aux outils », Edition Village Mondial, 2006, p 254.

⁸ Fayolle. A, « Introduction à l'entrepreneuriat », Ed. DUNOD, Paris, 2005, p 16-30

- L'individu, il peut s'agir d'un individu comme il peut s'agir d'une petite équipe portant le projet.
- Le processus, qui fait référence à l'acte d'entreprendre ou de création.
- L'objet créé, est défini en tant qu'organisation et/ou innovation correspondant à une création d'une valeur nouvelle.
- L'environnement, qui rassemble les richesses à offrir et à absorber, les opportunités à saisir ainsi que les menaces auxquelles l'entrepreneur doit y faire face.

2. Genèse et fondement de l'entrepreneuriat

Plusieurs chercheurs en sciences économiques et de gestion et des sociologues et des historiens ainsi que des psychologues et des spécialistes en science comportementale ont observé que le champ de l'entrepreneuriat est pluridisciplinaire.

On remarque notamment que le nombre des écrits consacrés à l'entrepreneuriat qui s'approprie une très large place au point que ce phénomène est devenu un champ de recherche à part entière.

Selon Fayolle, on a trois questions génériques proposées par Stevenson et Jarillo (1990) peuvent résumer une partie important de l'activité de recherche en entrepreneuriat :

« *What happens when entrepreneurs act?* » Cette question s'intéresse aux apports de l'activité entrepreneuriale sur l'environnement économique et social.

« *Why do entrepreneurs act ?* » Cette question a donné naissance à plusieurs recherches

Réalisées par des sociologues et sa caractéristique.

« *How do entrepreneurs act ?* » le « comment » a poussé les chercheurs en gestion et stratégie à s'intéresser sur ce que fait l'entrepreneur et non pas ce qu'il est. De par-là, Gartner s'est posé le « qui », ainsi pour y remédier au problème, la question posé est « *Who Is an entrepreneur ? Is the wrong question ?* », Cette question est posée à travers un article publié en 1988)⁹.

Fayolle (2005) distingue trois approches de l'entrepreneuriat.

⁹ Fayolle. A, (2005), « Introduction à l'entrepreneuriat », Op. Cit, p 13.

2.1. Approches fonctionnelles des économistes

« Richard Cantillon, qui est probablement le première que à présenter la fonction de l'entrepreneur et son importance dans le développement économique, donc dans ce cas l'entrepreneur prend des risques dans la mesure où il s'engage vis-à vis d'un tiers de façon ferme, alors qu' il n'a pas de garantie certaine de ce qu'il peut attendre »¹⁰ . Pour Jean-Baptiste Say « l'entrepreneur est avant tout un preneur de risques qui investit son propre argent et coordonne des ressources pour produire des biens. Il crée et développe des activités économique pour son propre compte ».

« Schumpeter qualifié de père du champ de l'entrepreneuriat, sa vision basée essentiellement sur l'innovation émergea, pour lui « L'essence de l'entrepreneuriat se situe dans la perception et l'exploitation de nouvelles opportunités dans le domaine de l'entreprise. Cela a toujours à faire avec l'apport d'un usage différent de ressources nationales qui sont soustraites de leur utilisation naturelle et sujettes à de nouvelles combinaisons »¹¹.

2.2. Approches centrées sur les individus

Ces approches centrées sur l'individu intéressent à la valeur interne de cet individu, qui grâce à ces valeurs l'individu entreprends et créé sa propre entreprise. Ces approches visent à connaitre le comportement psychologique de l'individu, ces motivations, sa personnalité ainsi que son origine, afin d'identifier une ou plusieurs de ses caractéristique. Tel que Mc Clelland qui explique en 1996 que « l'entrepreneur est l'individu qui à besoin d'accomplissement élevé ; notamment une forte confiance en soi et capable de résoudre les conflits ». Mais alors selon Manfred Kets de Vires à l'école psychanalytique, on comprendra que le comportement entrepreneurial résulte de l'enfance qu'a vécu l'individu, comme par exemple il a vécu au centre de nombreux problème affectifs au sein de la famille, il aura tendance par la suite à refuser l'autorité et aura même du mal à travailler en équipe. Ce qui a donner naissance par la suite à une typologie d'entrepreneur définit par rapport au milieu d'appartenance à chacun d'eux.

2.3. Approches basées sur les processus

¹⁰ Idem

¹¹ Idem

Ces approches ont orienté la recherche vers le (comment) : comment les nouvelles entreprises sont-elles fondées ?, comment les entrepreneurs agissent ? Six comportements décrivant l'activité entrepreneuriale ont été identifiés par Gartner en 1985 :

- L'entrepreneur localise une opportunité d'affaire ;
- L'entrepreneur accumule des ressources ;
- L'entrepreneur fait marchander des produits et des services ;
- L'entrepreneur produit des produits ;
- L'entrepreneur construit une organisation ;
- L'entrepreneur répond aux exigences du gouvernement et de la société »¹².

Cette idée par lequel se déroulent les activités a été reprise par d'autres chercheurs qui ont proposé la définition du processus entrepreneuriale qui est la suivant « le processus entrepreneurial englobe toute les fonctions, activité associés avec la perception d'une opportunité et de la création d'une organisation »¹³

Après ces approches, il y'a eu la théorie de la contingence et la théorie processuelle¹⁴. Ce phénomène qu'est l'entrepreneuriat est très complexe et nous renvoie à des situations tellement hétérogènes qu'il n'est pas possible de nous arrêter sur une des définitions présentées mais on peut l'expliquer à travers ces trois conceptions :

- **Un processus d'émergence organisationnelle**

L'émergence organisationnelle, qu'on peut quillier de naissance de nouvelle organisation

Permettant aux individus de créer de nouvelles entités, est un concept souligné par Gartner qui définit l'entrepreneuriat comme étant un phénomène consistant à créer et organiser de nouvelles activités.

Plusieurs travaux ont succède ceux de Gartner et ont eu la même vision que lui, c'est à dire que l'entrepreneuriat est étudié par l'étude des organisations nouvellement créer (les activités par lesquelles il combine les ressources rassemblées pour réaliser son projet).

¹² Fayolle. A, « Introduction à l'entrepreneuriat », Ed. DUNOD, 2005, p 14.

¹³ Idem.

¹⁴Remplacement de la création comme un des acteurs illustrant l'entrepreneuriat.

- Un processus lié à la notion d'opportunité

Dans cette conception, l'entrepreneuriat est lié aux opportunités qui se retrouvent dans la nature. L'entrepreneur dans ce cas, découvre les opportunités, se approprie et les transforme en réalité économique. Comme à la première conception, cette approche présente son intérêt sur l'émergence mais cette fois-ci sur l'émergence d'une nouvelle activité qui n'est pas nécessairement liée à l'émergence dans nouvelle organisation. L'activité est constituée d'un ensemble d'idées entrepreneuriales, elle peut être considérée nouvelle si elle présente une nouvelle combinaison d'idées existantes ou encore si elle crée une nouvelle idée qu'elle combine avec les idées préexistantes.

Mais Fayolle n'est pas d'accord sur le fait que l'opportunité entrepreneuriale est le point de départ. Il pende plutôt à sa construction au cours du processus de création de l'activité.

- Un processus lié à la création de valeur

Pour Bruyat, « L'objet scientifique étudié dans le champ de l'entrepreneuriat est la dialogique individu/création de valeur »¹⁵. Cette dialogique peut être définie comme suit : « L'individu est une condition nécessaire pour la création de valeur, il en détermine les modalités de production, l'ampleur. il en est l'acteur principal ». Le support de la création de la valeur, une entreprise par exemple, est la « chose » de l'individu, nous avons :

INDIVIDU ----- ► CREATION DE VALEUR

La création de valeur, par l'intermédiaire de son support, investi l'individu qui se définit, pour une large part, par rapport à lui. Elle occupe une place prépondérante dans sa vie (son activité, ses bruts, ses moyens, son statut social...), elle susceptible de modifier ses caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitudes,..), nous avons :

CREATION DE VALEUR-----► INDIVIDU¹⁶

La dialogique création de valeur ↔ individu peut être appréhendée comme un système interaction avec un environnement donné à composantes multiples (familiale,

¹⁵Bruyat. C, « Création d'entreprise : contributions épistémologique et modélisation », Thèse pour doctorat en Science de Gestion, Université pierre Mendés France (Grenoble II), France, 1993, P 57.

¹⁶ FAYOLLE. A et Michel DEGEORGE. J, « Dynamique entrepreneuriale », Ed. Paris, 2012, p 14.

professionnelle, liée au secteur d'activité concerné). Ce système évolue dans un processus et sous l'effet du temps, qui en est une dimension incontournable (Bruyat et Julien, 2001). Cette représentation rejoint, d'une certaine façon, celle de Gartner (1985), dans laquelle les dimensions importantes sont les individus et l'environnement, l'organisation et le processus.

3. Processus entrepreneuriale :

Selon Azzedine Tounés en 2007, le processus entrepreneurial est une série de quatre différentes et ces étape présentées ci-dessous :

3.1. La propension entrepreneuriale

Plusieurs définitions peuvent être citées pour bien comprendre ce qu'est la propension entrepreneuriale. En commençant par la plus simple, « Larousse » définit la propension « commun penchant, une inclination à faire quelque chose »¹⁷. Pour Fayolle, la propension entrepreneuriale est « une inclination, un penchant à s'engager dans une démarche entrepreneuriale »¹⁸. Et pour Azzedine Tounés, elle signifie la sensibilisation à la création d'entreprises pour devenir un professionnel. Cette sensibilisation peut être influencée par la famille, la formation et l'expérience entrepreneuriale.

3.2. L'intention entrepreneuriale

La propension se transforme Alor en intention entrepreneuriale qui se manifeste à sont tour par l'existence d'un projet d'affaire, plus ou moins formalisé, et l'engagement personnel dans le processus de création d'entreprise.

3.3. La décision d'entreprendre

La décision d'entreprendre veut dire que l'intention de l'individu pour entrer dans le monde des affaires est forte et il veut réellement concrétiser son idée. Mais avant de valider cette décision, il faut s'interroger si vraiment l'idée est faisable ou pas ? Est-ce qu'elle réaliste ? Quels sont les défirent obstacles qui l'entourent ?

C'est-à-dire que cette décision va être suivie par des études financière, marketing..., tels que :

¹⁷ Tounés. A, « L'intention entrepreneuriale, Thèse pour le doctorat ès Sciences de Gestion, Université de Rouen, 2003, p 48.

¹⁸ Toumes. A, « l'intention entrepreneuriale : théorie et modèle », Sanabil Med SA, Paris, 2005, p 41.

- **La mise en relation avec le marché :** c'est d'être plus attentif aux éléments économique parlons ici sur la mise en place sur le marché, la concurrence, la réglementation, canaux et courts de distribution.
- **La recherche des ressources de base :** si les étapes précédentes sont validées, il faut s'assurer de la disponibilité des ressources, matières premières, financement, équipement de production, le local, la main d'œuvre..., etc.
- **Le financement :** pour l'entrepreneur, le financement est « le nerf de la guerre »¹⁹. Il existe plusieurs source pour ce denier, des fonds propres, des fonds survenant des parents des amis qui lui font confiance, soit des fonds survenant de l'état par les organismes de soutien qui aident le développement des jeunes entrepreneurs.
- **Le plan d'affaires :** est le plan de démarrage, il définit les différentes démarches pour créer et faire fonctionner son entreprise. Il s'agit de mettre dans un ensemble structuré l'idée, ressources, production, mise en marché et les ventes potentiel.

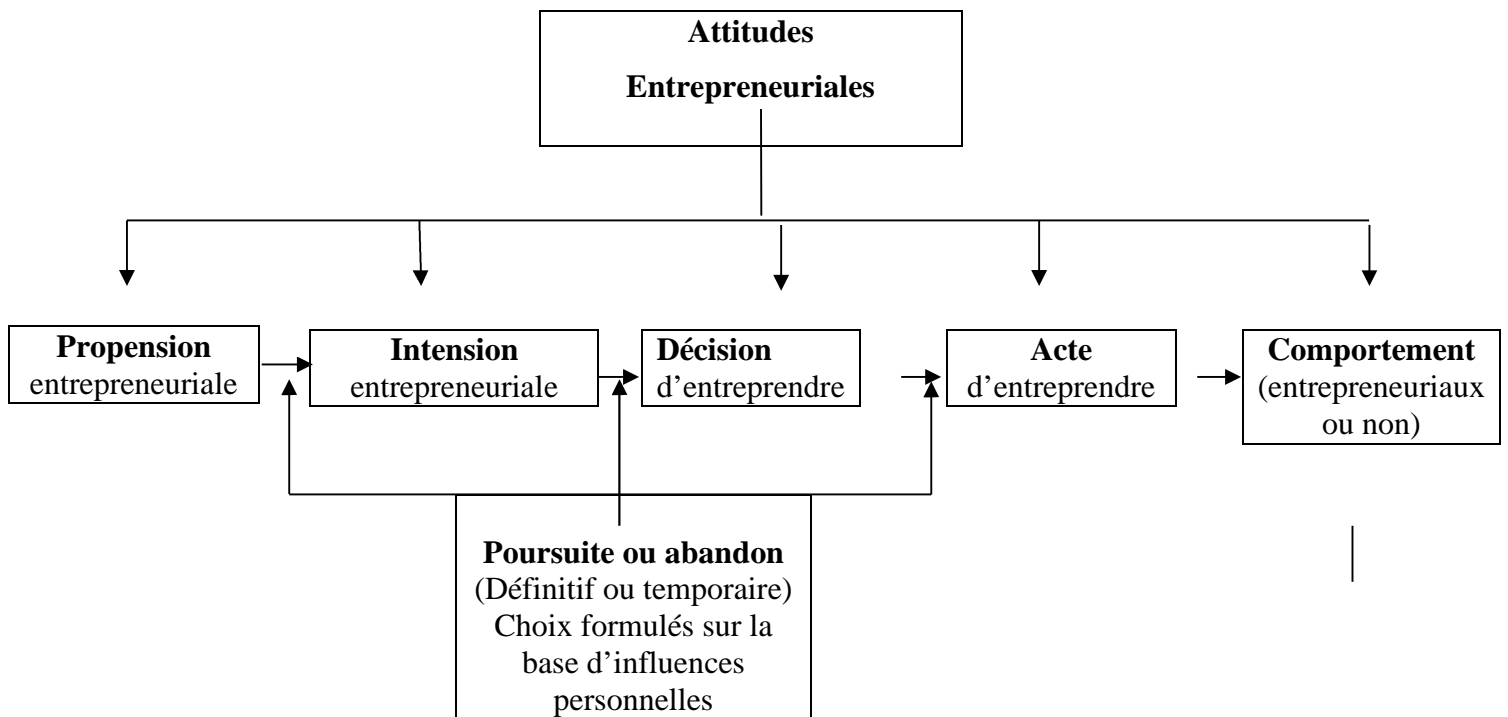
3.4. L'acte d'entreprendre

Qui correspond au démarrage physique de l'activité ce que se traduit par la réalisation des premiers produits et services.

La Figure n°01 représentant les phases du processus de création d'entreprise est un outil qui nous permet de lier les différents stades du processus.

¹⁹ Julien. P-A, Marchesnay. M, « l'entrepreneuriat », Economica, paris, 1996, p 67.

Figure n° 01 : Les différentes phases du processus entrepreneurial



Source : TOUNÉS Azzedine. « L'intention entrepreneuriale : une recherche comparative entre des étudiants suivant des formations en entrepreneuriat (bac+5) et des étudiants en DESS CAAE ». Thèse pour le doctorat en Sciences de Gestion, Université de Rouen, 2003, p. 47.

La création peut être déclenchée dans différentes situations tel qu'une rencontre soudaine par exemple ou encore une insatisfaction professionnelle sans pour autant passer les quatre phases citées ci-dessus.

« Les comportements des créateurs d'entreprise ne sont pas (et ne peuvent pas) tous être qualifiés d'entrepreneuriaux. Certains d'entre eux seront autonomes, meneurs d'hommes, anticiperont le marché, rechercheront en permanence des opportunités et développeront leurs activités. D'autres au contraire, pour plusieurs raisons, telles que la recherche de l'équilibre familial ou le manque de ressources, éviteront de s'engager dans des situations entrepreneuriales, se satisferont des positions acquises et se contenteront du maintien d'un niveau d'activité »²⁰.

²⁰ Tounés. A, (2003), op.cit, p 49.

4. L'impact de l'entrepreneuriat

La contribution de l'entrepreneuriat au développement économique est importante tant par son impact en matière d'emploi, d'innovation, de croissance et d'utilité personnelle.

Van Praag et Verslot (2007)²¹ ont effectué une synthèse des travaux empiriques ont analysé la valeur économique d'entrepreneuriat qui est présent comme suit :

➤ L'emploi

- Externalité positive en matière de création d'emplois, elle génère un nombre considérable d'emplois²².
- Plus grande satisfaction au travail du personnel occupé

➤ La croissance

En ce qui concerne le développement économique, elle rapporte une diversification de l'industrie par l'établissement de pole de croissance²³.

➤ Innovation

Elle représente une importance source d'innovation, elle permet une harmonisation de développement technologique aux besoins du marché.

- Meilleure rentabilité des dépenses en recherche et développement ;
- Plus grande qualité des innovations ;
- Niveau de commercialisation des innovations élevée ;

➤ Utilité personnelle

- Possibilité d'atteindre un niveau de revenu élevé ;
- Meilleure satisfaction de l'emploi (autonomie et emploi valorisant)

²¹ Capron. H, « Entrepreneuriat et création d'entreprise, facteurs déterminants de l'esprit d'entreprise », édition de Boeck, Paris, 2009, p 66.

²² Ainsi en Algérie les 619 072 PME (publique et privées) génèrent environ 1 625 686 postes d'emplois pour l'année 2010

²³ GASSE. Y, « L'influence du milieu dans la création d'entreprise », organisations et territoires, 2003, Canada, p 49.

Section 02 : Concepts de base de la théorie de l'entrepreneur

L'entrepreneur c'est un point étudié par plusieurs économistes, et dans cette section nous allons essayer de voir quelques définitions et les théories de l'entrepreneur.

1. Définition de l'entrepreneur

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

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

Au sens économique, l'entrepreneur est celui qui combine des ressources de la main d'œuvre, des matières premières et d'autres actifs pour leur donner une valeur plus grande qu'auparavant, ou encore celui qui introduit des changements, des innovations et un ordre nouveau. Pour récapituler les principales écoles de pensée en entrepreneuriat, nous avons basé sur les travaux de Lischeron (1991) qui ont abordé d'une façon complète les champs ;

- **L'école caractéristique psychologiques** : met l'accent sur les facteurs personnels et les valeurs uniques des entrepreneurs. A. FAYOLLE (2005) résume cette école de pensée en indiquant que l'entrepreneur a des caractéristiques psychologiques uniques (valeurs, attitudes, besoins) qui le guident dans le processus entrepreneurial, le contrôle interne, la prise de risque, en même temps. T. VERSTRAETE ajoute l'imagination, la confiance en soi, l'enthousiasme, le goût pour la direction et la résolution de problèmes.
- **L'école classique** : s'intéresse particulièrement à la création d'une nouvelle organisation, à l'innovation et à l'identification de l'opportunité, elle note que la fonction essentielle de l'entrepreneur est l'innovation et l'introduction de nouvelles combinaisons des moyens de production.
- **L'école du management** : Les entrepreneurs sont organisateurs de processus de création de richesses économiques. Ce sont des personnes qui organisent, qui gèrent et qui assument le risque. Bruyat (1994) dit que l'entrepreneur est quelqu'un qui perçoit des opportunités et qui crée une organisation pour l'exploiter.

- **Leadership** : L'entrepreneur est un leader, la force motrice à l'origine de la dynamique économique²⁴. Il a une vision de l'avenir basée à la fois sur des éléments rationnels, une expérience et des intuitions.

2. L'évolution du mot d'entrepreneur

La compréhension du phénomène de l'entrepreneuriat ne peut se réaliser avec une simple synthèse des définitions élaborées par plusieurs concepteurs. Chaque auteur explique avec une manière différente le concept et la façon dont il approche ce phénomène. C'est pour cette raison qu'il est intéressant d'exposer dans ce qui suit l'évolution de mot d'entrepreneur. Le concept d'entrepreneur a beaucoup évolué dans le temps et dans l'espace. Nous essayerons d'exposer les plus connues :

- **1726** : Richard Cantillon- distinction de la personne qui prend les risques et de celle qui fournit les capitaux²⁵.
- **1797** : Baudeau-la personne qui supporte les risques, qui prévoit, supervise, organise et possède.
- **1803** : Jean Baptiste Say-les profits de l'entrepreneur sont distincts des profits du capital
- **1876** : Francis Walker-distinction entre les bailleurs de fonds qui reçoivent un intérêt et ceux dont le profit est dû à leurs compétences de gestionnaire.
- **1934** :²⁶Joseph Schumpeter- l'entrepreneur est un innovateur, il met en œuvre une technologie inédite.
- **1961** : David McClelland-l'entrepreneur est une personne dynamique, qui prend des risques calculés.
- **1964** : Peter Drucker- l'entrepreneur maximise les opportunités²⁷.
- **1975** : Albert Shapero-l'entrepreneur prend une initiative, organise des mécanismes socioéconomiques et accepte le risque de l'échec.
- **1983** : Gifford Pinchot-l'intra preneur est un entrepreneur au sein d'une organisation préexistante.
- **1985** : Robert Hisrich-l'entrepreneurance est le processus qui consiste à créer quelque chose de différent et possédant une valeur, en lui consacrant le temps et

²⁴ Balland. S, Bouvier A-M, « Management des entreprises », édition DUNOD, p 9.

²⁵ HERNANDEZ. E-M, « L'entrepreneuriat, approche théorique », l'Harmattan, France, 2001, p 14.

²⁶ Hernandez. E-M, « L'entrepreneuriat, approche théorique », l'harmattan, France, 2001, p 64.

²⁷ Drucker. P, « Les entrepreneurs », édition Lattés, 1985, p 58.

le travail nécessaires, en assumant les risques financiers, psychologiques et sociaux correspondants et à en recevoir les fruits sous forme de satisfaction pécuniaire personnelle.

- (1921)²⁸ : KNIGHT relie la fonction entrepreneuriale et la prise de risque, de fait que l'entrepreneur prend des décisions dans un contexte de grande incertitude non probabilisable. Cette dernière signifie qu'un agent économique ne peut, à partir de l'expérience passée, effectuer des probabilités des événements futurs.
- (1973)²⁹ : Pour KIRZNER l'entrepreneur doit être vigilant détecter puis exploiter les opportunités qui peuvent se présenter. L'entrepreneur se présente comme l'agent économique qui exploite l'information.
- (1968)³⁰ : Selon Leibenstein Deux entreprise identique qui utilisent les mêmes facteurs de production n'aboutissent pas au même résultat, d'une inspiration cet auteur cherche à séparer de l'innovation.

3. Les caractéristiques de l'entrepreneur

Il existe chez l'entrepreneur quelque chose qui le distingue du reste de la population. Nous allons essayer de présenter les principales caractéristique d'un entrepreneur en se référant à la synthèse par certaine autres.

3.1. L'entrepreneur comme initiateur

L'entrepreneur est l'acteur du processus entrepreneurial, plusieurs auteurs comme (Sophie Boutillier, D. Uzunidis, 1995) ont étudié la caractéristique de ce dernier.

Le premières recherche dans le domaine entrepreneuriat ont porté sur l'entrepreneur comme initiateur, acteur du processus, ayant une intention et une volonté pour s'introduire dans le domaine des affaires.

3.2. Un besoin d'accomplissement

Citons les travaux de Mc.Clelland (1961,1965) qui étaient basés sur le critère du besoin d'accomplissement, pour ce dernier est l'un des éléments indissociables des caractéristiques de l'entrepreneur.

