

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Économiques

MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de
MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : **EMB**

INTITULE DU MEMOIRE

Choix d'investissement et mode de financement des PME en Algérie : cas des crédits ANADE

Préparé par :

- Fatah SAIDI
- ZAHIRA OUYAHIA

Dirigé par :

Mr La khdar ZIANE

Date de soutenance :

Jury :

Président :

Examineur :

Rapporteur :

Année universitaire : 2022/2023

Dédicace

Je dédie ce travail en premier lieu, à la mémoire de mon cher père et mon oncle qui nous ont récemment quittés, qu'ALLAH le tout puissant leurs ouvre les portes du paradis, à ma mère qui m'a soutenu et encouragé à aller au bout malgré les nombreuses difficultés et à mon petit frère.

À ma tante DOUDJA qui m'a aidé avec ses conseils et son expérience étant donné son statut de professeur en université.

À mes deux tantes LAMIA et MOUNIRA qui m'ont soutenu et orienter pour la prise de contact avec les organismes et les banques.