²⁸Capron. H, « Entrepreneur et création d'entreprise : Facteurs détermination de l'esprit de l'entreprise », de Boeck, Bruxelles, 2009, p 18.

²⁹ Tounés. A, « L'intention entrepreneurial », thèse de doctorat en Science de gestion, France, 2003, p 79.

³⁰ Tounés. A, « L'entrepreneur, l'odyssée d'un concept », n°03-73, p 11.

L'entrepreneur préfère être le responsable des solutions de ses problèmes au lieu de subir des commandes (être un simple salarié), d'établir ses propres objectifs et les faire réaliser par soi-même « Être son propre patron ».

3.3. Entrepreneur innovateur

C'est-à-dire que l'entrepreneur profite des connaissances des savants (inventions) pour créer des produits utiles (en innovant).

3.4. Un preneur de risque

Créer une entreprise ou commercialiser une innovation présente un risque supérieur. Plusieurs études ont montré que, le plus souvent, le jeune entrepreneur connaît ses coûts et les potentialités du marché. Les spécialistes s'accordent pour considérer la prise de risque comme étant une caractéristique qui différencie les entrepreneurs des autres individus³¹

Lors de création de son entreprise, l'entrepreneur va assumer des risques de différentes natures :

Risque financier : engager des fonds et rembourser des dettes ;

Risque professionnel : quitter un emploi pour créer une entreprise, de s'engager dans l'inconnu.

Risque d'ordre familial : créer une entreprise c'est consacrer plus de temps à son travail et moins à sa famille, en cas d'échec, apparition des difficultés familiales.

L'entrepreneur supporte les risques liés aux contraintes du marché et aux fluctuations des prix. Il effectue des achats à des prix certains pour fournir tous les facteurs nécessaires à sa production. Ses ventes et ses recettes sont par contre aléatoires, Son revenu, le profit, est incertain (Tounés, 2007).

Face à toutes ces difficultés, le créateur est un individu qui cherche à minimiser ses risques.

Alors l'entrepreneur est considéré comme « risk takers », selon cette perception le risque est expliqué en raison de points :

³¹Cachon. J-C, « Entrepreneur : Pourquoi ? Quoi ? », p 22.

1. Une caractéristique personnelle de l'individu ; parce que »ils se croient capables de diriger et d'influencer les autres et en même temps le besoin d'une certaine autonomie.
2. Par l'influence du milieu familiale et professionnelle : selon Weber, l'entrepreneur est un aventurier, un sentiment découlé des conditions familiales et d'expérience professionnel.

Plusieurs chercheurs ont essayé d'identifier la caractéristique qui différencie les entrepreneurs des autres individus. Ils ont cherché à déterminer d'une manière exhaustive les caractéristiques du modèle type d'entrepreneur.

Figure³²n°02 : Caractéristiques le plus souvent attribuées aux entrepreneurs par les spécialistes en comportements

| | |
|-----------------------------|--|
| Innovateur | Besoin de réalisation |
| Leaders | Interna lité |
| Preneurs de risques modérés | Confiance en soi |
| Indépendants | Implication à long terme |
| Créateurs | Tolérance à l'ambigüité et à l'incertitude |
| Energétique | Initiative |
| Persévérants | Apprentissage |
| Originaux | Utilisation des ressources |
| Optimistes | Sensibilité envers les autres |
| Orientés vers les résultats | Agressivité |
| Flexibles | Tendance à faire confiance |
| Débrouillards | Argent comme mesure de performance |

4. Typologie d'entrepreneur

A base des caractéristiques psychologiques, sociologiques et managériales de l'entrepreneur, les chercheurs ont donné une certaine classification.

Une première typologie donnée par J. Schumpeter, l'entrepreneur »innovateur « et « imitateur ».

Une deuxième fondée sur le niveau d'étude action selon Lorrain et Dussault (1988), « l'entrepreneur artisan » : caractérisé par une compétence technique et un faible niveau de

³² Wtterwulghé, R, « la PME : une entreprise humaine », Boeck Université, 1998, p 132.

formation, caractérisé par une forte volante d'autonomie et d'indépendance, une forte liaison au milieu familiale.

Et « l'entrepreneur opportuniste » est mieux formé, ayant un niveau de formation élevé des expériences dans le domaine de gestion.

P.A. JULIEN (1994) distingue quatre principaux types de chefs d'entreprise :

- « L'entrepreneur » : qui réunit les qualités d'innovateur, de preneur de risque et organisateur ;
- « L'innovateur » : vise pour la nouveauté des produit/services peu caractérisé par risque ;
- « L'entrepreneur technicien » : gestionnaire recherchant une performance moyenne et stable ;
- « Le manager et le professionnel » : guidé par le souci de performance de son organisation.

Le profil du dirigeant évolue «l'innovateur » se transforme en « manager » dans le souci d'une meilleur performance, mais S.BOUTILLIER(1996)³³ distingue les deux profils « entrepreneur » et « manager » ;

- Entrepreneur : propriétaire, organisateur, gestionnaire de l'entreprise et crée des emplois et des richesses ;
- Manager : salarié, gestionnaire, organisateur, ne supporte pas des risques

Pour Marchesnay (1996)³⁴ a distingué deux types d'entrepreneur en se basant sur les trois inspirations suivantes :

- ✓ La pérennité de son entreprise : c'est-à-dire le souci de durée, notamment dans l'espoir de la transmettre à un repreneur ou à un membre de la famille ou de l'entreprise.
- ✓ L'indépendance : chaque entrepreneur souhaite être indépendant en termes de propriété de capitale, ou autonome en termes de prise de décision. Se sont les deux formes distinctes de la volante d'indépendance.
- ✓ La croissance : c'est la volante de puissance et le désir de pouvoir.

³³Bouriller. S, « L'entrepreneur dans la théorie économique », Problèmes économique, n°2482, 1996, p 15.

³⁴Marchesnay. M, Julien. P-A, « L'entrepreneuriat », Economica Paris, 1996, p 58-59.

Les deux étaient qualifiés par **PIC** (Pérennité, Indépendance, Croissance), et **CAP** (Croissance, Autonomie, Pérennité)

Pour le **PIC**, ayant comme priorité la pérennité de son activité, il cherche l'indépendance en refusant des associés, c'est-à-dire des emprunts extérieurs à long terme. En cherchant vers la fin la croissance de son activité sans qu'elle mette en risque sa pérennité et son indépendance patrimoniale.

Le **PIC** est appliqué beaucoup plus par les entreprises familiales.

En priorité, l'entrepreneur **CAP** vise la croissance forte (la rentabilité à court terme) ou un degré de risque est présent, il cherche l'autonomie de décision, peu intéressé par l'indépendance du capital (il fait appel à des capitaux externes, peu externaliser et sous traiter ses activités et fonctions). Faiblement intéressé par la pérennité de son activité (peut facilement changer d'activité).

Section 03 : Les PME en Algérie

La PME est d'une part l'un des moteurs du changement et du progrès grâce à sa mobilité, sa souplesse et sa flexibilité. D'autre part, sa diversité impliquera plusieurs définitions qui portent sur plusieurs critères.

1. Définition de la petite et moyenne entreprise

La définition de la PME pose un problème épineux, elle a fait l'objet de plusieurs écrite et controverses, ainsi que plusieurs révisions, mais toutes les tentatives d'une définition Universelle ont été abandonnées au profit des définitions élaborées en fonction des conditions propres à chaque pays. La PME peut être définie selon deux approches différentes : l'approche quantitative et l'approche qualitative.

1.1. Définition quantitative de la PME

Les critères qualitatifs sont néanmoins peu opérationnels lorsqu'il s'agit de réaliser une étude empirique de la PME ou de lui appliquer des dispositions législatives spécifiques notamment dans le cadre d'une politique industrielle ou fiscale. Aussi n'est-il pas étonnant

que l'on se soit efforcé de trouver des critères quantitatifs permettant de cerner plus rapidement et plus facilement ce que l'on entend par « PME ».³⁵

Selon cette approche, la définition de la PME se bas principalement sur trois critères à savoir³⁶ :

- Le nombre de salariés
- Chiffre d'affaire
- Le capital social

1.1.1. selon le nombre de salariés

L'effectif employé est un indicateur pertinent, mais en pratique, son évaluation est difficile du fait de la variation des définitions d'un organisme à un autre. L'effectif est un critère initial essentiel pour déterminer dans quelle catégorie s'inscrit une PME. Il couvre le personnel employé à temps plein, à temps partiel ou de manière saisonnière. Selon R.Wtterwulghe, le nombre d'effectif employé peut répertorier les PME en trois catégories : Des très petites entreprises, qui sont toutes les unités employant moins de dix (10) salariés.

- Des entreprises dont le nombre de travailleurs varient entre dix (10) et quarante-neuf (49) employés et qui sont identifiées par petite entreprise.
- Celles employant de cinquante (50) à cinq cent (500) employés, ces entreprises sont considérées comme de moyennes entreprises.

Ce critère est le plus couramment utilisé par la quasi-totalité des pays développés pour la détermination de la catégorie d'appartenance d'une entreprise.

1.1.2. Selon le chiffre d'affaire

Le chiffre d'affaire est un indicateur qui permet l'évaluation du patrimoine de l'entreprise. Il est considéré comme le seul critère financier essentiel reflétant l'importance et le poids de l'entreprise³⁷R.Wtterwulghe (1998) souligne l'insuffisance de ce critère car ce dernier a le désavantage d'être soumis aux fluctuations monétaires (inflation). Il peut être manipulé pour des raisons fiscales.

³⁵Wtterwulghe. Robert, « la PME : une entreprise humaine »département de Boeck université, 1998, p 23.

³⁶ Marchesnay, Julien. A-P, « la petite entreprise », Vuibert Gestion, Paris, 1988.

³⁷Julien. P –A, « Les PME bilan et perspective ». Ed economica, 1988, P6.

1.1.3. Selon le capital social

Le capital social est constitué par l'ensemble des apports des propriétaires de l'entreprise au moment de sa constitution ou au cours de son existence. Toutefois, cet indicateur ne peut être accessible que si l'entreprise publie son bilan, chose qui n'est pas vérifiée pour toutes les PME en Algérie.

1.2. Définition qualitative de la PME

L'approche qualitative rejoint plus la réalité socio-économique par son caractère descriptif. Les différentes définitions qualitatives de la PME mettent toutes l'accent à des degrés divers, sur les éléments distinctifs et caractéristiques qu'elles d'une entreprise de petite ou moyenne dimension³⁸.

Au-delà des critères d'ordre quantitatifs qui se basent sur des éléments mesurables, il est intéressant d'identifier d'autres critères dits « internes » à l'entreprise, à savoir³⁹ :

- Les objectifs de la direction
- La dimension humaine et la qualité de gestion de l'entreprise
- Le niveau de technologie

1.2.1. Les objectifs de la direction

Les objectifs dans une PME sont principalement ceux du dirigeant. Ils mettent en jeu différentes combinaisons de buts fondamentaux :

- La pérennité : c'est le souci de durée, notamment dans l'espoir de la transmettre à un repreneur ou à un membre de la famille.
- L'indépendance et l'autonomie : est la volonté d'être indépendante en termes de propriété de capital, ou autonome en termes de prise de décision.
- La croissance : c'est la volonté de puissance et le désir de pouvoir.

1.2.2. La dimension humaine et la qualité de gestion de l'entreprise

Un élément fondamentale revient avec constance quoique selon des intensités variées : il s'agit de l'aspect humain lié à l'entreprise. La PME est « unité de production ou de

distribution, une unité de direction et de gestion, sous l'autorité d'un dirigeant entièrement responsable de l'entreprise, dont il est souvent propriétaire et qui est directement lié à la vie de l'entreprise »⁴⁰.

Selon nous, cette dimension humaine liée à la personnalisation de la gestion de la PME, est certes l'élément qui transcende l'ensemble des définitions données de ce type d'entreprise.

1.2.3. Niveau de technologie

Autre critère interne pouvant nous faire appréhender le fonctionnement est son activité caractérisée par son niveau accessible (à la concurrence par exemple) et un niveau qui est plus difficilement accessible (procédé complexe).

2. La PME dans le contexte Algérien

La PME est définie, quelque soit son statut juridique, comme étant une entreprise de production de bien et/ou service, employant 1 à 250 personnes ; un chiffre d'affaire annuel n'excède pas quatre milliard de dinars algériens ou dont le total du bilan annuel n'excède pas un milliard de dinars algériens et qui respect le critère d'indépendance⁴¹ A coté de cette définition générale, les articles 8,9 et 10 du chapitre 02 du journal officiel⁴² a introduit des éléments de précision d'ordre pratique en trois catégories, à savoir :

- ✓ La moyenne entreprise : est définie comme une entreprise de cinquante employant (50) à deux cent cinquante (250) personnes et dont le chiffre d'affaires annuel est compris entre quatre cent (400) millions de dinars algériens et quatre (4) milliard de dinars algériens ou dont le total de bilan annuel est compris entre deux cent (200) millions de dinars algériens et (1) milliard de dinars algériens.
- ✓ La petite entreprise : est définie comme entreprise de dix (10) employant à quarante-neuf (49) personnes et dont le chiffre annuel n'excède pas quatre cent (400) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas deux cent (200) millions de dinars algériens.

⁴⁰Wtterwulghé, R, « la PME : une entreprise humaine »département de Boeck université, 1998,p15.

⁴¹Art 5, journal officiel de la république Algérienne n 02, du 11 janvier 2017, page 5.

⁴²Le journal officiel de la république Algérienne n 02, du 11 janvier 2017, Art 8,9 et 10, page 5.

- ✓ La très petite entreprise « TPE » ou micro-entreprises : est définie comme entreprise de un (1) employant à neuf (9) personnes et réalisant un chiffre d'affaires annuel inférieur à quarante (40) millions de dinars algériens, ou dont le total du bilan annuel n'excède pas vingt (20) millions de dinars algériens.

Tableau N° 01 : La typologie des PME

| Enterprise | Effectifs | Chiffre d'affaires (DA) | Total bilan (DA) |
|--------------------|-----------|----------------------------|----------------------------|
| Très Petite | 1 à 9 | < à 40 millions | < à 20 millions |
| Petite | 10 à 49 | < à 400 millions | < à 200 millions |
| Moyenne | 50 à 250 | 400 millions à 4 milliards | 200 millions à 1 milliards |

Source : le journal Officiel de la République Algérienne n° 02 du 11 janvier 2017, Art 8,9 et 10

3. Aperçu historique des PME en Algérie

De nouvelles orientations de l'économie Algérienne s'annoncent à la fin des années 1980, en raison du passage de l'économie administrée vers l'économie de marché, c'est dans ce contexte que les pouvoirs publics s'intéressent à la création et développement des PME, après que ce secteur a été marginalisé, cela afin d'essayer de développer le secteur industriel pour diversifier et améliorer son économie. « L'orientation en faveur des PME est apparue comme une alternative à la relance des investissements et à l'essoufflement du modèle d'industrialisation de bas en Algérie attesté par l'effondrement du secteur public économique » (Kenza bi A. & Saida ni.2009).

Les PME/PMI algériennes ont passé par trois périodes dans leur évolution depuis l'indépendance :

- **La période 1962-1982**

Juste après l'indépendance ; le pouvoir algérien, voulant construire une notoriété, s'est engagé dans la restructuration de la politique, de l'économie et de la gestion de pays. Sa première tâche, dans le cadre de la transformation de son économie, fut « la récupération des richesses nationales (mines, hydrocarbures, agriculture), des entreprises industrielles, du secteur bancaire et le contrôle du commerce extérieur » Ainsi, l'Etat algérien a récupéré les PME qui appartenaient aux français et qui représentaient la majorité des PME existantes à cette période. Ces entreprises ont été confiées aux comités de gestion puis intégrées dans de grandes entreprises publiques.

Malgré les garanties offertes par le code d'investissement (loi 63-277 modifiée par la loi 66-284), les entreprises du secteur privé étaient presque inexistantes. En effet, un premier code d'investissement a été promulgué en 1963 offrant des avantages et des garanties aux investisseurs, particulièrement des exonérations partielles ou totales des taxes douanières dues à l'importation des biens d'équipement et des aides financières. Ce code incite la création d'entreprise en prévoyant « le concours des établissements financiers de l'état ou des établissements qui en dépendent pour les emprunts nécessaires à leur équipement ». Mais la loi 63-277 s'est intéressée uniquement aux investisseurs étrangers, contrairement à la loi 66-284 qui fournit des avantages aux investisseurs nationaux.

Durant cette période, caractérisée par une économie planifiée et administrée, les petites et moyennes entreprises, en particulier celles du secteur privé, n'étaient pas la priorité des responsables politiques algériens, puisque ces derniers étaient aveuglés par le gigantisme et le socialisme inspiré du modèle soviétique. Les PME de cette période étaient composées principalement des petites fabriques de transformation des produits, notamment « dans la branche des industries légères textiles, alimentaires, cuirs et peaux », ainsi que des petits commerçants et des artisans, les autres secteurs étaient contrôlés et gérés par l'état. De plus, la création d'une entreprise, durant cette période, ne peut se faire sans l'obtention d'un agrément auprès de la commission nationale des investissements (CNI).

- **La deuxième période de 1982 à 1988**

Cette période est caractérisée par l'économie planifiée mais aussi par des plans de développement économique (1980/1984 et 1985/1989), la dissolution de la commission des investissements et la promulgation de la loi 82-11 relative à l'investissement privé, cette loi donna plus de clarification aux domaines et au seuil de l'investissement ; elle offrit des avantages que nous pouvons résumer dans les points suivants :

- ✓ Pour les entreprises des zones déshéritées et les entreprises de production : exonération d'impôts sur le bénéfice industriel et commercial (BIC) et de la taxe sur l'activité commerciale et industrielle (TAIC) pour une période de cinq (5) ans ;
- ✓ Des facilités telles que : l'acquisition de terrains, l'approvisionnement en biens d'équipements et en matières premières sont accordées aux entreprises.
- ✓ Des crédits à court terme, des crédits à moyen et à long terme mais à hauteur de 30% de l'investissement.

La loi distingue trois types d'investissement : création, extension et renouvellement. Les deux premiers investissements ne peuvent être réalisés sans agrément, tandis que les « les investissements de renouvellement ne sont pas soumis à l'agrément et font l'objet d'une décision du ministère responsable du secteur de l'activité considérée ».

Les avantages offerts par la loi 82-11 n'ont pas libéré le secteur privé et n'ont pas facilité la création de PME puisque les restrictions de cette loi ne sont pas favorables au développement des entreprises. L'agrément n'est accordé que si l'investissement s'inscrit dans le cadre de la politique et plans de développement tracés par l'état. Le montant de l'investissement ne doit pas dépasser dix (10) millions de dinars pour les entreprises individuelles et tarentes (30) millions de dinars les SARL et SNC.

- **Troisièmes périodes de 1988 à nous jours**

L'échec des politiques économiques de l'état algérien, la faillite d'un grand nombre d'entreprises publiques, la récession économique due aux chutes des prix du pétrole et la montée de la contestation sociale sont des raisons pour les quelles l'Algérie s'est lancée dans un processus de reformes économiques et l'ouverture de son marché.

En effet, l'Algérie a connu à partir de 1988 une phase de transition vers l'économie de marché et s'est lancée dans un processus d'ouverture économique. La loi 88-25 du 19/07/1988 a élargi le champ d'intervention du secteur privé en ajoutant quelques créneaux et en supprimant le seuil de l'investissement qui était fixé à 10 millions de dinars. L'investissement étranger a été autorisé par la loi 90-10 du 14/04/1990 complétée par le décret 91-37 du 19/02/1991. Cet ensemble de lois a pu redynamiser le secteur privé et donc les PME, mais c'est l'adoption du nouveau code d'investissement en 1993 qui donna une autre dimension pour ce secteur. En effet, un code d'investissement fut promulgué le 05/10/1993 et donna un nouveau souffle aux entreprises algériennes. Ce code est considéré comme « la pierre angulaire d'une nouvelle politique économique d'ouverture et de promotion de l'investissement » ; il avait pour buts : l'égalité des investissements privés nationaux et étrangers, la promotion de l'investissement, la réduction des délais d'étude des dossiers et la suppression de l'agrément obligatoire qui fut remplacé par une déclaration d'investissement.

4. Cadre juridique des PME

L'encadrement juridique et réglementaire des petites et moyennes entreprises diffère d'un pays à un autre en raison que chaque État établit ses propres règles législatives et juridiques en fonction des exigences de sa politique économique.

Parmi les formes juridiques de la PME que le chef d'entreprise doit choisir sont principalement : une entreprise individuelle⁴³, une entreprise Unipersonnelle de Responsabilité Limitée (EURL), une Société à Responsabilité Limitée (SARL), une Société en Nom Collectif (SNC), une Société Par Action (SPA).

- **L'entreprise individuelle** : Cette forme sociale convient à l'investisseur désireux d'être son propre patron et seul propriétaire de son affaire⁴⁴. Cette forme d'entreprise :
 - est destinée en général pour les entreprises de taille modeste ;
 - ne demandant pas de statut, sa création est simple ;
 - l'accomplissement des formalités d'inscription au registre du commerce est rapide ;
 - à cause de la confusion entre le patrimoine du créateur et celui de l'entreprise, l'acquittement des dettes de l'entreprise peut s'étendre aux biens personnels du créateur
 - l'immatriculation au registre du commerce confère la qualité de commerçant à son créateur.
- **Société en Nom Collectif (SNC)** : La SNC est :
 - une société de personnes ;
 - c'est en général une entreprise familiale ;
 - le nombre minimum d'associés est de deux (2) il n'y a pas de minimum de capital social exigé
 - le capital social est divisé en parts sociales ;
 - la gérance appartient à tous les associés, sauf stipulation contraire des statuts ;
 - tous les associés répondent indéfiniment et solidairement des dettes de l'entreprise ;
 - l'immatriculation au registre du commerce confère à l'entreprise la personnalité morale et à tous les associés la qualité de commerçants. (Art. 551 et suite du Code de commerce)

⁴³Après une étude faite par l'auteur A Bizaguet dans son ouvrage « les petites et moyennes entreprises », il fait apparaître que la très grande majorité des PME plus deux tiers sont constituées sous la forme individuelle, en raison qu'une seule personne physique assure la direction, perçoit les bénéfices et supporte les risques.

⁴⁴« Guide de l'investisseur », direction générale des impôts, ministère de Finance, Algérie, 2009, p7

- **Société A Responsabilité Limitée (SARL)** : C'est une société dans laquelle la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports. Les associés sont représentés par des parts sociales. Cette forme d'entreprise est constituée de deux (02) associés au minimum et 20 au maximum. Le capital minimum d'une SARL est de cent mille (100 000 DA)⁴⁵dinars. Le capital social est divisé en parts sociales d'égale valeur nominale, peuvent être choisis en dehors associés des associés.
- **Entreprise Unipersonnelle de Responsabilité Limitée** : L'EURL est :
 - une société de personne ;
 - le capital social minimum exigé est de 100.000 dinars ;
 - les biens personnels du créateur seront distincts de ceux de l'entreprise et il ne répondra de ce fait des dettes de l'entreprise qu'à concurrence du capital social ;
 - l'immatriculation au registre du commerce confère la personnalité morale à l'entreprise et la qualité de commerçant au gérant.
- **Société Par Action (SPA)** : La société par action est constituée entre des associés qui ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports. Le nombre des associés ne peut être inférieur à sept (07) membres. Leur capital ne peut être inférieur à 5.000.000 DA si la société fait publiquement appel à l'épargne et 1.000.000 DA dans le cas contraire. La société est administrée par un conseil d'administration composé de trois membres ou moins et de deux au plus.

5. Caractéristiques des PME

Les PME présentent de nombreuses spécificités. Du fait de leur taille, elles ont une structure simple, mais sont souvent dépendantes de leur environnement et ont une activité vulnérable⁴⁶.

Pour mieux cerner le concept de la PME, le modèle du JULIEN(1997) a proposé les caractéristiques suivantes :⁴⁷

- **La petite taille** : caractérisée par une structure simple, des contacts directs, une distance hiérarchique moindre, des relations de travail plutôt informelles. Leur taille

⁴⁵Cette définition est propre à l'Algérie

⁴⁶ L'activité est un peu délicate, dans le cas d'un échec elle risque de perdre tout.

⁴⁷ JULIEN, P-A, LES PME bilan et prospective. Ed economica, 1988, p 34.

implique qu'elles gèrent un plus faible volume de ressources financières induisant un faible volume de ressources techniques et immatérielles et une faible spécialisation.

- **La centralisation :** C'est la personnalisation de la gestion, c'est-à-dire la centralisation de la prise de décision chez un seul individu qui est le plus souvent le propriétaire-dirigeant.
- **Une faible spécialisation :** au niveau de la direction, des employés et des équipements, la direction assume les aspects stratégiques, commerciaux et les rapports avec les institutions aussi bien que des tâches opérationnelles de production. Les employés doivent être capables de changer de poste de travail ou de fonction. Les équipements doivent permettre la flexibilité de la production en étant capable de produire à un coût compétitif des petites séries variées.
- **Une stratégie intuitive et peu formalisée :** Le dirigeant est suffisamment proche de ses collaborateurs et employés pour leur expliquer oralement les changements qu'il impose sans formaliser par écrit sa stratégie. Le cycle de décision stratégique se situe dans le court terme.
- **Des systèmes d'information interne et externe peu complexes et peu organisés :**

Contrairement aux grandes entreprises qui réclament de formaliser le transfert de l'information tout en favorisant le contrôle, le système d'information interne des PME est caractérisé par le dialogue et le contact direct. Leur système d'information externe est simple, la recherche d'information est principalement informelle.

6. Les avantages des PME

- ✓ Les PME se développent par un savoir-faire particulier, unique et se forgent une réputation tant par leur réactivité et l'approche directe vis-à-vis de leur clientèle ;
- ✓ En effet, de par l'essence même de leur structure et leur organisation, elles s'avèrent nettement plus pérennes que les grandes entreprises ;
- ✓ Les PME sont des entreprises bien souvent innovantes ;
- ✓ Les PME c'est un service sur mesure, une disponibilité pour leurs clients, un levier de motivation pour tout le personnel ;
- ✓ Les PME ont souvent un service de proximité, une réactivité pour répondre aux besoins de leurs clients, un rapport direct avec eux, leurs clients ont d'ailleurs un interlocuteur dédié ;

- ✓ Les PME présentent généralement une structure simple et flexible qui lui permet d'être réactive à toutes modifications de l'environnement. Cette organisation entraîne de faibles coûts de structure, ce qui peut lui donner un avantage concurrentiel par rapport à la grande entreprise.

Conclusion

A travers ce premier chapitre, nous avons tenté de réaliser une revue littéraire concernant le phénomène de l'entrepreneuriat tout en citant ses fondements, après on a identifié l'entrepreneur. Ensuite il nous a semblé très important de donner un aperçu général sur les PME.

De nombreux concepts et modèles ont été élaborés pour en délimiter le champ de recherche et mieux étudier le phénomène. Nous pouvons dire que l'entrepreneuriat en général joue un rôle très important dans le développement socioéconomique.

CHAPITRE II

Les modes de financement de la PME

Introduction

Pour financer leurs activités et leurs investissements, les PME, comme toutes autres entreprises, doivent réunir les fonds nécessaires. Les entreprises utilisent leurs ressources propres pour exercer son activité, l'entreprise doit d'abord engager des dépenses avant de percevoir des recettes : réalisation des investissements matériels (terrains, installations, constructions) ; achats des matières et fournitures, prévoir la rémunération de la main d'œuvre. La recherche de financement d'entreprise est une problématique commune à tous les entrepreneurs, qu'ils soient créateurs ou déjà installés.

Dans ce chapitre, nous présenterons, dans un premier temps, les besoins de financement des PME, ensuite on parlera sur les sources de financement des PME et enfin dans la dernière section nous discuterons sur les risques, garantie et obstacles des PME.

Section 01 : Besoins de financement

Les besoins de financement sont plus importants au moment de la création de l'entreprise, car à ce niveau les promoteurs n'ont pas la totalité nécessaire de fonds pour réaliser leur projet.

Les PME ont des besoins de financement de deux sortes à montrer sens :

- Les besoins liés au cycle d'investissement
- Les besoins liés au cycle d'exploitation

1. Besoins de financements liés au cycle l'investissement

C'est un mouvement financier plus ou moins long généré par un investissement.

1.1. Définition de l'investissement

Un investissement peut être défini de la manière suivante : « un investissement est un emploi de revenu, se traduisant par une addition au patrimoine des biens d'équipements, déterminant la formation de capital et affectation à la production. il suppose la consommation qui vise la satisfaction de besoins par destruction de biens et services »⁴⁸.

Une autre définition attribué à l'investissement : « l'acte d'investir constitue l'échange d'une satisfaction immédiate et certaine à laquelle on renonce contre une espérance que l'on acquiert et dont le bien investi est le support »

⁴⁸Bernard Yves, Jean –Claude Coli, « dictionnaire économique et financiers », Seuil, PARIS, 1996, p846.

De ces définitions, il ressort que l'investissement est une opération par laquelle l'entreprise emploie des ressources financières à l'acquisition de biens dont la durée de vie est souvent longue dans le but d'en retirer un profit futur.

L'entreprise au cours de son existence doit réaliser des investissements. Le cycle d'investissement est un cycle long qui accompagne le développement de l'entreprise et conditionne sa pérennité et son efficacité.

1.2. La typologie des investissements

De nombreuses classifications ont été proposées par différents auteurs. Leur intérêt n'est pas négligeable pour la pratique financière dans la mesure où elles permettent d'utiliser des procédures différentes plus ou moins simplifiées, suivant la catégorie de l'investissement⁴⁹.

Sans citer toutes les classifications, il apparaît cependant utile de donner les différents modes de classement les plus fréquents.

✓ Suivant leur nature

On peut distinguer :

Incorporels : concerne les dépenses de natures incorporelles. On peut citer à titre d'exemple : fonds de commerce, l'investissement dans la recherche et développement, et les logiciels informatiques. Ce sont des investissements qui ont un impact durable sur le développement de l'entreprise.

Financement des investissements par les fonds propres. On y intègre l'apport des associés par augmentation du capital, les subventions d'investissement et d'équipement ainsi que des aides et les indemnités d'assurance.

Corporels : (machines pour les besoins de production, matériels roulants pour des besoins d'exploitation..),

D'une manière générale, les investissements corporels sont tous les actifs physiques qui engendrent l'augmentation de patrimoine de l'entreprise.

⁴⁹Pierre. Conso, « gestion financière de l'entreprise », Ed. DUNOD, 1999, paris, P 382.

Financiers : il consiste d'investir dans la bourse (actions et obligations) ou dans la banque (titres et droits de créances).

Humain : (formation du personnel et du chef d'entreprise en particulier).

✓ **Suivant leur objectif**

On peut distinguer :

- Les investissements d'expansion dont l'objet est l'accroissement du potentiel de production et de distribution ;
- Les investissements de renouvellement dont l'objet est maintien du potentiel de l'entreprise ;
- Les investissements de modernisation souvent confondus avec les précédents dont l'objet est l'amélioration de la productivité ;
- Les investissements de prestige dont l'objet est l'image de marque de l'entreprise et dont les effets non mesurables ne peuvent être qu'indirects ;

Toutefois, les PME comme précédemment expliqués ne disposent pas assez de fonds de roulement devant permettre le financement des besoins en fonds de roulement. Le capital de ce genre de société n'est pas souvent à la hauteur des ambitions et le besoin d'indépendance des chefs d'entreprise les (PME et TPE) ne facilite pas les opérations d'ouverture de capital nécessaire à la mobilisation des ressources à long terme.

Les opérations d'investissements ne sont pas très souvent étudiées par les professionnels d'où parfois leur manque de cohérence.

1.3. Les caractéristiques d'investissements

On définit le plus souvent les opérations d'investissement par des projets correspondant à une opération économiquement cohérente et dont on peut isoler les caractéristiques. Ces projets peuvent être indépendants, c'est-à-dire que chacun d'eux peut être réalisé sans que soient nécessairement réalisés les autres. Des projets peuvent être complémentaires et successifs⁵⁰.

Quelle que soit sa nature, chaque projet peut être caractérisé par :

- Les dépenses d'investissement,
-

- Les recettes nettes,
- La durée de vie économique,
- La valeur résiduelle de l'investissement

2. Besoin de financements liés au cycle l'exploitation

Les PME disposent de beaucoup d'atouts liés à la gestion de leur cycle d'exploitation en termes de maîtrise des différents leviers de l'entreprise. Mais l'optimisation bilanciel relative à l'allocation efficace des ressources pose parfois problème. Il s'agit par exemple de La maîtrise du niveau des stocks pour éviter l'immobilisation financière inutile, La gestion des créances et des dettes (manque de maîtrise des échéances ou de suivi des impayés, elles sont souvent tributaires des donneurs d'ordre à l'image des relations entre grande distribution et petits agriculteurs, l'aéronautique et les sous-traitants, l'industrie automobile et petits équipementiers..) et de ce fait la gestion de la trésorerie.

Dépendance à l'égard des fournisseurs et/ou des clients les plus importants.

2.1. La nature des besoins

Le fonctionnement du cycle d'exploitation exige la détention d'actifs physique et financiers, les actifs circulants que l'on a analysés et que l'on peut regrouper trois catégories⁵¹ :

- Les stocks de matière première, les stocks en cours de production et les stocks de produits finis,
- Les créances sur la clientèle,
- Les créances diverses d'exploitation.

La détention des stocks a pour contrepartie un endettement induit : le crédit commercial sur les acquisitions de matières et de fournitures. Cet endettement à court terme vient diminuer les besoins bruts de financement nés de la détention des actifs circulants.

2.2. Le besoin fond de roulement (BFR)

Le besoin en fonds de roulement c'est les fonds nécessaire à financer le cycle d'exploitation du fait du décalage entre la liquidité des actifs nets et l'exigibilité des dettes nettes (nette de trésorerie). Cela se calcule simplement par actifs circulants nets diminués des dettes à courts termes nets. Si la différence est positive, on est en besoin de fonds de

⁵¹ Pierre. Conso, « gestion financière de l'entreprise », Ed. DUNOD, 1999, paris, P 209.

roulement à financer par le fond de roulement. Sinon, nous sommes en excédent une trésorerie positive contrairement au cas précédent.

Par fond de roulement, on entend l'excédent des ressources stables (capital+emprunts+réserves+résultats non distribués+autres ressources à long terme).

Permet d'obtenir le montant des besoins ou de la ressource de financement générées par une entreprise suite aux différences d'encaissement et de décaissements sur son cycle d'exploitation : stocks, créance client, créance fiscale, dettes sociales, dettes fournisseurs, dettes fiscales, ainsi que toutes autres créances ou dettes liées à l'exercice de son activité.

Le besoin en fond de roulement résulte du décalage entre tout ce que l'entreprise doit payer et tout l'argent qu'elle doit récupérer de son activité.

Ces décalages sont structurels donc le besoin de financement d'exploitation (BFR) est permanent.

- **L'origine de ces décalages**

- Du processus de production qui entraîne un délai de fabrication séparant la sortie des matières premières du stock et l'entrée des biens en stock, les produits finis.
- Les délais de stockage jouent un rôle, il recouvre le temps nécessaire à la commercialisation.
- La durée de crédit consenti aux clients provoque un retard à l'encaissement, cette durée est un élément qui caractérise la relation entre client et fournisseur.

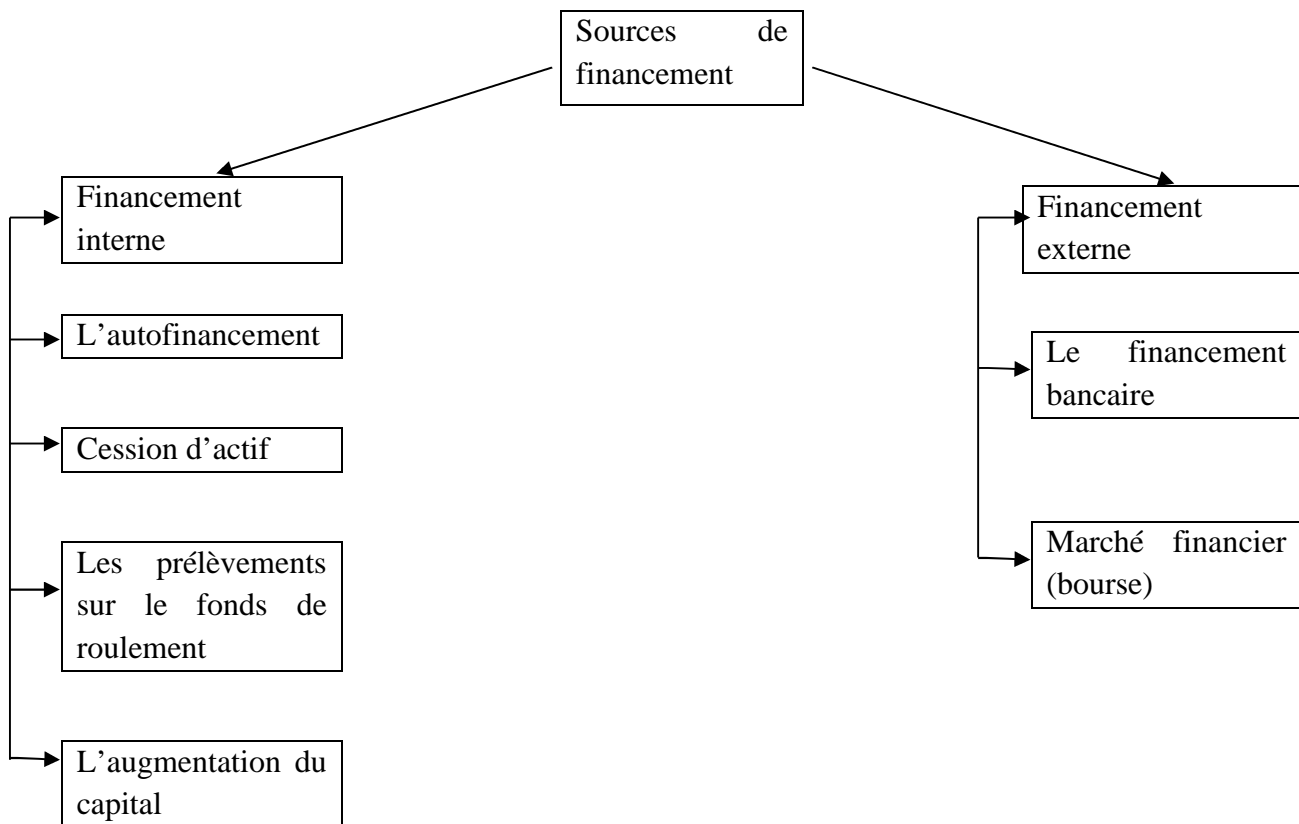
Section 02 : Les Sources de financement

1. Les sources de financements

Pour que l'entreprise exerce son activité à chaque étape de sa vie, il existe plusieurs sources financières que le dirigeant de l'entreprise doit choisir en fonction de son niveau d'investissement, et l'impact de chaque type de financement sur la rentabilité de la PME.

Selon l'origine, la source de financement peut être classée dans deux catégories, interne (propriétés de l'entreprise) ou externe (l'endettement). La figure ci-dessous représente les différents modes de financement :

Figure n°03 : Les différents modes de financement d'entreprise



Source : Elaboré par nous-mêmes, récapitulatif du mode de financement.

1.1. Les sources de financement interne

Le financement interne est la première forme de financement, elle consiste pour l'entreprise de financer ses investissements et sa croissance avec ses propres ressources sans faire appel à d'autres capitaux étrangers. Les propriétaires ont une préférence pour le financement interne, pour garder le contrôle de l'entreprise et de leur indépendance financière.

1.1.1. L'autofinancement

L'autofinancement constitue la première source de financement de l'entreprise, elle est dégagée grâce à ses activités, c'est le moyen le moins risqué pour une entreprise⁵².

Par l'autofinancement, il y a une réalisation au sein de l'entreprise de l'épargne et d'investissement, l'entreprise évite ainsi de recourir au financement externe. C'est-à-dire

⁵²HONORE. L, « Gestion financière », Nathan, Paris, 2000, p 94.

« l'autofinancement est égal à la différence entre la capacité d'autofinancement et dividendes prélevée sur le résultat de l'exercice.

$$\text{Autofinancement} = \text{CAF} - \text{Dividendes}$$

La capacité d'autofinancement(CAF) d'une entreprise, appelée aussi cash-flow ou marge brut d'autofinancement, représente l'ensemble des ressources dégagées par une entreprise au cours d'un exercice du fait de ses opérations de gestion.

L'autofinancement est une forme de financement qui procure plusieurs avantages pour l'entreprise, mais elle a aussi des inconvénients.

✓ **Avantage**

- Les actionnaires auront l'avantage de garder le contrôle
- Il assure l'indépendance financière de l'entreprise
- Il confère aux actionnaires le choix d'investissement
- Absence des coûts de capital, donc une meilleure rentabilité

✓ **Inconvénients**

L'une des principales limites de l'autofinancement est qu'il est insuffisant pour couvrir tous les besoins de financement de l'entreprise. De plus, réinvestir toutes les liquidités risque de vider la trésorerie de l'entreprise et l'empêchera de faire face à des besoins imprévus. Et le problème majeur de l'autofinancement réside dans la politique de distribution des dividendes.

En effet, en réinvestissant ses bénéfices, l'entreprise est obligée de ne pas distribuer des dividendes.

1.1.1.1. Les éléments de l'autofinancement

L'autofinancement est composé d'éléments essentiels⁵³ :

- Variation des provisions (réserves).
- Dotation aux amortissements ;
- Bénéfice net non distribué ;

⁵³ Christian Louis, « Gestion Financière », Nathan, Paris, 2000, p 84.

- **Les réserves** : ce sont des fonds accumulés de l'entreprise à partir des bénéfices réalisés.
- **Les amortissements** : les amortissements constituent l'élément le plus important de l'autofinancement ; on distingue habituellement trois conceptions différentes (la conception juridique et comptable, la conception économique, la conception financière).
- **Les provisions** : ce sont des fonds réservés par l'entreprise pour faire face à des charges inattendues. On peut citer par exemple les provisions suivantes : les provisions pour pertes et charges, pour hausse des prix et pour l'investissement⁵⁴.

❖ Remarques

- Les amortissements et les provisions ne sont pas des charges décaissées, c'est-à-dire qu'elles diminuent le bénéfice comme toutes les charges mais à la différence elles ne donnent pas lieu à une sortie d'argent.
- Les dotations aux amortissements peuvent être considérées comme un autofinancement de renouvellement.
- Le résultat mis en réserve et les dotations aux provisions représentent un autofinancement de développement car ils participent au financement du développement et de la croissance de l'entreprise.

1.1.1.2. Signification et le rôle de l'autofinancement

Dans le cadre d'une économie marchande, la fonction d'investissement est essentiellement dévolue à l'entreprise. Pour celle-ci, le financement d'une croissance compatible avec son objectif d'autonomie reste nécessairement conditionné par le niveau de son autofinancement.⁵⁵

Si l'autofinancement constitue ainsi la contrainte majeure de l'investissement et du développement de l'entreprise, il apparaît cependant comme le solde des différentes étapes de la répartition de la valeur ajoutée entre les partenaires économiques (personnel, état, prêteur, actionnaires).

L'autofinancement joue donc un rôle fondamental tant au niveau de l'entreprise qu'au niveau de l'économie nationale.

⁵⁴ Pierre Conso, « Gestion financière de l'entreprise », Dunod, Paris, 1985, p 426.

⁵⁵ Pierre Conso, « Gestion financière de l'entreprise », Dunod, Paris, 1985, p 428.

Au niveau de l'entreprise et d'un point de vue strictement financier, l'autofinancement :

- Est un financement interne disponible pour l'investissement tant en vue de maintenir le capital économique qu'en vue d'assurer la croissance de l'entreprise ;
- Est un garant du remboursement des emprunts, donc un élément essentiel de la capacité d'endettement de l'entreprise.

A ces deux titres, l'autofinancement est un moteur de la croissance de l'entreprise. Son ambiguïté demeure toutefois grande car s'il s'agit incontestablement d'un moyen de financement, il ne mesure pas directement un enrichissement de l'entreprise. La recherche d'un autofinancement élevé résulte d'un véritable instinct de conservation de l'entreprise, pour laquelle l'objectif essentiel de la politique financière est le maintien de l'autonomie.

1.1.2. La cession d'actif

La cession d'actif est une opération économique et financière, qui consiste à céder des actifs (immobilisés ou circulants) à une autre entreprise⁵⁶. Particulièrement sollicitée en période de difficulté économique, cette manœuvre permet au cédant de faire face à un besoin de liquidités. Mais pourquoi une entreprise a-t-elle recours à la cession d'actifs ?

Qu'est-ce qu'une cession d'actif ?

Tout d'abord, les actifs d'une entreprise sont de deux ordres :

- **Les actifs immobilisés** (corporels, incorporels et financiers) : ce sont les éléments servant durablement l'activité de l'entreprise et n'ayant pas vocation à être consommés. Il peut s'agir de terrains, de prêts, de marques ou encore de brevets.
- **Les actifs circulants** : ils ne sont pas destinés à rester dans la société. Ils incluent notamment les stocks et les créances des clients.

La cession d'actifs est une notion financière et économique, contrairement à la cession de bien. Pour une société, elle consiste à céder à une autre entité des actifs

- Immobilisés ou circulants
- Inscrits dans son inventaire. Cette opération entraîne alors une adaptation comptable :

⁵⁶ BARREAU. J et DELAHAYE. J, « Gestion financière », Ed. Dunod, Paris, 1995, p 132.

L'actif ne figure plus dans le patrimoine de l'entreprise qui la cède, et apparaît dans celui du cessionnaire.

La cession se traduit dans les comptes du cédant. En effet, une cession d'actif peut engendrer une plus-value ou une moins-value pour le cédant. Cela dépend de la valeur comptable de l'actif cédé et du produit de valorisation de la cession. Notons que ces plus ou moins-value n'ont incidence sur le résultat fiscal qu'une fois qu'elles sont effectives. La cession d'actif crée une créance sur le cessionnaire. Lorsqu'une société cède l'intégralité de ses actifs, on parle alors de cession d'entreprise. A défaut, il s'agit d'une cession partielle d'actifs. Cette option est notamment envisagée en cas de redressement judiciaire.

La cession d'actif pour surmonter des difficultés économique ou financière les actifs d'une entreprise génèrent des revenus et des avantages économiques pour leur possesseur, de manière durable (actifs immobilisés) ou plus ponctuelle (actifs circulants). Mais une société peut parfois être contrainte de les céder pour des raisons économiques ou financières.

En pratique, la cession d'actifs permet à une entreprise de maintenir sa réserve de liquidités. Ainsi, de grands groupes en difficulté n'hésitent pas à céder des actifs considérés comme non stratégique (notamment des filiales), dans un but de refinancement. La pression actionnariale a même tendance à aller dans ce sens.

1.1.3. Les prélèvements sur le fonds de roulement

Lorsque le fonds de roulement d'une affaire est supérieur à ses besoins d'exploitation l'entreprise peut en prélever certaines sommes pour réaliser des investissements supplémentaires donc les retraits de fonds doivent être opérés sans préjudice de l'équilibre financière et n'entraînent pas notamment, un déficit de trésorerie au-delà de ce qui est raisonnable et généralement admis.

1.1.4. L'augmentation de capital

Les opérations susceptibles de porter sur le capital d'une société sont très nombreuses. Elles sont très différentes suivant qu'il s'agit d'une entreprise individuelle ou d'une société de capitaux. L'entreprise individuelle n'a pas un patrimoine distinct de celui de son propriétaire. La modification du capital de l'entreprise n'est donc pas soumise à des formalités juridiques puisqu'une augmentation de capital, par exemple, ne résulte que d'un transfert au sein d'un

même patrimoine. Au contraire, l'existence d'une personne morale distincte des associés pose de nombreux problèmes.⁵⁷

Cette méthode peut prendre plusieurs formes :

1.1.4.1. Les formes de l'augmentation de capital

- **L'augmentation de capital en numéraire**

L'augmentation du capital social en numéraire est une opération qui entraîne la modification des statuts de la société. Elle peut avoir des conséquences importantes dans la répartition du capital social, si elle est réalisée par appel à des tiers. C'est pourquoi la loi a prévu la défense des intérêts des anciens associés. Les formalités à accomplir sont les mêmes que pour la création de la société. Ceci s'explique par la nature de l'opération qui remet en cause les termes initiaux du pacte social. Sous l'aspect financier, l'augmentation de capital en numéraire modifie de manière très sensible la situation financière de l'entreprise. Elle apporte à l'entreprise les ressources nécessaires à la couverture de ses besoins, et elle renforce en même temps l'importance des capitaux propres. Elle accroît donc le crédit de l'entreprise auprès des tiers et augmente sa capacité d'emprunt.

- **L'augmentation de capital par apports en nature**

Cette opération n'apporte pas de moyens monétaires supplémentaires à l'entreprise mais elle constitue néanmoins une opération indirecte de financement par l'apport de terrains, de constructions ou de matériels lui permettant d'accroître ses moyens de production'. Elle ne modifie pas sensiblement la situation financière de l'entreprise. L'augmentation de capital par apports en nature peut être effectuée, même si le capital ancien n'est pas entièrement libéré. C'est une opération délicate en raison des problèmes posés par l'évaluation des apports. Un ou plusieurs commissaires aux apports sont désignés à la demande du président du conseil d'administration.

- **L'augmentation de capital par conversion de créances**

Cette forme d'augmentation de capital peut être réalisée de deux manières différentes ;

- soit en deux étapes par augmentation de capital en numéraire, souscrite par le créancier, suivie du remboursement immédiat de la dette,
- soit par une augmentation de capital par voie d'apport des créances.

Il s'agit d'une opération financière importante pour la société, puisqu'elle conduit à substituer à une dette à long ou court terme une modification du capital social. Elle ne constitue pas à proprement parler une opération de financement car elle ne se traduit pas par

⁵⁷ Pierre Conso, « Gestion financière de l'entreprise », Dunod, Paris, 1985, p 418.

un apport de capitaux nouveaux en numéraire, ou de biens en nature. C'est cependant un apport indirect par la suppression de toute exigibilité de certains fonds détenus par l'entreprise, qui n'a plus à rembourser une den l'échéance était certaine.

- **L'augmentation de capital par incorporation de réserves**

L'incorporation de réserves de différentes natures ou des bénéfices non distribués (report à nouveau) au capital social est une opération qui n'apporte à l'entreprise aucun moyen de financement nouveau et qui ne modifie pas sa situation financière. Elle se traduit en effet par une diminution des « réserves » et une augmentation du capital social, mais le montant des capitaux propres est inchangé. Elle peut être réalisée après approbation par une assemblée générale extraordinaire, soit par une élévation du nominal des actions sans en modifier le nombre, distribuant gratuitement des actions nouvelles. Le but de l'augmentation de capital par incorporation des réserves, est le plus souvent de mettre en harmonie le capital social et le volume d'activité de la société.

1.2. Les sources de financements externes

Dans Le financement externe des PME il ya plusieurs modalités qui peuvent être envisagées dans notre travail nous allons les répartir en deux sources :

- Marché financier
- Financement bancaire.

1.2.1. Le marché financier

Il représente le marché des capitaux à long terme (ou marché des valeurs mobilières). Son rôle est fondamental dans la mesure où il assure un financement « direct de l'économie ».

Le marché financier fonctionne grâce à des intermédiaires financiers habilités les sociétés de bourses qui conservent le monopole de la négociation des valeurs mobilières. Elles sont appelées maisons des titres lorsque des établissements financiers et de crédit participent à leur capital.

Trois grandes instances veillent au bon fonctionnement du marché :

- Le Conseil des marchés financiers : sa mission est de définir les règles de fonctionnement du marché. Composé de seize membres, il a en charge la tutelle

des marchés réglementés, la recevabilité et la gestion des offres publiques, enfin, il valide les programmes d'activités.

- La Société des bourses françaises : elle a en charge la gestion du fonds de garantie. La SBF définit les règles de fonctionnement du marché. Elle exerce de multiples activités telles que l'admission des valeurs, l'adhésion des membres, la gestion des systèmes de cotation informatisés. Grâce à une chambre de compensation, elle assure la bonne fin des opérations négociées, en garantissant le paiement et la livraison des titres échangés.
- La Commission des opérations de bourse (COB) : elle représente l'autorité de surveillance et de contrôle du marché, elle veille à la régularité des transactions. Elle définit également les règles relatives aux offres publiques. Elle joue un rôle particulièrement important en matière d'information du public en contrôlant celle qui est diffusée par les sociétés. C'est à elle que revient la charge de délivrer un agrément aux établissements de crédit et aux entreprises d'investissement en matière de gestion de portefeuille.

1.2.2. Le financement bancaire

Dans le domaine bancaire, le financement désigne le fait, pour un établissement bancaire ou un établissement de crédit de prêter une somme d'argent à quelqu'un (un particulier, une entreprise) afin de lui permettre de réaliser un projet⁵⁸.

1.2.2.1. Définition du crédit bancaire

Les crédits bancaires constituent la principale source de financement à court terme des entreprises. C'est même la seule disponible pour la plupart des PME⁵⁹. Ces crédits sont fréquemment qualifiés de crédits courants, d'exploitation ou de fonctionnement, afin d'insister sur leur aspect de court terme. Dans ce titre nous présentons les différents types de crédit bancaire.

1.2.2.1.1. Les différents types de crédits bancaires

Pour répondre à ces types de besoins, le banquier dispose d'une gamme de crédits à savoir⁶⁰:

- Les crédits d'exploitation ;
- Les crédits d'investissement ;

⁵⁸www.banque-info.com: consultation le 01-06-2021 à 15h 55.

⁵⁹ Article n°32 de la loi bancaire de l'aout 1986.

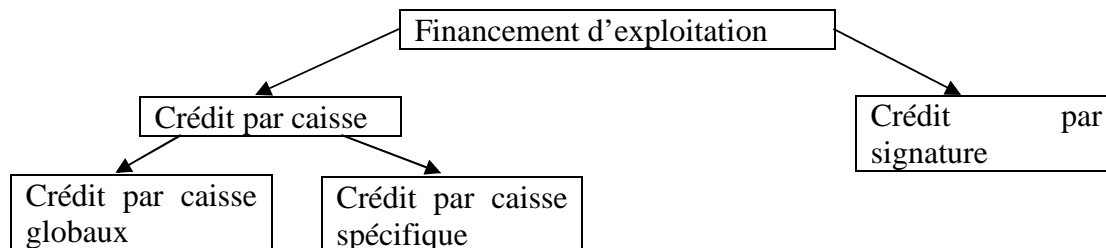
⁶⁰ BOUYACOUB. F, « L'entreprise et le financement », Ed. Casbah, Alger, 2001, p 235.

- Le crédit-bail.

➤ **Les crédits d'exploitation**

Les crédits d'exploitation financent les besoins liés à l'activité de l'entreprise non supportés par le fond de roulement. Ils se subdivisent en deux catégories : Les crédits par caisse et les crédits par signature.

Figure n°04 : Les crédits d'exploitation



Source : Réalisé par nous-mêmes, Récapitulatif des crédits d'exploitation.

A. Les crédits par caisse

Est l'autorisation de tirage sur le compte ouvert au nom de l'entreprise dans les livres du banquier, pour un montant supérieur à la provision⁶¹.

✓ **Les crédits par caisse globaux**

Ils sont caractérisés par l'absence de toute garantie si ce n'est une promesse de remboursement.

- **Le découvert bancaire**

Un moyen simple de pallier un besoin de trésorière à court terme simplement de négocier avec sa banque une autorisation de découvert, à savoir l'autorisation de présenter un solde de son compte courant débiteur pendant une période donnée (en général limitée à quelque semaine, quelque mois au maximum)⁶².

- **La facilité de caisse**

Très proche du découvert dans son principe, la facilité de caisse est l'autorisation donnée à une entreprise par sa banque de présenter un solde de son compte courant négatif pendant une durée très courte (quelque jour). Les facilités de caisse, dont l'utilisation est très

⁶¹ Jonathan. B et Peter. D, « finance d'entreprise », Ed. Français, 2008, p 889.

⁶² Idem.

ponctuelle, sont utilisées pour les opérations très consommatrice de trésorerie (paiement des salaires ou reversement de la TVA, par exemple)⁶³.

- **Le crédit relais**

C'est un crédit à court terme qui sert de relais à une opération financière. Dans l'attente de la réalisation d'une augmentation de capital ou de l'émission d'un emprunt obligataire, l'entreprise peut avoir besoin de fonds pour poursuivre l'exécution de son programme d'investissement. Alors qu'elle engage dans ce cas des dépenses de manière régulière, elle ne pourra réaliser les opérations prévues dans son plan de financement que de manière discontinue. La date de réalisation de ces opérations peut dépendre de contraintes externes, telles que la situation du marché financier.

- **Le crédit de campagne**

C'est aussi un crédit fondé sur les conséquences des fluctuations saisonnières de l'activité de l'entreprise. On désigne sous ce terme d'une manière générale la couverture des besoins de différentes natures : stocks, créances sur la clientèle. Avances consenties aux fournisseurs. Le crédit de campagne a une durée déterminée et un objet précis. Il ne dépasse généralement pas neuf mois, puisqu'il s'agit d'un crédit étroitement rattaché au cycle d'exploitation. Il peut être matérialisé ou non par des effets financiers. Compte tenu de sa durée relativement longue parfois pour un crédit à court terme, il peut être garanti par un warrant.

✓ **Les crédits par caisse spécifique**

Contrairement aux crédits d'exploitation globaux, ces crédits financent un poste précis de l'actif circulant⁶⁴.

- **Escompte commercial**

L'escompte commercial peut être défini comme « l'opération de crédit par laquelle le banquier met à la disposition d'un client le montant d'une remise d'effets sans attendre leur échéance »⁶⁵. On peut aussi dire que l'escompte est un moyen de financement qui n'est trop risqué pour les deux parties (banque et entreprise), il est de plus en plus demandé par les PME car les banques l'accordent rapidement et avec de formalité.

⁶³ Idem.

⁶⁴ Document du CPA, « Les crédits d'exploitation », p 11.

⁶⁵ Josette P-L, « finance d'entreprise », Economica, Paris, 1993, P172

- L'affacturage

La créance est transmise à une société spécialisée qui en devient propriétaire. Celle-ci se charge dès lors du recouvrement de la créance et supporte en totalité le risque de non-paiement⁶⁶. L'affacturage a donc généralement trois fonctions : le financement des créances client, leur garantie de paiement et leur gestion.

- Avances sur marché

Le marché public est un contrat écrit passé par l'Etat, les collectivités, les entreprises, en vue de la réalisation de travaux, fournitures ou services. Les administrations publiques ayant l'habitude de régler leurs fournisseurs après de longues périodes, durant lesquelles les charges de l'entreprise deviennent très lourdes, alors la banque accorde lui une avance.

- Avances sur marchandise

Ce crédit qui revêt la même forme que le crédit de compagnie, permet de financer un stock de marchandises nanties en faveur de la banque, Le client doit être dépossédé de ses marchandises remises en gage en banquier.

B. Les crédits par signature

Contrairement au crédit bancaire présenté jusqu'ici, les crédits par signature n'impliquent pas d'avance de trésorerie immédiate à une entreprise. La banque se contente d'engager sa signature au bénéfice de l'entreprise. Il s'agit donc d'un crédit potentiel, par lequel la banque s'engage à se substituer à l'entreprise si elle se révèle incapable d'honorer certains engagements⁶⁷.

- Le crédit par acceptation

Lors d'une transaction commerciale (vente à crédit), le vendeur tire une lettre de change sur acheteur pour matérialiser sa créance. L'acceptation bancaire est l'engagement donné par la banque d'honorer à échéance la lettre de change tirée sur elle. Cet engagement donné par le banquier permet au client de renforcer sa confiance auprès de ses fournisseurs et lui facilite l'obtention d'un crédit auprès d'une autre banque dans le cas où sa banque se trouvait face à des contraintes d'encadrement de crédit par exemple.

⁶⁶COLLOMB. J-A, « finance d'entreprise », Ed. ESKA, 1999, p 30.

⁶⁷ Jonathan. B et Peter. D, « finance d'entreprise », Ed. Français, 2008, p 891.

- L'aval bancaire

L'aval est comme un engagement fourni par un tiers (la banque) qui se porte garant de payer tout ou partie du montant d'une créance, généralement un effet de commerce.

- Le cautionnement bancaire

Est un prêt de signature par lequel le banquier promet d'honorer les engagements de son client à échéance convenue si celui-ci se trouve défaillant. Le paiement qu'effectue le banquier à la place de son client lui prouve une subrogation aux droits du créancier.

- Le crédit documentaire

Ce crédit permet à l'entreprise qui exporte des produits vers l'étranger de ne pas courir le risque d'insolvabilité de son client et d'être payée dès l'expédition des marchandises. Elle permet évidemment en contrepartie à l'importateur de fournir au vendeur la certitude qu'il sera payé, mais aussi de ne pas régler comptant⁶⁸.

Le crédit documentaire permet de concilier les exigences contradictoires de l'importateur et de l'exportateur. Le banquier de l'exportateur peut en effet procéder à l'escompte des effets documentaires, une fois que le crédit a été ouvert par le banquier de l'importateur. Ce dernier s'engage pour le compte de son client régler l'exportateur contre remise d'un certain nombre de documents.

Le crédit documentaire est donc à la fois un mode de règlement intéressant pour le vendeur et un moyen de financement consenti à l'acheteur. Le premier est payé dès l'expédition de la marchandise, le second ne paie qu'après réception de celle-ci. Leurs banquiers respectifs assument le rôle d'intermédiaires.

➤ les crédits d'investissement

Les crédits d'investissement sont des crédits dont la durée de vie correspond à la durée d'amortissement du bien. Ce sont donc des crédits à moyen et long terme.

- Les crédits à moyen terme

Les crédits à moyen terme sont de durée allant de deux (02) à sept (07) ans, ils sont destinés à financer l'outil de production d'une PME ou de travail de certains professionnels tels que l'avocat ou les médecins. Ces crédits sont généralement accordés par une banque ne

⁶⁸ Pierre Conso, « gestion financière de l'entreprise », Ed. DUNOD, 1999, p 534.

dépasse pas 70% du cout de l'équipement. Est financé soit par fonds de propre de l'entreprise soit par un autre établissement.

- **Les crédits à long terme**

Les crédits à long terme sont d'une durée allant de sept(07) à vingt (20) ans et sont destinés à financer l'investissement des entreprises et sont généralement accordés par une banque avec un établissement spécialisé et leur montant couvrent jusqu'à 80% du montant de l'investissement.

➤ **Le crédit-bail**

Le crédit bail est une forme de financement qui constitue un substitut à l'emprunt et qui est fortement développée auprès des PME⁶⁹.

- **crédit - bail mobilier**

Le crédit - bail mobilier permet de louer des biens d'équipement, des matériels d'outillage, voire des fonds de commerce. La location est assortie d'une promesse unilatérale de vente au pro fit du locataire. Le locataire a finalement le choix entre trois possibilités : lever l'option, c'est - à - dire acheter le bien à la valeur résiduelle fixée contractuellement, renouveler le contrat de location ou restituer le bien. Le choix du matériel incombe au locataire. Le bailleur n'exerce qu'une fonction purement financière. Le locataire agit comme mandataire du bailleur dans l'achat du matériel. Il s'engage à payer les loyers. La publicité légale est assurée par le bailleur par inscription au registre du greffe du tribunal de commerce.

- **Le crédit - bail immobilier**

Permet de louer des biens immobiliers à usage professionnel. A l'expiration du bail, le locataire peut devenir propriétaire, le transfert de la propriété pouvant modalités que pour le crédit - bail mobilier si la société de crédit bail est propriétaire du terrain et des constructions. Il peut se révéler plus complexe lorsque la société de crédit - bail et l'utilisateur constituent ensemble une société civile immobilière (SCI), gérée et contrôler par la société de crédit bail.

De ce fait pour les avantages comparatifs du crédit - bail par rapport à l'emprunt. On a que Le crédit - bail se révélant le plus souvent plus onéreux que l'emprunt, trois arguments sont invoqués pour justifier son utilisation. Le premier argument(le caractère pratique du crédit-bail). Cet argument s'applique surtout au crédit - bail mobilier qui permet d'utiliser, sur des périodes brèves, des biens d'équipement sans passer par les formalités et les risques liés à

⁶⁹Gérard Charreaux, « finance d'entreprise » Ed. Ems, 2000, p 198.

une procédure d'achat et de revente. Et pour le deuxième argument (la couverture intégrale du besoin à financer), cet argument contrairement à l'emprunte cependant constable et pour le dernière argument (L'accroissement de la capacité d'endettement), La validité de cet argument suppose une certaine naïveté de la part prêteuse qui peut réintégrer le crédit-bail dans les comptes pour s'informer sur ses engagements.

➤ **Le financement par emprunt obligataire**

C'est une forme de financement à long terme qui nécessite un recours aux marchés financiers. Seules les entreprises cotées y ont accès directement⁷⁰. Pour les autres entreprises, il est possible d'émettre un emprunt obligataire par l'intermédiaire d'un groupement financier. L'emprunt se réalise par émissions d'obligation qui correspondent à des parts de la dette. Les obligations sont cotées et peuvent être cédées avant qu'elles donnent lieu à un remboursement. La rémunération se fait par le versement d'un intérêt périodique. Le taux peut être fixe ou variable.

Section 03: Risques, garanties et obstacles de financement

Tout financement, peu importe son type, est associé aux différents risques. Le risque est, entre autres, un déterminant de l'acceptation des organismes financiers à financer les entreprises.

1. Les risques

1.1. Définition du risque

Un risque se caractérise par une intensité qui rapporte la perte possible au montant de l'exposition, une fréquence qui correspond à la probabilité d'occurrence de cette perte (les assureurs parleront de probabilité d'occurrence du sinistre)⁷¹.

On peut donc classifier les risques en quatre grandes catégories :

- le risque fondamentalement lié à l'évolution d'un marché (taux, changes, matières premières principalement). Sa probabilité d'occurrence, c'est - à - dire la probabilité que le marché évolue dans un sens contraire aux intérêts de la société, est

⁷⁰HONORE. L, « Gestion financière », Nathan, Paris, 2000, p 98.

⁷¹ Pierre Verminnen, « finance d'entreprise », Ed. DALLOZ, 2019, p 383.

mécaniquement proche de 50 %. L'intensité de la perte dépendra de la volatilité du marché en question ;

- le risque de fréquence désigne un risque qui a de bonnes chances de se produire chaque année (comme la perte sur créances irrécouvrables, le vol dans la grande distribution, l'accident pour les camionneurs ...). C'est alors plus un coût statistique qu'un risque. En fait, le vrai risque est qu'un risque de fréquence se produise brutalement plus souvent que d'habitude. D'où son nom
- le risque de volatilité désigne un risque qui se produit une année exceptionnelle (sécheresse inhabituelle). Il est difficile de justifier de ne pas le couvrir ;
- Le risque de catastrophe se produit tous les 100 ans (tsunami ou crue centennale qui détruit une usine) mais son intensité peut être très forte. Il est difficile à couvrir et sa non-couverture au sa couverture partielle n'est pas aberrante compte tenu de son infime probabilité d'occurrence.

1.2. Les types de risque

Il existe différents types de risques. Il s'agit essentiellement de ⁷²:

- **Les risques industriels, commerciaux, sociaux** : ils sont de nature si diverse qu'il est impossible de les énumérer exhaustivement. Citons le manque de compétitivité, l'arrivée de nouveaux concurrents, la percée technologique, l'inadaptation du réseau commercial, le risque de grave. Conduisent à une réduction des attendus. Ils ont une conséquence immédiate sur la valeur de l'action.
- **Le risque de liquidité** : C'est le risque de ne pas pouvoir vendre à son prix un actif peut se traduire soit par une impossibilité effective de le vendre (absence de marché, pas d'acheteur), soit par une décote de liquidité qu'il faut consentir pour vendre le titre.
- **Le risque de solvabilité** : C'est le risque pour un créancier de perdre définitivement sa créance dans la mesure où l'emprunteur ne peut pas, même en liquidant l'ensemble de ses avoirs, rembourser la totalité de ses engagements. Les traders parlent de « risque de contrepartie ».
- **Le risque de change**⁷³ : Une hausse de l'euro contre le dollar entraîne une perte de valeur d'avoirs libellés en dollars. De même, une hausse de l'euro contre le franc suisse entraîne une baisse en euros de la valeur des dettes libellées en francs suisses.

⁷² Idem.

⁷³ Idem.

- **Le risque de taux d'intérêt :** Les fluctuations des taux d'intérêt exposent le détenteur de titres financiers au risque de moins - value en capital. C'est paradoxalement un risque de taux dans la mesure où il se traduit pour l'investisseur par un coût effectif ou un manque à gagner en dépit du respect scrupuleux des engagements par l'émetteur.
- **Le risque systémique :** C'est le risque d'effondrement du système financier dans son ensemble par faillites en cascades et effet domino lié à l'interconnexion des acteurs du marché.
- **Le risque politique :** Il traduit le risque lié à une situation politique ou une décision du pouvoir politique : nationalisation sans indemnité suffisante, révolution, exclusion de certains marchés, fiscalité discriminatoire, impossibilité de rapatrier les capitaux
- **Le risque réglementaire :** Le changement de loi ou de réglementation peut influencer directement sur la rentabilité d'un secteur économique (produits pharmaceutiques, banque, assurance, énergie).
- **Le risque d'inflation :** Il s'agit du risque d'être remboursé dans une monnaie dépréciée, d'obtenir un taux de rentabilité inférieur au taux d'inflation.
- **Les risques naturels :** Ce sont par exemple ceux d'une tempête, d'un tremblement de terre, d'une éruption volcanique, d'un cyclone, d'un raz - de - marée qui détruit des actifs (bâtiments, machines ...). La période récente nous a démontré que ceux - ci ne pouvaient pas être négligés

2. Les garanties

Si un des rôles essentiels d'une banque est de prêter, il en est un autre tout aussi nécessaire celui de se faire rembourser. Donc les banques prennent des garanties leur permettant d'être assurées, ou rassurée.

La garantie confère à son bénéficiaire (créancier) un droit sur un ou plusieurs biens meubles ou immeubles proposés par le garant, ou sur le patrimoine et les revenus d'une personne physique ou morale. La meilleure garantie de remboursement d'un crédit réside dans la qualité de l'emprunteur, entreprise ou particulier, et dans la bonne appréciation de la viabilité des projets à financer.

Cependant, pour se protéger d'une défaillance de l'emprunteur, le prêteur recherche une assurance de paiement à l'échéance des concours par la prise de suretés ou garantie. Plus la durée de crédit est longue et plus l'évaluation de risque est délicate. Le banquier doit légitimement rechercher pour les différents crédits les garanties adaptées à leur nature et à leur

durée. Si la garantie ne peut pas suffire à elle seul à permettre l'octroi d'un crédit, inversement un crédit pleinement justifié par l'analyse économique et financière ne saurait se passer de garantie.

2.1. Les suretés personnelles

Elles se définissent comme l'engagement pris une personne physique ou morale de satisfaire une obligation si le débiteur n'y satisfait pas lui-même. Constituent les sûretés personnelles utilisées pour la garantie des opérations de crédit⁷⁴.

2.2. Les suretés réelles

Les sûretés réelles permettent de réserver un ou plusieurs biens du débiteur à la garantie de l'emprunt contracté auprès de la banque prêteuse.

2.2.1. L'hypothèque conventionnelle

L'hypothèque est une sureté réelle consistant dans l'affectation d'un immeuble à la garantie d'une créance sans que le débiteur soit dessaisi de son immeuble. Elle est définie par l'article 882 du code de commerce comme « le contrat par lequel le créancier, acquiert, sur un immeuble affecté au paiement de la créance, un droit réel qui permet de se faire rembourser par référence aux créanciers inférieurs en rang sur le prix de cet immeuble en quelque main qu'il passe ».

2.2.2. Les privilèges immobiliers spéciaux

Ce sont des hypothèques privilégiées qui confèrent au créancier une garantie sur un immeuble avec un droit de suite et un droit de préférence.

2.2.3. Le nantissement

Le contrat de nantissement est constaté par un acte authentique ou par un acte sous signe privé, dûment enregistré. Le privilège résultant du contrat de nantissement s'établit par le seul fait de l'inscription sur un registre public tenu au greffe du tribunal de commerce dans le ressort duquel le fond est exploité. Le nantissement est un contrat par lequel le débiteur remet entre les mains de son créancier un bien immobilier destiné à garantir le paiement de la dette. Il porte plusieurs types comme par exemple le nantissement de fonds de commerce et nantissement matériels et outillages.

⁷⁴Code de commerce, Article 1142-3

3. Les obstacles des PME en Algérie

Les PME rencontrent souvent des problèmes et obstacles qui gênent leur fonctionnement et leur développement, parmi ces derniers ⁷⁵:

3.1. Le problème immobilier

En général, les entreprises toutes tailles confondues, font face aux problèmes liés au foncier. Les PME sont les plus exposées à ce type de problème étant donné qu'elles ne disposent pas en général de moyens pour acquérir des assiettes foncières, ou pour les aménager. En outre, les PME peuvent obtenir un morceau de terrain, mais qui est loin des zones où elles peuvent bénéficier des effets positifs de voisinage des autres institutions et organismes. Ceci traduit une hausse des coûts de productions (frais de transport de matières premières, frais d'acheminement des produits finis...).

3.2. Le problème de matières premières locales et importées

A cet égard les PME ont plusieurs problèmes ;

- La rareté et les prix élevés des matières premières, en particulier lorsqu'elles ne sont pas autorisées à être importées (les entrepreneurs ne sont pas autorisés à importer).
- L'augmentation de ces coûts peut pousser les PME à utiliser des matériaux de qualité inférieure, ce qui affecte la qualité des biens et services produits, qui se répercutent négativement sur la performance du secteur.
- Offre locale irrégulière de certaine matière première. Ceci contraint les entreprises à augmenter son stock et par conséquent conduit à geler une partie du capital et de supporter des charges supplémentaires due au stockage.

3.3. Le financement

Les PME, même en économies puissantes estiment que l'accès au financement, notamment à moyen et à long terme, est l'un des principaux obstacles qui les bloquent pour investir et se développer. L'accès aux sources de financement est particulièrement difficile pour les PME qui ne disposent pas de garanties suffisantes, n'ont pas de références établies, ni d'historique de crédit. L'entreprise algérienne n'échappe pas à cette régularité. Les difficultés financières rencontrées par les PME algériennes se synthétisent comme suit :

⁷⁵Mémoire final «les obstacles de l'entrepreneuriat après financement de CNAC », juin 2020, p 42-43.

- L'appui des banques est inadéquat aux besoins de financement des PME, les procédures d'octroi de crédit sont lourdes et non adaptées aux nouvelles données économiques (les banques n'ayant pas encore achevé leurs transformations aux nouvelles exigences du libre marché) ;
- Le coût du crédit est élevé, les garanties exigées par les banquiers sont excessives et les délais de traitement des demandes de crédit et des opérations sont trop longues ;
- L'inefficacité de la réglementation des changes, elle est inadaptée aux échanges de services ;
- L'absence de la notion de la prise de risque partagée chez les institutions de financement
- Un système de fiscalité ordinaire lourd, qui n'a pas une vision stratégique de développement ni une parafiscalité qui encourage l'emploi

Les PME sont souvent évaluées par un manque de fonds propres, qui augmente leur dette, et elles possèdent des moyens financiers limités qui retardent leur développement. Pour faire face à des problèmes majeurs que rencontrent les PME, les autorités publiques ont mis en place des dispositifs d'aide au financement bancaire tels que ANADE (ex l'ANSEJ), la CNAC et le FGAR. Or, en Algérie, les banques publiques et les dispositifs d'aide à la création d'entreprise sont deux mondes différents et éloignés, qui n'entretiennent des relations que par voie formelle, ce qui leur rôle de partenaires actifs.

Les banques retardent la croissance économique l'investissement des PME par leur méfiance sans compter les problèmes à l'intérieur même des banques comme la bureaucratie et la lenteur des démarches administratives⁷⁶.

3.4. Système d'information

L'absence du système d'information et la faiblesse des techniques de contrôle et des mécanismes de gestion conduit au développement des PME dans des milieux anarchique.

3.5. La technologie

A cet égard les PME algériennes sont faces à deux problèmes :

- Le manque de capacités technologiques en général et le manque de souplesse dans certaines gammes de produits.

⁷⁶Mémoire final «les obstacles au financement de l'entrepreneuriat », septembre, 2013, p 43.

- Le manque de machine et d'équipement modernes nécessaires pour le développement de la production en ligne avec les exigences des marchés locaux et les marchés de l'exportation.

3.6. Problèmes de commercialisation

Les PME rencontrent aussi des problèmes de commercialisation, parmi eux ;

- Le manque de protection pour les produits locaux que ceux importés.
- Le manque de contrôle de qualité.
- La limitation des places de l'offre ainsi les canaux de distribution.
- Le manque de capacités à accéder aux marchés d'exportation.
- Le manque de recherche Marketing pour le renouvellement de l'organisation de leur marchés.

3.7. Difficultés des procédures administratives et d'exécution

L'activité des PME exige une réponse rapide en termes d'organisation et de mise en œuvre, mais notre administration Algérienne est encore loin de fournir des services dans les plus brefs délais, ce qui entrave l'activité des entreprises.

Des études ont montré que le travail dans les PME est moins qualifié que celles des grandes entreprises et cela est causé de par ce qui suit :

- Détérioration des travailleurs professionnels et techniques et le manque de renouvellement des compétences.
- La limitation des zones de formation.
- La migration de la main d'œuvre qualifiée à l'extérieur du pays.

3.8. Problèmes liés au système fiscal

Parmi les problèmes rencontrés dans le système fiscal algérien, on cite ;

- Le prix élevé des produits manufacturés, résultant de la révélation des frais de capitaux fixes et de matières premières importées.

- haute pression budgétaire sur l'activité économique en raison de l'application des frais d'inscription supplémentaires, ce qui a conduit à l'attestation de plusieurs institutions, la perte de nombreux emplois, et le transfert de capitaux de la direction d'emploi vers la chambre du commerce.

Conclusion

L'entreprise est une entité économique combinant les facteurs de production (capital, travail, matières premières) dans le but de produire des biens et services destinés à être vendus sur un marché solvable, le financement peut être défini comme lui permettant de disposer des ressources qui lui sont nécessaires sur le plan pécuniaire. Ce financement conditionne la survie de l'entreprise. Le financement de l'entreprise dépend à la base de sa forme.

L'accès des PME aux financements bancaires reste difficile, malgré tous les efforts de l'Etat vis-à-vis de cette catégorie d'entreprises (PME) créatrices de valeur et de richesses et l'emploi et qui renforce la compétitive de l'économie nationale dans un contexte de mondialisation.

CHAPITRE III:

Financement et obstacles de financement dans le cadre de la CNAC

Introduction

Dans l'objectif de promouvoir l'entrepreneuriat et lutter contre le chômage, mais aussi dynamiser l'activité économique du pays, l'Algérie a opté pour plusieurs programmes d'aides à la création d'entreprises. Il s'agit de quatre dispositifs : l'ANSEJ (ANADE)⁷⁷ créée par l'ordonnance N°96-14 du 24 juin 1996 ; placé sous l'autorité du chef de gouvernement, c'est un organisme à caractère spécifique régi par les dispositifs du décret exécutif N°96-296 du 08 septembre 1996. Doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière, placé sous la tutelle du Ministre de la micro-entreprise, des start-up et de l'économie de la connaissance. (ANGEM)⁷⁸ est créée en 2004 par le décret exécutif N°:04-14 du 22 janvier 2004, elle vise toute personne âgée de plus de 18 ans. (ANDI)⁷⁹ A partir de 2001 l'ANDI va remplacer l'APSI (Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement). Cette dernière a été créée dans le cadre de la promulgation de décret législatif N° 93-12 du 5 octobre 1993 relatif à la promotion de l'investissement. C'est une agence publique chargée de l'assistance et de l'encadrement des investisseurs. Nous nous intéresser à la CNAC⁸⁰ qui été créée en juillet 1994, en tant qu'institution publique de sécurité social. Elle est chargée de l'indemnisation du chômage des anciens salariés qui perdent leur emploi pour raison économiques.

La CNAC est un organisme algérien chargé de l'indemnisation des salariés ayant perdu leur emploi pour raison économique, elle gère un fonds de crédit pour la création d'entrepris. Elle participe au service public de l'emploi.

La CNAC de Bejaïa propose un accompagnement personnalisé par des conseillers qui mettent à disposition des promoteurs leur expérience et leur savoir-faire aider pour la réalisation des projets d'investissements qu'ils portent et ce, de la formulation de l'idée du projet jusqu'au poste création.

Tout au long de ce chapitre nous allons le traiter en trois sections. La première section est consacrée à la présentation l'organisme de la CNAC. Ensuite dans la deuxième section, nous allons analyser et traiter des données de la CNAC de Bejaia où nous allons effectuer un stage pratique. En fin, nous allons, pour plus de détails et pour approfondir notre analyse,

⁷⁷www.ansej.dz consulté le 01/06/2021 à 20h 00.

⁷⁸www.angem.dz consulté le 01/06/2021 à 20h 30.

⁷⁹www.andi.dz consulté le 01/06/2021 à 21h 00.

⁸⁰www.cnac.dz consulté le 01/06/2021 à 22h 00.

procéder à une enquête de terrain auprès d'un échantillon d'entrepreneurs qui ont bénéficié d'une aide dans le cadre du dispositif CNAC.

Section 01: La présentation de l'organisme CNAC-Bejaia

Le gouvernement algérien a décidé de mettre en place plusieurs dispositifs de réinsertion professionnelle afin de lutter contre le chômage tel que le dispositif CNAC (caisse nationale d'assurance chômage) qui permet de prendre en charge tous les chômeurs et salariés ayant perdu leurs postes d'emplois involontairement pour des raisons économiques.

1. Historique

La Caisse Nationale d'Assurance Chômage (CNAC) a été créée en juillet 1994, en tant qu'institution publique de sécurité sociale. Elle est chargée de l'indemnisation du chômage des anciens salariés qui perdent leur emploi pour raison économique. Elle gère le régime d'assurance-chômage mis en place en mai de la même année.

Cette activité, importante entre 1996 et 1999, a cependant diminué depuis. A côté du versement des indemnités, la CNAC a mis en place des mesures d'aide à la recherche d'emploi et à la reconversion. Depuis l'avènement du dispositif, environ 200 000 anciens salariés ont bénéficié d'une indemnité d'assurance chômage pendant une durée moyenne de 23 mois.

Depuis 2004⁸¹, la CNAC est chargée de la mise en œuvre d'un dispositif de soutien à la création d'activité pour les chômeurs âgés de 35 à 55 ans (âge abaissé à 30 ans en 2010).

Les différents textes réglementaires

C'est en 1990 qu'a été créée la caisse d'assurance chômage, par le partenaire social UGTA (*Union Général des Travailleurs Algériens*), pour répondre au besoin de prise en charge des salariés licenciés en grand nombre à la suite de l'application des dispositions du plan d'ajustement structurel imposé par le FMI.

Plusieurs décrets ont été promulgués les années suivantes :

- Décret exécutif n°94-188 du 06 juillet 1994 portant statut de la caisse nationale d'assurance chômage (*journal officiel n°44 du 07 juillet 1994*);

⁸¹www.cnac.dz consulté le 02/06/2021 à 18h40.

-
- Décret exécutif n°99-37 du 24 chaouel 1419 correspondant au 10 février 1999 et décret exécutif n°04-01 DU 10 d'ou el kaada 1424 correspondant au 03 janvier 2004 ont complété le décret exécutif n° 94-188 du 06 JUILLET 1994;
 - Décret législatif n°94-09 DU 26 MAI 1994 portant préservation de l'emploi et protection des salariés susceptible de perdre de façon involontaire leurs emplois (*journal officiel n° 34 DU 01 JUIN 1994*);
 - Décret législatif n°94-10 DU 26 MAI 1994 instituant la retraite anticipée (*journal officiel n°34 du 01 juin 1994*);
 - Décret législatif n°94-11 du 26 MAI 1994 instituant l'assurance chômage en faveur des salariés susceptible de perdre de façon involontaire et pour raisons économique leurs emplois (*journal officiel N° 34/ 1994*);
 - Décret exécutif n°94-189 du 06 JUILLET 1994 fixant la durée de prise en charge et les modalités de calcul de l'indemnité d'assurance chômage (*journal officiel n°44du 07 JUILLET 1994*);
 - Décret exécutif n° 2000- 50 modifiant le décret exécutif n°94-187 du 26 muharram 1415 CORRESPONDANT au 06 juillet 1994, modifié et complété fixant la répartition du taux de cotisation de sécurité sociale (*journal officiel n°10 du 05 aout 2000*);
 - Décret n°06- 39 DU 25 SEPTEMBRE 2006 fixant répartition du taux de cotisation de sécurité sociale (*journal officiel n°60 du 27 SEPTEMBRE 2006*);
 - Décret présidentiel n°03-514 DU 06 d'ou el kaada 1424 correspondant au 30 décembre 2003 relatif au soutien de la création d'activité pour les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 55 ans (*journal officiel n°84 du 31 DECEMLBRE 2003*);
 - Décret exécutif n°04-02 DU 10 dhou el kaada 1424 correspondant au 03 janvier 2004 fixant les conditions et les niveaux des aides accordées aux promoteurs âgés de 35 à 55 ans (*journal officiel n°03 du 11 JANVIER 2004*);
 - Décret exécutif n°04-03 du 10 dhou el kaada 1424 correspondant au 03 janvier 2004 portant création et fixant les statuts du fonds de caution mutuelle de garantie des risques crédits des investissements des chômeurs promoteurs âgés de 35 à 55 ans (*journal officiel n°03 du 11 janvier 2004*) ;
 - Décret exécutif n°05-470 du 10 dhou el kaada 1426 correspondant au 12decembre 2005 fixant les modalités de mise en œuvre des avantages fiscaux et douaniers accordés aux investissements réalisés par les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 55 ans (*journal officiel n°81 du 31 décembre 2005*);

- Décret exécutif n°06-485 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spécial n°302-089 intitulé « *fonds spécial de développement des régimes du sud* » (*journal officiel n°84 du 24 décembre 2006*);
- Décret exécutif n°06-486 fixant les modalités de fonctionnement du compte d'affectation spécial n°302-116 intitulé « *fonds spécial pour le développement économique des hauts plateaux* » (*journal officiel n°84 du 24 décembre 2006*);
- Décret exécutif n°04-114 du 13 avril 2004 fixant les modalités de représentation et de désignation ainsi que les règles de fonctionnement des commissions de recours préalable en matière de sécurité sociale (*journal officiel n°25 du 21 avril 2004*);
- Décret exécutif n°04-02 du 10 dhou el kaada 1424 correspondant au 03 janvier 2004 modifié et complété par le décret exécutif n°10-158 du 07 radjab 1431 correspondant au 20 juin 2010 fixant les conditions et les niveaux des aides accordés aux chômeurs promoteurs, âgés de 30 à 55 ans (*journal officiel n°39 du 23 juin 2010*);
- Décret exécutif n°11-104 de l'aouelrabieethani 1432 correspondant au 06 mars 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n°04-02 du 10 dhou el kaada 1424 correspondant au 03 janvier 2004 fixant les conditions et les niveaux des aides accordées aux chômeurs promoteurs, âgés de 30 à 55 ans (*journal officiel n°14 du 06 mars 2011*).

2. Les missions du dispositif CNAC

La CNAC a pour missions :

- L'assurance chômage accompagnée des mesures actives de réinsertion professionnelle; Le soutien à la création et à l'extension d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 55 ans ;
- Prodiguer des mesures d'encouragement et d'appui à la promotion de l'emploi (*loi n°06-21*).

• L'assurance chômage

Le 26 mai 1994, deux décrets législatifs signés et publiés au journal officiel n° 34, déjà cité précédemment, ont créé le régime d'assurance chômage destiné aux salariés du secteur économique qui perdent leurs emplois de façon involontaire pour raison économique dans le cadre soit d'une compression d'effectif ou d'une cessation d'activité de l'employeur.

Le chômage pour raison économique est depuis 2004 considéré comme un risque indemnifiable au même titre que les autres risques de sécurité sociale (*maladie, accidents de travail ...*).

Le régime d'assurance chômage ne se limite pas au versement d'une indemnité, des mesures actives destinées à augmenter les chances du travailleur ayant perdu son emploi de façon involontaire à reprendre sa place sur le marché du travail ont été développées par la CNAC. Il s'agit :

- De l'aide à la recherche d'emploi ;
- De l'aide au travail indépendant;
- Et de la formation reconversion.

En effet, le système mis en place garanti aux anciens salariés une indemnité d'assurance chômage leur permet de préparer dans les meilleures conditions possibles leur réinsertion dans la vie active.

Dès l'avènement du dispositif, environ 200.000 anciens salariés ont bénéficié d'une indemnité d'assurance chômage pendant une durée moyenne de 23 mois.

Dans le régime assurance chômage mis en place permet au employeurs de disposer d'un instrument pour faire face aux difficultés économiques, financières et techniques pouvant amener à réduire les effectifs afin d'éviter de mettre en péril l'avenir des entreprises et de voir ainsi disparaître la totalité des emplois salariés.

- **Le dispositif de soutien à la création et à l'extension d'activités par les chômeurs promoteurs âgés de 30 à 55 ans**

Dans le cadre du programme de lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC a pris en charge en 2004 le dispositif de soutien à la création d'activités. A la fin du mois de juin 2010, les pouvoirs public sont pris de nouvelles dispositions pour mieux répondre aux attentes et aspirations de la population concernée visant sans cesse le développement et la transmission « *de la culture entrepreneuriale* » les aménagements de ce dispositif ont porté sur:

- La réduction du délai d'inscription à l'ANEM à un (01) mois au lieu de six (06) mois;
- Le relèvement du niveau d'investissement de 5millions de DA à 10millions de DA;
- Et outre la création, l'extension des capacités de production des biens et services;

- L'accès au dispositif de 30ans, au lieu de 35 ans, à 55 ans.

Le décret présidentiel n°03-514 du 30 décembre 2003 et le décret exécutif n°04-02 du 03 janvier 2004 ont permis à la CNAC de s'atteler avec la plus grande célérité à la mise en place de tous les mécanismes internes avec la construction concomitante d'un partenariat avec plusieurs ministères et institutions pouvant optimiser la concrétisation de ses nouvelles prérogatives.

Les services assurés aux promoteurs par ces centres spécialisés intègrent, à la fois, l'accompagnement personnalisé durant toutes les phases, la validation des acquis professionnels et l'assistance lors de l'examen des projets par les comités de sélection et de validation.

Il est prévu, en outre, toute une batterie d'aides ainsi que des avantages financiers et fiscaux en direction de toute personne qui satisfait aux conditions d'accès au dispositif, que nous aborderons dans le point suivant.

Et enfin dans le souci de préserver les micro entreprises nouvellement créées d'une mortalité précoce, des sessions de formation à la gestion d'entreprise en direction des chômeurs promoteurs sont assurées périodiquement par des conseillers animateurs.

- **Les mesures d'encouragement d'aide à l'emploi**

Le dispositif ne se contente pas de verser uniquement une indemnité aux allocataires et de soutenir la création et l'extension d'activité mais participe aussi dans la politique d'appui et de promotion de l'emploi par la prise en charge des abattements des cotisations de sécurité sociale à la charge des employeurs ainsi que la formation et la subvention de l'emploi.

Des Avantages consentis à l'employeur

Ce sont :

- Différents niveaux d'allègement de la part patronale ;
- Exonération de la cotisation globale de la sécurité à la charge de l'employeur ;
- Subvention mensuelle à l'emploi ;

➤ **Des allègements de la part patronale**

L'employeur bénéficie d'abattement en cas de recrutements, pour une durée au moins de 12mois :

- De 20% de sa quote part, pour les demandeurs d'emploi;
- De 28% de sa quote part pour les primo demandeurs;
- De 36% pour les recrutements effectués dans les régions des hauts plateaux et du sud.

L'employeur bénéficie aussi d'abattement en cas de recrutements pour une durée au moins de 06mois :

- De 20% à 28% de sa quote part, en cas de recrutement des demandeurs d'emploi et primo demandeurs dans les secteurs du tourisme, de l'artisanat, de la culture de l'agriculture, dans les chantiers du bâtiment et travaux publics ainsi que les sociétés de services;
- De 36% de sa quote part patronale, en cas de recrutement de toutes catégories de demandeurs d'emploi dans les régions des hauts plateaux et du sud ;
- En cas de doublement d'effectif initial par l'employeur occupant 9 travailleurs au moins, déclarés à la CNAS, bénéficie d'un abattement fixé à 08% pour une durée d'une année.

➤ **Des exonérations de la part patronale**

Tout employeur qui engage des actions de formation et de perfectionnement en faveur de ses travailleurs, bénéficie de l'exonération de la cotisation globale pour des périodes modulées comme suit :

- Un (01) mois pour une durée allant de 15 jours à 01mois;
- Deux (02) mois pour une durée supérieure à 01mois et égale à 02mois;
- Trois (03) mois pour une durée supérieure à 02mois.

La CNAC prend en charge la cotisation globale de l'employeur évaluée à 25% pendant une période pouvant aller jusqu'à trois (03) mois.

➤ **Des subventions mensuelles à l'emploi**

Pour chaque demandeur d'emploi recruté sur la base d'un contrat pour une durée indéterminée (C.D.I), l'employeur bénéficie d'une subvention mensuelle à l'emploi d'un montant de 1.000 dinars pour une durée maximale de trois (03) ans.

3. Activité globale de la CNAC

La CNAC a pour but de promouvoir l'esprit entrepreneurial et aider à la promotion d'activité, à savoir :

- Gérer les prestations services au titre du risque qu'elle ouvre
- Accompagner les porteurs de projets
- Aider et soutenir, en relation avec les services publics de l'emploi et les administrations de la commune de wilaya
- Réinsertions dans la vie active des chômeurs régulièrement admis au bénéfice des prestations de l'assurance chômage

4. Les partenaires de la CNAC

La CNAC a développé ses relations avec les organismes suivants :

- **Avec la CNAS (*Caisse Nationale d'Assurance Sociale*)**

Des relations de travail sont entretenues entre la CNAC et la CNAS notamment les croisements des fichiers par le service contrôle afin de faire sortir les allocations associant avec les salaires, indemnités, pensions et autres.

- **Avec la CNR (*Caisse Nationale de Retraite*)**

Pour participer à la prise en charge des allocations CNAC en fin de droit d'assurance chômage n'ayant pas été réinsérés mais répondant aux critères d'admission au régime de la retraite anticipée.

Pour bénéficier d'une retraite anticipée ou proportionnelle, les services de la CNAC doivent déposer les dossiers des bénéficiaires aux services de la CNR.

- **Avec la CASNOS (*Caisse d'Assurance Sociale des Non-salariés*)**

La CASNOS met à la disposition de la CNAC ses fichiers pour identifier les allocataires ayant des registres de commerce ou autres affiliés à la caisse. Dans ce cas la CNAC peut procéder à l'annulation du bénéfice de l'indemnité de chômage et récupérer les paiements.

- **Avec l'ANEM (*Agence Nationale d'Emploi et de Main d'œuvre*)**

Tout allocataire d'assurance chômage doit relever chaque mois (entre le 15 et le 25) une attestation de sans emploi auprès des bureaux d'emploi, qu'il doit déposer au niveau de la CNAC donc une convention CNAC/ANEM est établie par deux organismes

- **Avec l'inspection de travail**

Dans le cadre de ces nouveaux dispositifs, cette inspection opère dans les relations de travail et assiste la CNAC dans ses missions, notamment par la législation régissant l'assurance chômage.

- **Avec le CRP (*Commission de Recours Préalable*)**

Les prestataires doivent être informés du fonctionnement des CRP de la wilaya et du rôle du chef d'antenne en qualité de secrétaire de CRPW.

Cette CRP offre la possibilité aux salariés ayant perdu de façon involontaire leur emploi, de contester les décisions de rejet de la CNAC, ils adressent un recours à la CRPW et le cas échéant, à la CRP nationale, le salarié a la possibilité de faire appel à la justice dans le cas où la décision de la CRP nationale ne le satisfait pas.

- **Avec les bureaux d'études**

Dans le cadre de son nouveau dispositif, la CNAC fait appel à des bureaux d'études, comme aux commissaires aux comptes, la société nationale de comptabilité des spécialistes des activités agricoles ; elle charge chacune de ces bureaux d'une activité bien déterminée.

Section 02 : Analyse et traitement des données de la CNAC

1. fonctionnement du dispositif CNAC

Tout comme ANADE (l'ANSEJ), la Caisse Nationale d'Assurance Chômage a énormément participé au développement des PME algérienne à travers ses aides financières et les avantages fiscaux présentés par ce dispositif.

Afin de mieux répondre aux attentes de la population concernée par le dispositif de soutien à la création et à l'extension d'activités par les chômeurs âgés de 30 à 55 ans, on

présente ci-dessous les conditions d'accès au dispositif, les avantages consentis et le montage du financement du projet de la CNAC.

1.1. Les conditions d'accès au dispositif

- Toute personne intéressée par le dispositif CNAC doit répondre aux conditions suivantes :
- Etre âgé de 30 à 55 ans;
- Etre de nationalité algérienne;
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande d'emploi;
- Etre inscrit auprès des services de l'ANEM comme demandeur d'emploi ou d'être allocataire CNAC;
- Jouir d'une qualification professionnelle en rapport avec l'activité projetée;
- Pouvoir mobiliser des capacités financières pour participer au financement du projet;
- Ne pas avoir exercé une activité pour son propre compte;
- Ne pas avoir déjà bénéficié de mesure d'aide de l'état au titre de la création d'activité.

1.2. Les avantages consentis

Le promoteur bénéficie de plusieurs avantages en recourant au dispositif à savoir :

1) Un accompagnement personnalisé par des conseillers animateurs à la création et à l'extension d'activités ;

2) Un prêt non rémunéré (PNR) ou prêt sans intérêt, consenti par la CNAC, soit un prêt de 01% ou de 02% selon le montant d'investissement;

3) Des prêts non rémunéré (PNR) supplémentaires, si nécessaires sont octroyés : en plus du prêt non rémunéré (PNR) classique, les porteurs de projets peuvent bénéficier d'une aide sous forme d'un prêt non rémunéré supplémentaire selon les trois formules suivantes:

- Le prêt non rémunéré de location, par abréviation PNR- LO, est une aide supplémentaire accordée aux promoteurs, d'un montant à hauteur de 500.000 DA remboursable, pour la prise en charge du loyer du local à abriter l'activité projetée. Il est accordé exclusivement aux promoteurs sollicitant un financement triangulaire et en phase de création d'activité.

-
- Le prêt non rémunéré cabinets groupés , par abréviation PNR- CG , est une aide supplémentaire accordée aux diplômés de l'enseignement supérieur, d'un montant qui ne saurait dépasser 1.000.000 DA remboursable , pour la prise en charge du loyer des locaux destinés à la création de cabinets groupés, pour l'exercice des activités relevant des domaines médicaux , d'auxiliaire de justice , d'expertise comptable, des commissariats au compte, comptable agréés, de bureaux d'études et de suivi (BTPH) , et il est accordé exclusivement aux promoteurs sollicitant un financement triangulaire et en phase de création d'activité.
 - Le prêt non rémunéré véhicules- ateliers, par abréviation PNR –VA, est une aide supplémentaire d'un montant de 500.000 DA remboursable, destiné à l'acquisition d'un véhicule atelier.il est accordé exclusivement aux promoteurs diplômés du système de la formation professionnelle , sollicitant un financement triangulaire en phase de création , pour l'exercice des activités non sédentaires de plomberie, électricité- bâtiment, chauffage, climatisation, vitrerie peinture-bâtiment et la mécanique automobile.
 - 1) Un crédit bancaire bonifié à 100%;
 - 2) Une garantie du crédit bancaire par le fonds de caution mutuelle de garantie;
 - 3) Des avantages fiscaux en phase de réalisation et d'exploitation le promoteur bénéficie des avantages fiscaux prévus dans le cadre du dispositif au moment de:
 - **Phase de réalisation:**
 - Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières, effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle;
 - Exonérations des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutifs de société;
 - Application du taux réduit de 05% en matière de droits de douanes pour les équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
 - **Phase exploitation :**
 - Exonérations de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pour une période de 03ans, 06ans ou 10ans selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa réalisation;

- Exonérations totale pour une période de 03ans, 06ans ou 10ans selon l'implantation du projet, à compter de la date de sa mise en exploitation de l'impôt forfaitaire unique (IFU) ou l'imposition d'après le régime du bénéfice réel.
- Un abattement d'impôt sur le revenu global (IRG) ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS)⁸², selon le cas ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) à l'issu de la période d'exonération, pendant les trois premières années d'imposition comme suit :
 - 70% durant la première année d'imposition;
 - 50% durant la deuxième année d'imposition;
 - 25% durant la troisième année d'imposition.

1.3. Le mode et le montage financier du projet

Le montant global du projet ne saurait pas dépasser les 10millions de dinars. Son financement est selon deux modes :

➤ **Le financement triangulaire**

Le financement triangulaire prévoit un apport personnel, un prêt non rémunéré de la CNAC et un crédit avec un taux d'intérêt bonifié à 100%. Il est réparti comme suit :

- L'apport personnel du promoteur;
- Le prêt non rémunéré de la CNAC (PNR) ;
- Le crédit bancaire bonifié à 100% pour tous les secteurs d'activités.

On peut structurer le financement comme suit :

Tableau N°02 : Récapitulatif de financement triangulaire de la CNAC

| Montant de l'investissement | Prêt non rémunéré | Apport personnel | Crédit bancaire |
|-----------------------------|-------------------|------------------|-----------------|
| Jusqu'à 5.000.000 DA | 29% | 01% | 70% |
| De 5.000.000 à 10.000.000DA | 28% | 02% | 70% |

Source : établi par nous-mêmes à partir des données collectées auprès de la CNAC de Bejaïa.

⁸²www.cnac.dz consulté le 04/06/2021 à 13h00.

➤ Autofinancement

Les chômeurs promoteurs peuvent créer une micro entreprise financée en totalité sur leurs fonds propres. Ils bénéficient de tous les avantages prévus dans le cadre du dispositif CNAC (accompagnement, avantages fiscaux).

En effet, la CNAC a comme objectifs la réduction du chômage et ses retombées sociales, promotion de l'emploi par la création et l'extension d'activité des biens et de services, la valorisation et transmission de la culture entrepreneuriale et enfin la contribution active et directe au développement économique local.

2. Etape suivies pour la réalisation d'un projet CNAC

Les étapes suivies pour la réalisation d'un projet au niveau de la CNAC ;

Etape 01 : Dépôt du dossier**• Préinscription en ligne**

A travers son site web la CNAC offre la possibilité d'obtenir un rendez-vous pour le dépôt du dossier au niveau de l'Agence.

• Dépôt du dossier

Pour déposer un dossier de création d'activité, la CNAC met à la disposition de personne intéressé, son réseau d'Agence et Antennes implantées sur l'ensemble du territoire National à partir de l'application « Win Ensedjel »

• Les pièces constitutives du dossier

Le dossier de création de la micro-entreprise est constitué de deux (02) volets

Premier volet : un dossier administratif composé de :

- Copier de la pièce d'identité nationale ;
- Une(01) photo d'identité ;
- Certificat ou attestation de résidence en cours de validité ;
- Attestation d'inscription à l'Agence Locale d'emploi ALEM ;
- Copie du diplôme de qualification professionnelle

Tout document présenté doit être préalablement authentifié auprès de l'organisme de délivreur concerné

Deuxième volet : Un dossier technique composé de :

- Factures pro forma des équipements et matériels neufs en toutes taxes comprises (TTC) ;
- Facture pro forma d'assurance multirisques équipements et ou tous risque pour les véhicules en toutes taxes comprises (TTC) ;
- Devis d'aménagement, s'il ya lieu, en toutes taxes comprises (TTC) ;
- Un devis estimatif pour les besoins en fonds de roulement en toutes taxes comprises (TTC).

Etape 02 : Maturation de l'idée et élaboration du projet

L'accompagnement assuré par les services de la CNAC, consiste à fournir au porteur de projet, durant le parcours de création d'activité, des informations, conseils, orientation et formation.

Durant cette étape, des entrevues individuelles sont programmées entre l'accompagnateur et le porteur de projet, elles porteront sur les aspects liés :

- Au marché en rapport avec l'activité projetée ;
- Aux éléments techniques du projet ;
- Aux éléments financiers du projet.

L'ensemble de ces aspects constitue l'étude Technico Economique.

Pour mener à bien son projet, le chômeur promoteur doit s'impliquer pleinement en tant que porteur de projet.

Il est tenu de fournir toute information supplémentaire et nécessaire à la structuration de l'étude technico-économique.

Une fois l'étude technico économique finalisée, le chômeur promoteur doit se préparer pour présenter et défendre son projet devant les membres du Comité de Sélection, de Validation et de Financement (C.S.V.F) pour examen.

Lors de cette présentation, le chômeur promoteur est assisté par son accompagnateur.

Etape 03 : Examen du projet par le C.S.V.F

La présente étape définit le processus d'acheminement du dossier au CSVF en vue de son examen :

Description de l'étape**A-Transmission du dossier**

L'étude technico-économique finalisée, accompagnée de la fiche technique, doit être transmise au secrétariat du comité dans un délai n'excédant pas les dix (10) jours à compter de la date du dépôt du dossier;

B-Examen du projet

Le comité étudie les projets qui lui sont soumis à l'effet de se prononcer sur la viabilité, la pertinence et le financement du projet ;

- **Validation du projet** : avis favorable du comité : établissement d'une attestation d'éligibilité et du financement ;
- **Ajournement du projet** : le comité peut procéder à l'ajournement d'un projet pour différentes réserves émises. Le promoteur est tenu de lever la ou les réserves émises avant la réexaminations de son projet lors de la prochaine session du comité;
- **Rejet du projet** : avis défavorable : établissement d'une décision notifiant le rejet du dossier concerné mais le promoteur peut introduire un recours après rejet du comité.

Etape 04 : La formation des chômeurs promoteur

Une formation de courte durée est dispensée par les services spécialisés de la CNAC au profit des chômeurs promoteurs en vue d'améliorer leur capacité et compétences dans les techniques liées à la gestion de micro entreprise. Son objectifs initier le chômeur promoteur aux techniques de base de gestion d'une micro entreprise.

Les thèmes retenus pour cette formation :

- L'entreprise et son environnement ;
- Marketing ;
- La comptabilité (cas d'une T.P.E) ;
- La gestion financière au niveau d'une T.P.E ;
- La fiscalité.

Il est fait appel à des intervenants externes (CNAC, Impôts, CASNOS, Banques, etc..) pour les chômeurs promoteur de leurs droits et obligations.

Une attestation de participation à la fin de la formation est remise au promoteur.

Etape 05 : Dépôt du dossier du financement bancaire

Pour l'obtention de la notification d'accord bancaire, le chômeur promoteur est tenu de présenter le dossier en deux (02) exemplaires dont un (01) original est introduit par services de la CNAC auprès de la banque désignée pour le financement du projet.

Le dossier doit être constitué est composé des pièces suivantes :

- Demande de financement adresser à la banque, établie par le chômeur promoteur (modèle CNAC),
- Extrait d'acte de naissance n°12 ou n°14 pour les présumés ;
- Attestation ou certificat de résidence en cours de validité ;
- Copier du diplôme de formation, ou titre équivalent justifiant la qualification ;
- Attestation d'éligibilité et de financement, établie par la CNAC
- Attestation d'éligibilité et de financement ou de conformité établie par la CNAC ;
- Copier de l'étude technico-économique, accompagnée des facteurs pro forma : des équipements, matériels, fonds de roulement, devis estimatifs de travaux éventuels d'aménagement ou d'agencement à réaliser.

Des obtentions de la notification d'accord bancaire, le chômeur promoteur est tenu de compléter son dossier de financement par les pièces suivantes :

- Copier du bail de location d'une durée minimale de deux (02) années, renouvelables ou acte de propriété à son nom ou de titre de concession de terre agricole, ^poste à quai ou autre document ;
- Copier du registre de commerce et/ou tout autre document d'immatriculation (carte d'artisan, carte fellah, fascicule de pêche..) ;
- Copier du statut juridique de l'entreprise (cas de personne morale) ;
- Copier du certificat d'existence ou de la carte fiscale ;
- Procès-verbal de visite du local, devant abriter l'activité, établie par la CNAC, valable pour toutes les parties à l'exception des activités non sédentaires ;
- Copier du contrat d'adhésion du chômeur promoteur au fonds de garantie pour toute la durée du crédit bancaire ;
- Copier de la décision d'octroi d'avenages au titre de la phase réalisation
- Copier des facteurs pro forma ou devis actualisée s'il ya lieu
- Copier de la justification de versement de l'apport personnel et virement du PNR.

Pour l'obtention des documents cités ci-dessus, le chômeur promoteur doit effectuer des démarches auprès de certaines administrations et organismes tels que :

- C.N.R.C registre de commerce
- C.N.M registre de l'artisanat et des métiers
- C.A.P.A registre de la pêche et de l'aquaculture
- C.N.A registre de l'agriculture
- Ordre professionnels, organismes professionnels des professions libérales
- Administration des impôts (déclaration fiscale et obligation)

Dans le cas où l'activité choisie est une activité réglementée, le chômeur promoteur doit fournir un agrément ou une autorisation délivrée par l'administration ou l'organisme reconnu du secteur.

Etape 06 : Financement du projet

A cette étape précise, le chômeur promoteur procède au versement du montant de son apport personnel dans le compte commercial ouvert à cet effet auprès de la banque domiciliaire.

Il remet aux services de la CNAC le document cités-ci-après pour la formalisation du dossier du prêt non rémunéré.

Le dossier à constituer pour le prêt non rémunéré est composé de :

- Notification de l'accord bancaire en cours de validité (Originale) ;
- Copier de la justification du versement intégral de l'apport personnel ;
- Copier du registre de commerce ou document équivalent ;
- Copier du contrat d'adhésion et reçu de versement des droits d'adhésion au FCMG ;
- Copier de l'Attestation du relevé d'identité bancaire (RIB) ;
- Copier de l'Attestation d'inscription ou d'affiliation à la CASNOS ;
- Copier de la carte fiscale ou N° de l'identité fiscal (NIF) ;
- Copier de l'autorisation d'exercice, ou agrément y compris provisoire, pour les activités classées ou réglementées ;
- L'procès-verbal de visite d'existence du local ou confirmation d'adresse ou P.V

d'existence des terres agricoles établie par le contrôleur ;

- Copier du contrat de location du local, de l'acte de propriété ou de titre de concession de terre agricole,
- Convention « promoteur- fournisseur » signée par les deux parties.
- Copier de l'Attestation de participation à la formation aux techniques de gestion de la micro-entreprise

Après remis des pièces constitutives du dossier P.N.R, les services de la CNAC procéderont à l'établissement du cahier des charges, de la convention P.N.R de la décision d'octroi d'avantages fiscaux au titre de la réalisation (D.O.A.R), lesquels signés par le promoteur et le directeur de l'agence de wilaya.

Des virements du P.N.R par la CNAC au compte commercial du chômeur promoteur, la banque procédera à son tour au virement du crédit bancaire alloué.

- **Cahier des charges** : est un document définissant les obligations du promoteur vis-à-vis de la ces obligations sont les suivantes ;
 - Respect des clauses contenues dans le cahier des charges ;
 - Présentation des garanties (Gage du véhicule, nantissement du matériel, avenant de subrogation d'assurance multirisques et tous risques).
- **Convention PNR** : est un document fixant les conditions de son utilisation et de son remboursement.
- **D.O.A.R** : est un document destiné à l'administration des impôts.

Avant la signature de ces documents (convention PNR et cahier des charges) Le promoteur doit prendre connaissance des actes et obligations qui y sont contenus à l'effet de s'y conformer.

FCMG :

Qui peut adhérer au FCMG ?

Les chômeurs promoteurs qui veulent créer leur propre entreprise dans le cadre du dispositif CNAC doivent obligatoirement adhérer au fonds.

Comment adhérer au FCMG ?

Le chômeur promoteur doit fournir les pièces suivantes :

- Copier de l'attestation d'éligibilité et de financement délivrée par les services de la

CNAC ;

- Copier de l'accord de financement bancaire ;
- Paiement des droits d'adhésion fixés à 0,35% du montant du crédit, payables en une seule fois et qui couvriront toute la durée du crédit.
- Registre de commerce CNRC (Centre National du Registre du Commerce)

Et, éventuellement l'autorisation définitive ou provisoire d'exercice pour les activités réglementées ou classées.

- Carte d'artisan CMA (Chambre des Métiers et de l'Artisanat)
- Carte de fellah CNA (Chambre nationale de l'agriculture)
- Services des impôts Certificat d'existence aux impôts, carte fiscal (NIF) et extrait de rôle (Certificat de non-imposition/services des impôts).

Étape 07 : Réalisation du projet

Acquisition et installation des équipements et/ou matériels neufs :

Phase 01 : Commande des équipements et/ou matériels neufs

La remise par le chômeur promoteur d'une copie de la convention de crédit « banque-promoteur » à la CNAC permet l'établissement d'un ordre d'enlèvement de 10% afin de passer commande auprès d'un ou plusieurs fournisseurs.

La banque concernée remet au chômeur promoteur le/les chèque(s) libellés au nom du/des fournisseur(s) et compagnie(s) d'assurance.

Phase 02 : Acquisition et installation des équipements et/ou matériels

Sur présentation de l'attestation de disponibilité des équipements et/ou matériels, la CNAC établit et remet au chômeur promoteur un ordre d'enlèvement de 90%.

Cette attestation de disponibilité doit comporter les caractéristiques détaillées des équipements et/ou matériels à acquérir.

Sur la base de l'ordre d'enlèvement de 90%, la banque lui remet le/les chèque(s) libellés au nom du/des fournisseur(s) et compagnie(s) d'assurance.

Durant la phase de réalisation qui est fixée à douze(12) mois, les services de la CNAC procèdent à un suivi à l'effet de vérifier l'état d'avancement de la réalisation du projet.

Etape 08 : Démarrage et exploitation de l'activité**1. Démarrage de l'activité**

Le bénéfice des avantages fiscaux au titre de l'exploitation s'effectue à la demande formulaire CNAC du promoteur, laquelle est subordonnée à présentation d'un dossier comportant les pièces suivantes :

- Les factures définitives ;
- La déclaration d'existence (services des impôts) ;
- La copie de la carte fiscale ;
- La copie du RC ou titre équivalent ;
- La copie de l'autorisation d'exercice pour les activités réglementées ou classées (définitive ou provisoire)
- La copie du tableau d'amortissement du crédit bancaire ;
- La copie de l'acte de propriété du local ou du bail de location ;
- La copie de la carte CASNOS ou copie du reçu de versement CASNOS ;
- La copie de la carte grise du véhicule portant mention « gagé au profit de la CNAC » ou copie de l'attestation du gage du matériel roulant ;
- L'avenant de subrogation d'assurances multirisques au profit de la CNAC au titre du deuxième rang ;
- La copie du nantissement sur les équipements au profit de la CNAC au titre du deuxième rang, enregistré au CNRC.

2. Exploitation de l'activité**Obligations du promoteur :**

- Vis-à-vis des organismes de la sécurité : CASNOS et CNAS (mise à jour cotisation) ;
- Vis-à-vis de l'administration des impôts (déclarations fiscales).
- Le remboursement des crédits alloués par la banque (1^{er} rang) et la CNAC (2^{ème} rang) concernât de remboursement des crédits alloués par la banque (1^{er} rang) et de la CNAC (2^{ème} rang).

Le suivi post création de la micro entreprise

Le suivi « post création » de la micro entreprise en activité est une démarche obligatoire et personnalisée, Elle est déclenchée dès le démarrage de l'activité, Son objectif vise le maintien de l'activité de micro entreprise.

Un appui technique et pédagogique décliné en conseils et orientations est assuré par les services spécialisés de la CNAC en vue de prévenir et de surmonter les risques pouvant en découler.

Durant les trois (03) première années d'exploitation, un planning de visites périodiques est arrêté comme suit ;

1ère année

- Une visite trimestrielle

2ème année

- Une visite semestrielle (activité sans problème apparent) ;
- Une visite trimestrielle (activité avec difficultés persistantes).

3ème année

- Optionnelle (choix du promoteur/ activité sans difficultés) ;
- Trimestrielle/ obligatoire (activité avec des difficultés).

Le promoteur doit mettre à la disposition du conseiller chargé du suivi post-crédation tous les documents nécessaires lui permettant d'analyser la gestion de sa micro entreprise.

Cette analyse permet d'identifier les situations suivantes ;

- Micro entreprise en bonne santé financière ;
- Micro entreprise en difficulté ;
- Micro entreprise en voie de cessation d'activité.

Des solutions palliatives peuvent être dégagées et proposées en direction de micro entreprise dont l'activité est en difficulté.

3. Volet extension d'activité :

L'extension vise essentiellement l'augmentation des capacités de production de biens par l'acquisition de nouveaux équipements ou matériels pour répondre à la demande du marché.

L'extension vise essentiellement l'activité génératrice de richesse et d'emplois.

Il est précisé que l'accès à l'investissement au titre de l'extension n'est pas ouvert à toute l'activité.

L'étude des demandes d'investissement à l'extension est laissée à l'appréciation des services de la CNAC en tenant compte de certains (création d'emplois, génération de richesse, nature et implantation de l'activité).

Section 03 : l'enquête de terrain

Au cours de cette section, nous présenterons les différentes étapes suivies afin de réaliser l'enquête souhaitée. Ainsi, il devient nécessaire de présenter ces points : L'échantillonnage, objectif de l'enquête, confection du questionnaire.

1. Présentation et structure du questionnaire

Nous avons procédé à une enquête de terrain en s'appuyant sur un questionnaire que nous avons distribué sur un total de 12 enquêtés et nous n'avons récupéré que 10 questionnaires. Le questionnaire est réparti en trois (03) volets : un volet dédié à l'information sur le créateur de l'entreprise et ensuite pour le deuxième volet dédié à l'information sur l'entreprise et pour le troisième volet traite des difficultés et obstacles rencontrés par l'entrepreneur bénéficiaire de l'aide de la CNAC.

Notre échantillon est composé au départ que de 12 entreprises. Il est évident que le nombre n'est pas très significatif. Ces anomalies et insuffisances sont de au manque d'information concernant les coordonnées des entrepreneurs ayant bénéficié de l'aide de la part de la CNAC.

De se fait pour la question 9 dans notre questionnaire « le capitale de l'entreprise ». On peut pas l'analyser pour la raison que les entrepreneurs ils n'ont pas déclaré leur montant pour de leur apport personnel et crédit bancaire, crédit CNAC.

Volet 01 : informations générales sur le créateur de l'entreprise

Ce premier volet concerne les créateurs d'entreprise, donc les questions de 1 à 5 traitent de l'âge, du niveau d'instruction, la situation professionnelle avant la création de l'entreprise, les motivations l'ayant conduit à créer son entreprise. Il s'agit ici d'avoir une idée sur le parcours de l'entrepreneur mais aussi sur ses ambitions car de lui que dépend en partie la réussite de l'acte entrepreneurial

Volet 02 : informations générales sur l'entreprise

Ce second volet revient de façon répétitive dans les questionnaires car il vise à recueillir des informations générales sur l'entreprise enquêtée. Ainsi, les questions 6 à 11 nous renseignent respectivement sur la (date de la création, sa forme juridique, le secteur de son activité, le capital de l'entreprise, sa forme de financement..).

Volet 03 : information surs les difficultés et obstacles rencontrés par l'entrepreneur

Le dernier volet de ce questionnaire aborde, quant à lui le fond de la problématique à savoir les obstacles de financement face au dispositif CNAC. Il est constitué de 18 questions (de 12 à 29). Ces questions s'interrogent sur les obstacles de financement des porteurs de projets de dispositif CNAC.

2. Analyse des résultats de l'enquête➤ **Volet 01 : informations générales sur le créateur de l'entreprise****1. Age des entrepreneures enquêtées**

L'âge de l'entrepreneur est un élément qui peut renseigner sur l'effet de la motivation à la création d'une entreprise.

Tableau N°03: La répartition des entrepreneurs selon leur âge

| Age | Nombre d'observation | Pourcentage |
|----------------------|----------------------|-------------|
| De 30 à 40 ans | 06 | 60% |
| De 40 à 50 ans | 03 | 30% |
| De 50 jusqu'à 55 ans | 01 | 10% |
| Total | 10 | 100% |

Source : résultat de notre enquête

Dans ce tableau nous avons divisé ce type d'âge en trois phases. Nous constatons que (60%) des enquêtés ont un âge compris entre 30 et 40 ans et (30%) appartient a la tranche d'âge allants de 40 à 50 ans, Tandis qu'il n'y a qu'un seul entrepreneur entre 50 à 55 ans avec un taux de (10%).

2. Identification des créateurs d’entreprise enquêtée

L’enquête que nous avons menée dans le cadre dans la région Bejaia nous a relevé un certain nombre d’informations concernant les bénéficiaires du dispositif de CNAC plus de (90%) des créateurs d’entreprise dans notre échantillon sont des hommes et seulement (10%) sont des sexes féminin. Ceci montre que la fonction de l’entrepreneur reste une activité propice aux hommes.

3. La motivation a la création de l’entreprise par rapport au niveau d’instruction

Le tableau N° 04 : résume la répartition entre la motivation de création de l’entreprise et le niveau d’instruction.

| Niveau d’instruction / Motivation | Création de l’emploi | Sortie de chômage | Etre indépendant | Bénéficiaire des avantages et des aides de la CNAC |
|-----------------------------------|----------------------|-------------------|------------------|--|
| Primaire | 00% | 100% | 00% | 100% |
| Moyen | 100% | 100% | 00% | 00% |
| Secondaire | 100% | 100% | 00% | 100% |
| Universitaire | 40% | 40% | 00% | 100% |
| Formation professionnelle | 100% | 00% | 50% | 50% |

Source : résultat de notre enquête

Pour la création de l’emploi et d’après notre enquête avec les entrepreneurs on a (6) parmi (10), soit 60% des enquêtés, qui ont déclaré qu’ils ont créé leur entreprise pour une raison de création de l’emploi.

Parmi eux, 40% des universitaires sont concernés par la raison de création de l’emploi, et (100%) pour le reste des catégories (niveau d’instruction) hormis celui du niveau primaire.

Et de (5), soit 50% des enquêtés, ils ont créé leur entreprise pour une raison de sortie de chômage, parmi eux 40% des universitaires, et (100%) pour le reste des catégories (niveau d’instruction) hormis celui du niveau (formation professionnelle).

La majorité des entrepreneurs, (8) parmi (10), soit 80% qui ont déclaré qu’ils ont créé leur entreprise pour bénéficier des avantages et des aides de la CNAC, parmi eux 50% pour ceux

qui ont des formations professionnelles, et 100% pour le reste des catégories (niveau d'instruction) hormis celui de niveau moyen.

Enfin, on a un seul entrepreneur qui a créé son entreprise pour la raison d'être indépendant.

4. Situation des entrepreneurs avant la création de l'emploi

Tableau N°05 : Situation des entrepreneurs avant la création de l'emploi

| La situation de l'entrepreneur | Nombre d'observation | Pourcentage |
|--------------------------------|----------------------|-------------|
| Chef d'une entreprise | 00 | 00% |
| Employé | 03 | 30% |
| Etudiant | 00 | 00% |
| Stagiaire | 00 | 00% |
| Chômeur | 07 | 70% |
| Total | 10 | 100% |

Source : résultat de notre enquête

La plupart des entrepreneurs interrogées, soit 70%, étaient sans emploi (chômeur) le reste était des employés.

Cependant la situation professionnelle de l'entrepreneur avant la création de l'entreprise peut donner une idée assez précise sur les principales motivations de sa création d'entreprise qui est de trouver son propre emploi.

➤ Volet 02 : informations générales sur l'entreprise

5. La Date de création de l'entreprise

Dans cette partie nous allons présenter les différentes dates de création d'entreprise auprès de la CNAC.

Le tableau N° 06 : résume la répartition de la date de création de l'entreprise

| Période | Nombre d'observation | Pourcentage |
|----------------|----------------------|-------------|
| De 2013 à 2017 | 07 | 70% |
| De 2018 à 2020 | 03 | 30% |
| Totale | 10 | 100% |

Source: résultat de notre enquête

Chapitre III Financement et obstacles de financement dans le cadre de la CNAC

Les résultats de notre enquête montrent que (70%) des l'entreprises enquêtées ont été créées dans la période allant de 2013 à 2017 et seulement (30%) ont été créés entre 2018 et 2020.

6. Statut juridique de l'entreprise

Tableau N°07 : répartition des entreprises selon le statut juridique

| Statut juridique | Nombre d'observation | Pourcentage |
|------------------|----------------------|-------------|
| EURL | 03 | 30% |
| SARL | 01 | 10% |
| Individuelle | 06 | 60% |
| Total | 10 | 100% |

Source : résultat de notre enquête

Dans le tableau N°06 on constate que la plupart des entreprises enquêtées (60%), ont un statut juridique d'entreprise individuelle, (30%) ont un statut de EURL. Les entreprises à responsabilité limitée ne représentent qu'un pourcentage de (10%).

7. Secteur d'activité

Tableau N°08 : répartition des entreprises enquêtées selon le secteur d'activité

| Secteur | Nombre d'observation | Pourcentage |
|-------------|----------------------|-------------|
| Service | 05 | 50% |
| Artisanat | 02 | 20% |
| Agriculture | 01 | 10% |
| Bâtiment | 02 | 20% |
| Total | 10 | 100% |

Source : résultat de notre enquête

D'après le tableau N 08 qui retrace la répartition des entreprises par secteur d'activité, nous avons (50%) des entreprises enquêtées qui exercent dans les services, (20%) dans l'artisanat et (20%) dans le Bâtiment. l'Agriculture ne représente qu'un taux de (10%).

8. Forme de financement

Nous remarquons que tous les entrepreneurs on opté pour la formule de financement triangulaire.

9. Classification de l'aide accordée par la CNAC

Nous remarquons que la totalité des entrepreneurs ont bénéficié des crédits sans intérêt. Cela signifie que la CNAC ne pratique pas d'intérêt dans son prêt.

➤ **Volet 03 : information sur les difficultés et obstacles rencontrés par l'entrepreneur**

10. Les principaux obstacles de l'entrepreneuriat

Tableau N°09: les principaux obstacles de l'entrepreneuriat par rapport à la motivation de l'entrepreneur

| Motivation | Création d'emploi | Sortie de chômage | Etre indépendant | Bénéficiaire des avantages de la CNAC |
|---|-------------------|-------------------|------------------|---------------------------------------|
| Les obstacles | | | | |
| Manque de capital de départ | 66,67% | 60% | 100% | 62,5% |
| Manque d'expérience professionnelle | - | - | - | 12,5% |
| Absence de connaissance et de compétence en entrepreneuriat | 16,67% | - | 100% | 12,5% |
| Manque de conseil et d'orientation | - | 20% | - | 12,5% |
| Manque de relations professionnelles | - | - | - | - |
| Ressource matérielles limites | 33,33% | 40% | - | 37,5% |
| Manque de confiance par les organismes financiers | - | - | - | - |
| Pas de garantie de remboursement | - | - | - | - |
| L'inexistence de banque spéciale de la PME | - | - | - | - |

Source : résultat de notre enquête

A travers notre enquête avec les entrepreneurs enquêtés. Nous avons constaté que il y a plusieurs incitations qui poussent les entrepreneurs à créer leurs entreprises au même temps ils ont répondu sur les obstacles de l'entrepreneuriat. Les résultats de leurs réponses sont présentés dans le tableau n° 09.

On constate que : Pour ceux qui sont motivés par la création de l'emploi, 66,67% ils ont répondu que les obstacles de l'entrepreneuriat revient au manque de capital de départ, et 16,67% ils ont déclaré qu'il y a l'absence de connaissance et de compétence pour gérer leur

entreprise seul, et 33,33% des enquêtées ils ont déclaré qu'il ya un manque de matériels pour l'extension.

Pour ce que concerne la motivation de sortie de chômage, 60% des enquêtées ont déclaré que les obstacles de l'entrepreneuriat revient au manque de capital, 20% se plaignent du manque de conseil et d'orientation et 40% pour matériel limité. On a un seul entrepreneur (à motivation d'être indépendante) a déclaré que la totalité des obstacles de l'entrepreneuriat revient au manque de capital de départ et l'absence de connaissance et de compétence.

Pour les entrepreneurs motivé pour le bénéfice des avantages de la CNAC on a (8) parmi (10) soit 80% ils ont répondu que les obstacles de l'entrepreneuriat revient au manque de capital de départ avec un taux de 62,5%, et 12,5% des entrepreneurs enquêtés ils ont déclarés que les obstacles de l'entrepreneuriat revient à trois choses : manque d'expérience professionnelle, l'absence de connaissance et de compétence, et manque de conseil et d'orientation. Enfin, 37,5 des enquêtés ont déclaré que l'obstacle est le matériel limité.

11. Les principes obstacles de l'entrepreneuriat

Tableau N°10: la répartition des principaux obstacles de l'entrepreneuriat par rapport au secteur d'activité de l'entrepreneur

| Secteur d'activité | Service | Bâtiment | Artisanat | Agriculture |
|---|---------|----------|-----------|-------------|
| Les obstacles | | | | |
| Manque de capital de départ | 60% | 66,67% | 100% | 100% |
| Manque d'expérience professionnelle | - | 33,33% | - | - |
| Absence de connaissance et de compétence en entrepreneuriat | 20% | 33,33% | - | - |
| Manque de conseil et d'orientation | - | - | - | 100% |
| Manque de relations professionnelles | - | - | - | - |
| Ressource matérielles limites | 40% | 33,33% | - | - |
| Manque de confiance par les organismes financiers | - | - | - | - |
| Pas de garantie de remboursement | - | - | - | - |
| L'inexistence de banque spéciale de la PME | - | - | - | - |

Source : résultat de notre enquête

A travers notre enquête nous constatons que les entrepreneurs enquêtés ont répondu sur (5) obstacle parmi (9) on a présenté les principaux obstacles de l'entrepreneuriat par rapport a aux secteurs d'activité dans le tableau n°09.

L'analyse de notre tableau montre que la majorité des enquêtés (07), parmi (10) soit 70% ont déclaré un obstacle de manque de capital de départ pour l'entrepreneuriat, parmi eux 60% de secteur d'activité (service), 66,67% pour secteur de bâtiment et 100% pour chaque autre secteur (artisanat, agriculture).

En ce qui concerne l'obstacle manque d'expérience, seulement (01) parmi (10) soit 10% des enquêtés l'a déclaré. Il s'agit de 1 parmi 3 entrepreneurs dans le secteur de bâtiment, soit avec un taux de 33,33%.

Et (02) parmi (10) soit 20% des enquêtés ils ont déclaré que l'obstacle est l'absence de connaissance et de compétence en entrepreneuriat. Parmi eux, 20% de secteur d'activité (service) et 33,33% pour le secteur bâtiment.

Et (01) parmi (10) soit 10% des enquêtés ont déclaré un obstacle de conseil et d'orientation. Il s'agit de l'entrepreneur exerçant dans le secteur d'activité (agriculture).

Pour le dernier obstacle, les ressources matérielles limitées, (03) parmi (10) soit 30% ont soulevé cet obstacle. 40% de secteur d'activité (service) et 33,33% de secteur d'activité (bâtiment).

12. Les obstacles rencontrés lors de la création de l'entreprise

Tableau N°11 : répartition des obstacles rencontrés lors de la création de l'entreprise

| Les obstacles | Nombre d'observation | Pourcentage |
|--|----------------------|-------------|
| Contraintes administratives | 07 | 70% |
| Manque de personnel qualifié et motivé | 03 | 30% |
| Le manque d'esprit d'entreprise | 00 | 00 |
| Les difficultés liées au financement | 00 | 00 |
| Charges salariales | 00 | 00 |
| Impôt | 00 | 00 |
| Total | 10 | 100% |

Source : résultat de notre enquête

A travers notre enquête, nous avons constaté que les entrepreneurs sont soumis à quelques contraintes. Les obstacles rencontrés par les entrepreneurs enquêtés sont résumés dans le tableau n°11.

Ainsi, les résultats du tableau n°11 montrent que 70% des enquêtés ont déclaré que les contraintes administratives et réglementaires désavantagent l’initiative privée et limitent, par conséquent, la volonté des entrepreneurs débutants. Certains entrepreneurs, soit 30 % ont déclaré l’insuffisance de la main d’œuvre qualifiée. Tandis que les charges salariales et impôt ne sont pas présentés dans les obstacles déclarés.

13. Les obstacles rencontrés lors de la création de l’entreprise

A traves notre enquête, nous avons constaté que les entrepreneurs enquêtés sont soumis à plusieurs contraintes lors de création de leur entreprise, les principaux obstacles rencontrés par eux sont présentés dans le tableau n°12.

Tableau N°12 : les obstacles rencontrés lors de la création de l’entreprise en fonction du secteur d’activité

| Secteur d’activité | Service | Bâtiment | Artisanat | Agriculture |
|--|---------|----------|-----------|-------------|
| Les obstacles | | | | |
| Contraintes administratives | 60% | 66,67% | 100% | - |
| Manque de personnel qualifié et motivé | 40% | 33,33% | - | 100% |
| Le manque d’esprit d’entreprise | - | - | - | - |
| Les difficultés liées au financement | - | - | - | - |
| Charges salariales | - | - | - | - |
| Impôt | - | - | - | - |

Source : résultat de notre enquête

Pour les entrepreneurs du secteur d’activité (service) le tableau n°11 montre que 60% des enquêtés ont déclaré que les contraintes administratives désavantagent leur entreprise et limitent par conséquent la volonté des entrepreneures et 40% des enquêtés ont déclaré qu’il y avait un manque de personnel qualifié et motivé.

Pour les entrepreneurs de secteur bâtiment, les obstacles auxquels ils sont confrontés lors de la création de leur entreprise sont les contraintes administratives avec un taux de 66,67% et manque de personnel qualifié et motivé avec un pourcentage de 33,33%.

Pour les entrepreneurs enquêtés dans les secteurs d'activité artisanat et agriculture nous avons constaté que 100% des enquêtes (artisanat) ont déclaré que les contraintes administrative désavantagé leur entreprise et 100% des enquêtés (agriculture) ils ont confrontés lors de la création de l'entreprise un obstacle de manque de personnel qualifié et motivé pour innovation et développement de leurs entreprise.

14. Difficultés de remboursements

A travers notre enquête, nous avons constaté que la totalité des entrepreneurs arrivent à rembourser leur prêt sans difficulté.

15. Remboursements de l'entrepreneur

90% des promoteurs enquêtés arrivent à rembourser leur crédit dans les délais et sans difficultés et seulement 10% n'y parviennent pas et leur remboursement se fait en retard et avec difficulté. Ceux qui n'ont pas de difficultés ont bénéficié d'une étude de marché de la part de leur banque.

16. Bénéficiaire de conseils de gestion et/ou d'orientation de la part de la CNAC

On a recensé que 90% des entrepreneurs enquêtés ont bénéficié de conseils de gestion et d'orientation de la part de la CNAC, seulement (10%) n'ont pas bénéficié de conseils de gestion et d'orientation

17. Création de l'entreprise sans l'aide du CNAC

Pour la quasi-totalité des entrepreneurs enquêtés, soit (90%) sont pour le « Non » c'est-à-dire qu'ils ne peuvent pas créer leur entreprise sans l'aide de la CNAC et seulement (10%) qui peuvent créer leur entreprise sans aide de la CNAC.

18. La procédure de création de l'entreprise

A travers de notre enquête avec les entrepreneurs enquêtés, nous avons constaté que la totalité juge que la procédure de création et la conception et constitution de leur dossier est « moyenne »

19. Etapes qui sont très délicates pour l'entrepreneur

90% des entrepreneurs que nous avons interrogés ont jugé que le financement de la banque est très délicate et seulement (10%) ont jugée que l'étape qui est délicate pour eux est lors de la mis des factures, faute de disponibilité de matériels.

20. L'apporte personnel de l'entrepreneur

Nous remarquons que 50% des entrepreneurs interrogés ont contribué par un apport personnel à hauteur de (2%). Le reste à (1%).

21. Jugement de l'entrepreneur sur l'apport personnel

Tableau N° 13 : jugement de l'apport personnel selon les entrepreneurs

| Apport | Nombre d'observation | Pourcentage |
|----------------|----------------------|-------------|
| Enorme | 00 | 00% |
| Beaucoup | 00 | 00% |
| Abordable | 10 | 100% |
| Très abordable | 00 | 00% |
| Total | 10 | 100% |

Source : résultat de notre enquête

Lors de notre enquête avec des entrepreneurs enquêtés comment ils ont évalué leur apport personnel à la création de leur entreprise nous avons constaté que la totalité ont répondu que cet apport il est abordable indiquant ainsi leur satisfaction.

22. Financement de la banque

Selon les résultats de notre enquête 60% des entrepreneurs déclarent qu'ils sont financés par la banque (CPA) et 30% sont financés par la (BDL) et seulement 10% financés par la banque (BADR), tandis que la BEA et la BNA ne sont pas présentes dans les réponses des enquêtés.

Le choix de la banque est laissé à l'entrepreneur. Toutefois, certains secteurs ne sont pas acceptés par certaines banques.

23. Taux d'intérêt appliqué

A travers notre enquête, nous avons constaté que la totalité des enquêtés ont donné une réponse de nul (0%) par rapport au taux d'intérêt.

24. bénéficié d'un différé de l'entrepreneur

Pour la plus part des entrepreneurs enquêtés, soit 70% des réponses sont pour le « oui » c'est-à-dire qu'ils ont bénéficié d'un différé et avec une durée de 2 ans et 30% ne n'ont pas bénéficié. Ces derniers sont ceux qui ont créé leur entreprise durant les deux dernières années (2019 et 2020).

25. Les annuités de paiement**Tableau N°14** : jugement des annuités de paiement selon l'entrepreneur

| Les annuités de paiement | Nombre d'observation | Pourcentage |
|--------------------------|----------------------|-------------|
| Très élevées | 00 | 00% |
| Elevés | 00 | 00% |
| Moyennes | 02 | 20% |
| Légères | 08 | 80% |
| Très légères | 00 | 00% |
| Total | 10 | 100% |

Source : résultat de notre enquêtés

Les résultats de l'enquête révèlent que 80% des entrepreneurs ont jugé que les annuités de paiement sont il légères et le reste, soit 20%, ont jugé que les annuités de paiement sont moyenne

26. La structure de financement globale et par rapport au secteur d'activité

A travers notre enquête avec les entrepreneurs sur la structure de financement globale et par secteur d'activité de leur investissement, leurs réponses sont présentées dans le tableau n°15 et 16.

Tableau N° 15 : répartition de la structure de financement

| Secteur d'activité / Structure de Financement | Nombre d'observations | Pourcentage |
|---|-----------------------|-------------|
| Partie faible de CNAC | 6 | 60% |
| Partie faible de l'apport | 2 | 20% |
| Investissement total insuffisant | 2 | 20% |

Source : résultat de notre enquêtés

Tableau N° 15 montre que 60% des enquêtés jugent que la partie de financement de la CNAC est la partie faible. 20% est la partie faible de l'apport. 20% des enquêtés jugent que l'investissement total est insuffisant.

Tableau N°16 : répartition de la structure de financement par rapport au secteur d'activité

| Secteur d'activité \ Structure de Financement | Service | Bâtiment | Artisanat | Agriculture |
|---|---------|----------|-----------|-------------|
| Partie faible de CNAC | 60% | 33,33% | 100% | 100% |
| Partie faible de l'apport | 20% | 33,33% | - | - |
| Investissement total insuffisant | 20% | 33,33% | - | - |

Source : résultat de notre enquête

Le tableau n°16 montre que 60% des entrepreneurs du secteur d'activité (service) ont répondu que la partie faible de la CNAC, et 20% des enquêtés ils ont répondu que la partie faible de l'apport et 20% ils ont répondu que investissement totale est insuffisant.

A travers des entrepreneurs de secteur d'activité bâtiment pour chaque structure de financement, (1/3) des enquêtés ont déclaré pour chaque partie. Tandis que la totalité des entrepreneurs enquêtés des deux derniers secteurs (artisanat, agriculteur) ont jugé que la partie faible est celle de la CNAC.

27. Des suggestions apportées pour améliorer le mode de financement de la CNAC

A travers notre enquête, nous avons constaté que 80% des entrepreneurs enquêtés n'ont pas d'une suggestion à apporter pour améliorer leur mode de financement et seulement 20% ont une suggestion pour améliorer leur mode de financement ; il s'agit de leur accorder plus de financement afin de réaliser l'extension de son entreprise.

Cependant, la CNAC ne peut accorder des fonds pour extension qu'en cas de remboursement total de la dette de l'entrepreneur.

Conclusion

Pour ce chapitre nous avons tenté de comprendre la contribution du dispositif CNAC dans la création d'entreprise et d'emploi dans une région, Bejaia considérée comme marché dynamique par le nombre d'entreprise actives.

Nous pouvons dire que la CNAC est un l'un des mécanismes de création d'entreprise et d'emploi les plus important en Algérie.

Pour conclure, nous pouvons avancer que le dispositif CNAC de Bejaia , est efficace en terme de création d'entreprise, d'emploi a travers tous les avantages mis a disposition d'un porteur de projet, seulement il doit apporter des corrections a des insuffisance pour mieux répondre aux attentes de demandeur d'aide.

Conclusion générale

Conclusion générale

L'entrepreneuriat jouit d'une grande attention de la part de plusieurs acteurs, une telle attention s'explique par la reconnaissance de son rôle primordial dans le développement économique des pays. Plusieurs auteurs se sont intéressés à l'entrepreneuriat qui au sens strict est considéré comme l'action de créer de la richesse et de l'emploi par la création ou la reprise d'une entreprise. Joseph SCHUMPETER met en avant le rôle majeur des innovations dans l'impulsion et la mise en mouvement de l'économie sous l'action de l'entrepreneur par la fabrication de produits nouveaux, l'adoption de procédés et de techniques inédites, la conquête de nouveaux débouchés, ainsi que, la mise en place d'une nouvelle organisation c'est-à-dire l'entrepreneur développe des idées innovantes et explore des possibilités nouvelles. Celui-ci ne se contente pas de créer une entreprise qui existe déjà dans les mêmes concepts et les mêmes fonctions.

L'entrepreneuriat en Algérie est né grâce aux réformes engagées par les pouvoirs publics il y'a un peu plus de 20 ans. En effet c'est à partir des années 1990, à la suite de l'adoption par l'Algérie d'un nouveau système économique qui est l'économie de marché qu'il ya eu une réglementation qui n'a cessé de se progresser pour encourager et développer l'entrepreneuriat privé. L'activité entrepreneuriale dès lors a pris de l'essor, avec une liberté pour les entrepreneurs de créer des entreprises dans des secteurs de leurs choix, et ce, grâce à la levée du monopole de l'Etat sur l'activité économique qui a duré pendant plus de 30 ans en libérant les initiatives privées.

Comme pour les autres pays, en Algérie les PME constituent la grande partie du tissu économique, les aides financières en faveur de cette catégorie d'entreprise se sont multipliées depuis 2001 avec la loi de promotion de la PME. En effet, plusieurs organismes et programmes d'aides à la création, au développement, à la garantie des crédits et la mise à jour des PME ont vu le jour à savoir : ANADE, L'ANDI, l'ANGEM et la CNAC.

Pour notre étude, nous avons choisi un des dispositifs, à savoir la CNAC, et plus précisément la direction régionale de Bejaia pour apporter une réponse à notre questionnement principal.

Au vu des données recueillies, le premier constat est une dynamique positive dans la création de l'emploi même celle qui sont en activité ne cessent de faire face à des difficultés et contrainte qui freinent des entreprises lors de la création de leur entreprise.

Conclusion générale

Ces contraintes peuvent être aussi liées au projet lui-même de difficulté d'acquisition du matériel, et contrainte administrative, des insuffisances liées au dispositif ont aussi relevées et qui influencent le démarrage ou la durabilité de l'entreprise comme le manque de sensibilisation du promoteur sur la gestion d'entreprise, la négligence de sa qualification du promoteur en terme de niveau et d'expérience dans le domaine demandé et manque de capitale de départ .

Le dispositif CNAC peut améliorer sa contribution au renforcement et l'épanouissement de l'activité entrepreneuriale dans la wilaya de Bejaia par la correction d'insuffisances, dans le traitement adéquat en amont des dossiers et des obstacles qui lui sont soumis.

A cet effet, nous recommandons que:

- Les entrepreneurs doivent être formés pour améliorer la gestion de leurs micro-entreprises, sur les plans administratifs.
- Les études prévisionnelles des projets doivent être auditées par des comptables financiers ou des cadres qualifiés dans le domaine;
- Les cadres versés qui s'occupent du suivi post création peuvent subir des formations (communication, techniques de gestion afin de gagner la confiance des chefs des entreprises);
- LA CNAC doit travailler sur la communication de masse pour assurer une large diffusion de la culture d'entreprise et une meilleure sensibilisation des chefs d'entreprises sur l'importance du suivi en phase d'exploitation par le biais des médias lourds.
- Nos souhaits que la CNAC puisse accorder des crédits de l'extension pour réellement, éventuellement facile des remboursements.
- La coordination entre la CNAC. Banque et les fournisseurs.

D'après notre enquête nous avons constaté que la majorité des enquêtées 70% des entrepreneurs qui ont bénéficié du crédit auprès de la CNAC Bejaia pour la création de leurs entreprises, font face à une contrainte qui freine leur volonté d'entreprendre et qui sont les contraintes administratives ceci nous ramène à confirmer notre hypothèse qui stipule que : la contrainte administrative est souvent le plus grand frein rencontré par les entrepreneurs bénéficiaires d'aide de la CNAC.

Enfin, Dans un prochain avenir, il serait intéressant d'élargir le champ de l'étude sur tous les dispositifs d'aide à la création d'activité sur le territoire national, ceci permettra d'avoir une vision plus large afin de mieux appréhender l'efficacité de tous les dispositifs et

Conclusion générale

pouvoir corriger d'avantages les contraintes rencontrés et améliorer la vie entrepreneuriale en Algérie.

Bibliographie

Ouvrages

1. BALLAND. S, BOUVIER A-M, « Management des entreprises », édition DUNOD.
2. BIZAGUET A, « les petites et moyennes entreprises, que sais-je ? », Édition PUF, paris, 1993.
3. BERNARD YVES, JEAN –CLAUDE COLI, « dictionnaire économique et financiers », Seuil, PARIS, 1996.
4. BOUYACOUB. F, « L’entreprise et le financement », Ed. Casbah, Alger, 2001.
5. BARREAU. J ET DELAHAYE. J, « Gestion financière », Ed. Dunod, Paris, 1995.
6. CAPRON. H, « Entrepreneuriat et création d’entreprise, facteurs déterminants de l’esprit d’entreprise », édition de Boeck, Paris, 2009.
7. CACHON. J-C, « Entrepreneur : Pourquoi ? Quoi ? ».
8. CHRISTIAN LOUIS, « Gestion Financière », Nathan, Paris, 2000.
9. COLLOMB. J-A, « finance d’entreprise », Ed. ESKA, 1999.
10. FILLION. I-J, FAYOLLE. A, « Devenir entrepreneur des enjeux aux outils », Edition Village Mondial, 2006.
11. FAYOLLE. A, « Introduction à l’entrepreneuriat », Ed. DUNOD, paris, 2005.
12. FAYOLLE. A et Michel DEGEORGE. J, « Dynamique entrepreneuriale », Ed. Paris, 2012.
13. GASSE. Y, « L’influence du milieu dans la création d’entreprise », organisations et territoires, 2003, Canada.
14. GERARD CHARREAUX, « finance d’entreprise » Ed. Ems, 2000.
15. HERNANDEZ. E-M, « L’entrepreneuriat, approche théorique », l’Harmattan, France, 2001.
16. HONORE. L, « Gestion financière », Nathan, Paris, 2000.
17. JULIEN. P-A, MARCHESNAY. M, « l’entrepreneuriat », Economica, paris, 1996.
18. JULIEN. P –A, « Les PME bilan et perspective ». Ed economica, 1988.
19. JONATHAN. B ET PETER. D, « finance d’entreprise », Ed. Français, 2008.
20. JOSETTE P-L, « finance d’entreprise », Economica, paris, 1993.

Bibliographie

21. MARCHESNAY, JULIEN. A-P, « la petite entreprise », Vuibert Gestion, Paris, 1988.
22. PIERRE. CONSO, « gestion financière de l'entreprise », Ed. DUNOD, 1999, paris.
23. PIERRE CONSO, « Gestion financière de l'entreprise », Dunod, Paris, 1985.
24. PIERRE VERMINNEN, « finance d'entreprise », Ed. DALLOZ, 2019.
25. ROBERT. D, HISRICH, MICHAEL. P, PETERS : « Entrepreneurs hip : Lancer, élaborer et gérer une entreprise », Economica, 1991.
26. TOUMES. A, « l'intention entrepreneuriale : théorie et modèle », éd. Sanabil Med SA, Paris, 2005.
27. TOUMES. A, « l'intention entrepreneuriale : théorie et modèle », éd. Sanabil Med SA, Paris, 2005.
28. WTTERWULGHE. ROBERT, « la PME : une entreprise humaine »département de Boeck université, 1998.
29. VERSTRAETE. T, « Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat » Edition EMS, 2000.

Articles, et revues

1. Art 5, journal officiel de la république Algérienne n 02, du 11 janvier 2017.
2. Article n°32 de la loi bancaire du aout 1986.
3. BOURILLER. S, « L'entrepreneur dans la théorie économique », Problèmes économique, n°2482, 1996.
4. CAPRON. H, « Entrepreneur et création d'entreprise : Facteurs détermination de l'esprit de l'entreprise », de Boeck, Bruxelles, 2009.
5. Code de commerce, Article 1142-3
6. DRUCKER. P, « Les entrepreneurs », édition Lattés, 1985.
7. GHANEM. Y, « le développement du système bancaire en Algérie : essai d'évaluation de son impact sur le secteur privé » Colloque International – Algérie : Cinquante ans d'expériences de développement Etat Economie-Société, 2011.
8. « Guide de l'investisseur », direction général des impôts, ministère de Finance, Algérie, 2009.
9. TOUNES. A, « L'entrepreneur, l'odyssée d'un concept », n°03-73.
10. VERSTRAETE. T, FAYOLLE. A, « Paradigmes et entrepreneuriat », revue de l'entrepreneuriat, vol 4, n°01, 2005.

Bibliographie

11. VESTREATE.T, « Entrepreneuriat : modélisation du phénomène », revue de l'entrepreneuriat, vol 1, n°1, 2001.

Mémoire et thèses

1. BRUYAT. C, « Création d'entreprise : contributions épistémologique et modélisation », Thèse pour doctorat en Science de Gestion, Université pierre Mendés France (Grenoble II), France, 1993.
2. Mémoire final «les obstacles de l'entrepreneuriat âpres financement de CNAC », juin 2020.
3. Mémoire final «les obstacles au financement de l'entrepreneuriat », septembre, 2013.
4. TOUNES. A, « L'intention entrepreneurial », thèse de doctorat en Science de gestion, France, 2003.

Journal

1. Le journal officiel de la république Algérienne n 02, du 11 janvier 2017, Art 8,9 et 10.

Document

1. Document du CPA, « Les crédit d'exploitation ».

Sites internet

1. www.banque-info.com: consultation le 01-06-2021 a 15h 55.
2. www.ansej.dz: consulté le 01/06/2021 à 20h 00.
3. www.angem.dz: consulté le 01/06/2021 à 20h 30.
4. www.andi.dz: consulté le 01/06/2021 à 21h 00.
5. www.cnac.dz: consulté le 01/06/2021 à 22h 00.

ANNEXES

Annexes N°01 : questionnaire

Université Abderrahmane MIRA-Bejaia

Faculté des Sciences Economiques, des Sciences Commerciales et des
Sciences de Gestion

Département des sciences de Gestion

QUESTIONNAIRE

Ce questionnaire est préparé dans le cadre de notre mémoire de fin de cycle master en entrepreneuriat, sous le thème du financement des PME par la CNAC : état des lieux et perspectives. Les informations collectées seront utilisées uniquement à des fins pédagogiques. Nous nous engageons quant à les discrétions et l'anonymat.

Nous vous remercions à l'avance de votre collaboration.

Informations générales sur le créateur de l'entreprise

1) Age :

2) Sexe : Homme Femme

3) Niveau d'instruction :

Primaire moyen secondaire universitaire formation
professionnelle

4) La situation professionnelle avant la création de l'entreprise :

Chef d'une autre entreprise Employé (e) Étudiant (e) Stagiaire
Chômeur

5) qu'est ce qui vous a motivé à créer votre entreprise :

- a. Création d'emploi
- b. Sortie de chômage
- c. Être indépendant
- d. Bénéficiaire des avantages et des aides de la CNAC

- e. Autre (veuillez préciser)

Informations générales sur l'entreprise

- 6) Date de la création de votre entreprise:
- 7) Statut de l'entreprise : (Exemples : EURL, SARL,...)
- 8) Secteur d'activité : (Exemple : service,)
- 9) Le capital de l'entreprise:
- a. Apport personnel
 - b. Crédit bancaire
 - c. Crédit CNAC
- 10) Forme de financement :
- a. Triangulaire
 - b. Autofinancement
- 11) Classification de l'aide accordée par CNAC :
- a. Crédit sans intérêt
 - b. Bonification de taux d'intérêt
 - c. Aide fiscale et parafiscale en phase de réalisation du projet
 - d. Aide fiscale et parafiscale en phase d'extension

Informations générales sur les problèmes de financement reçus de la CNAC-Bejaia

Les obstacles :

- 12) D'après vous, quelles sont les principaux obstacles de l'entrepreneuriat :
- a. Manque de capital de départ
 - b. Manque d'expérience professionnelle
 - c. Absence de connaissance et de compétence en entrepreneuriat
 - d. Manque de conseil et d'orientation
 - e. Manque de relation professionnelle
 - f. Ressource matérielles limitées (locaux, machine)
 - g. Manque de confiance par les organismes financiers
 - h. Pas de garantie de remboursement
 - i. L'inexistence de banque spéciale de la PME
- 13) Les obstacles rencontrés lors de la création de l'entreprise :

Annexes

- a. Contraintes administratives
- b. Manque de personnel qualifié et motivé
- c. Le manque d'esprit d'entreprise
- d. Les difficultés liées au financement
- e. Charges salariales
- f. Impôts
- g. Autre (veuillez préciser)

14) Votre entreprise a-t-elle des difficultés à rembourser son prêt ?

Oui Non

Si oui quelle partie ?

Bancaire CNAC

Pourquoi ?

15) comment sont fait vos remboursements ?

- a. dans les délais et sans difficulté
- b. Oui en retard et avec difficultés

Etat de lieux :

16) Avez-vous bénéficié de conseils de gestion et/ou d'orientation de la part du CNAC :

Oui Non

17) Sans l'aide du CNAC, auriez-vous créé votre entreprise tout seul :

Oui Non

18) Comment jugez-vous les procédures de création de votre entreprise :

- a. Très lente
- b. Lente
- c. Moyenne
- d. Rapide
- e. Très rapide

19) Quelle étapes jugez-vous très délicates (veuillez préciser) ?

.....
20) Quelle est l'apporte personnel que vous avez apporté :

- a.%
- b.%

21) Comment jugez-vous cet apport :

- a. Enorme
- b. Beaucoup
- c. Abordable
- d. Très abordable

22) vous êtes financé par quelle banque :

- a. CPA
- b. B.N.A
- c. BDL
- d. BADR
- e. BEA

23) Quelle est le taux d'intérêt appliqué :%

24) Comment jugez-vous ce taux :

- a. Très élevé
- b. élevé
- c. Moyenne
- d. Bas
- e. Très bas

25) Avez-vous bénéficié d'un différée :

Oui Non

Si oui de combien : (la durée)

26) Quelle est le montant remboursé jusqu'à ce jours :

.....

27) Comment jugez-vous les anuité de paiement ? (tranche à rembourser) :

- a. Très élevé
- b. élevé
- c. Moyenne
- d. Légères
- e. Très légères

Perspective :

Annexes

28) Comment jugez-vous la structure de financement de votre investissement :

- a. Partie faible de la CNAC
- b. Partie faible de l'apport
- c. Investissement total insuffisant

29) Avez-vous des suggestions à apporter pour améliorer le mode de financement de la CNAC : Oui Non

Si oui précisez quelque une ?

.....

.....

.....

MERCI DE VOTRE PARTICIPATION

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale.....01

CHAPITRE I : Aspect théorique sur l'entrepreneuriat

Introduction06

Section 01: Le cadre théorique et conceptuel de l'entrepreneuriat.....06

 1. Concept de l'entrepreneuriat06

 2. Genèse et fonctionnement de l'entrepreneuriat.....09

 2.1. Approches fonctionnelles des économistes.....10

 2.2. Approches centrées sur les individus10

 2.3. Approches basées sur les processus10

 3. Processus entrepreneurial13

 3.1. La propension entrepreneuriale.....13

 3.2. L'intention entrepreneuriale.....13

 3.3. La décision d'entreprendre.....13

 3.4. L'acte d'entreprendre14

 4. L'impacte de l'entrepreneuriat16

Section 02 : Concept de base de la théorie de l'entrepreneur.....17

 1. Définition du l'entrepreneur.....17

 2. L'évolution de mot entrepreneur.....18

 3. Les caractéristiques de l'entrepreneur.....19

 3.1. L'entrepreneur comme initiateur.....19

 3.2.Un besoin d'accomplissement.....19

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| 3.3.Un preneur de risque | 20 |
| 4. Typologie d'entrepreneur | 21 |
| Section 03: Les PME en Algérie | 23 |
| 1. Définition de la PME..... | 23 |
| 1.1.Définition quantitative de la PME..... | 23 |
| 1.1.1. Selon le nombre de salaires | 24 |
| 1.1.2. Selon le chiffre d'affaire | 24 |
| 1.1.3. Selon le capital social | 25 |
| 1.2.Définition qualitative..... | 25 |
| 1.2.1. Objectifs de la direction | 25 |
| 1.2.2. La dimension et la qualité de gestion de l'entreprise | 25 |
| 1.2.3. Niveau de technologie | 26 |
| 2. La PME dans le contexte Algérienne | 26 |
| 3. Aperçu historique des PME en Algérie..... | 27 |
| 4. Cadre juridique des PME | 30 |
| 5. Caractéristique des PME | 31 |
| 6. Les avantages des PME..... | 32 |
| Conclusion..... | 33 |
| CHAPITRE II : les modes de financement de PME | |
| Introduction | 35 |
| Section 01: Besoin de financement | 35 |
| 1. Besoin de financement lié au cycle d'investissement | 35 |
| 1.1.Définition de l'investissement..... | 35 |
| 1.2.Typologie des investissements | 36 |
| 1.3.Les caractéristiques d'investissement | 37 |
| 2. Besoin de financements liés au cycle d'exploitation..... | 38 |
| 2.1.La nature des besoins | 38 |
| 2.2.Le besoin fond de roulement (BFR)..... | 38 |
| Section 02: Les Sources de financement | 39 |

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| 1. Les sources de financement..... | 39 |
| 1.1.Les sources de financement interne | 40 |
| 1.1.1. L'autofinancement | 40 |
| 1.1.1.1.Les éléments de l'autofinancement | 41 |
| 1.1.1.2.Significations et le rôle de l'autofinancement..... | 42 |
| 1.1.2. La cession d'actifs | 43 |
| 1.1.3. Les prélèvements sur le fond de roulement..... | 44 |
| 1.1.4. L'augmentation de capital..... | 44 |
| 1.2.Les sources de financement externe..... | 46 |
| 1.2.1. Le marché financière | 46 |
| 1.2.2. Le financement bancaire | 47 |
| Section03: Risque, garantie et Les obstacles de financement | 53 |
| 1. Les risques..... | 53 |
| 1.1.Définition du risque..... | 53 |
| 1.2.Les types de risque | 54 |
| 2. Les garanties..... | 55 |
| 2.1. Les suretés personnelles | 56 |
| 2.2.Les suretés réelles..... | 56 |
| 2.2.1. L'hypothèque | 56 |
| 2.2.2. Les privilèges immobiliers spéciaux | 56 |
| 2.2.3. Le nantissement..... | 56 |
| 3. Les obstacles des PME..... | 57 |
| 3.1.Le problème immobilier..... | 57 |
| 3.2.Le problème de matière première locale et importer | 57 |
| 3.3.Le financement..... | 57 |
| 3.4.Système d'information | 58 |
| 3.5.La technologie | 58 |
| 3.6.Problème de commercialisation | 59 |
| 3.7.Difficulté des procédures administrative et d'exécution..... | 59 |
| 3.8.Problème lies eu système fiscale..... | 59 |
| Conclusion..... | 60 |
| CHAPITRE III: financement et obstacle de financement dans le cadre de la CNAC | |

Table des matières

| | |
|--|-----------|
| Introduction | 62 |
| Section 01: La présentation de l'organisme CNAC-Bejaia | 63 |
| 1. Historique | 63 |
| 2. Les missions du dispositif CNAC | 65 |
| 3. Activité globale de la CNAC | 69 |
| 4. Les partenaires de la CNAC | 69 |
| Section 02 : Analyse et traitement des données de la CNAC | 70 |
| 1. Fonctionnement du dispositif CNAC | 70 |
| 1.1.Les conditions d'accès au dispositif | 71 |
| 1.2.Les avantages consentis | 71 |
| 1.3.Le mode de financement financière du projet | 73 |
| 2. Etape suivie pour la réalisation d'un projet CNAC | 74 |
| Section 03 : l'enquête de terrain | 83 |
| 1. Présentation de l'échantillon de l'enquête..... | 83 |
| 2. Analyse des résultats de l'enquête..... | 84 |
| Conclusion..... | 95 |
| Conclusion générale | 97 |
| Bibliographie..... | I |
| Annexe | V |
| Table des matières | X |

Résumé

L'entrepreneuriat est considéré comme une source de satisfaction des besoins économiques et sociaux en matière de croissance économique. Après le passage de l'Algérie d'une économie administrée à une économie de marché, les PME prennent leur essor à partir des années 90. C'est dans ce contexte que les pouvoirs publics ont mis en place un ensemble de dispositifs pour encourager la création des PME qui contribuent de façon importante à la création d'emplois. Parmi ces dispositifs figure celui de la CNAC qui a pris une lourde tâche de soutenir et de conseiller les chômeurs dans la catégorie d'âge entre 30 et 55 ans dans le but de créer leurs propres petites entreprises dans tous les secteurs d'activités qui participent tous à la dynamique entrepreneuriale du pays.

Mots clés : L'entrepreneuriat, CNAC, chômage, PME, financement, Algérie

Summary

Entrepreneurship is seen as a source of meeting economic and social needs for economic growth. After Algeria's transition from an administered economy to a market economy, PME took off from the 90's. It is in this context that the public authorities are putting in place a set of measures to encourage the creation of PME which make an important contribution to job creation. Among these schemes is the CNAC, which has taken on a heavy task of supporting and advising the un employed in the age group between 30 and 55 years with the aim of creating their own small businesses in all sectors of activity, all of which contribute to the country's entrepreneurial dynamic.

Keywords: Entrepreneurship, CNAC, UN employment, PMEs, financing, Algeria

ملخص

وينظر إلى تنظيم المشاريع على أنه مصدر لتلبية الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية للنمو الاقتصادي. بعد انتقال الجزائر من اقتصاد مدار إلى اقتصاد سوق، انطلقت الشركات الصغيرة والمتوسطة من التسعينيات. وفي هذا السياق، تقوم السلطات العامة بوضع مجموعة من التدابير لتشجيع إنشاء المشاريع الصغيرة والمتوسطة الحجم التي تساهم إسهاما هاما في خلق فرص العمل ومن بين هذه المخططات اللجنة الوطنية للصناعات الصغيرة، التي أخذت على عاتقها مهمة ثقيلة تتمثل في دعم وتقديم المشاريع للعاطلين عنا لعمل في الفئة العمرية بين 30 و 55 سنة بهدف إنشاء مشاريعهم التجارية الصغيرة الخاصة بهم في جميع القطاعات والتي تساهم في ديناميكية تنظيم المشاريع في البلاد.

الكلمات الرئيسية: البطالة، التمويل، ريادة الأعمال الشركات الصغيرة والمتوسطة، الجزائر، الصندوق الوطني للتأمين البطالة.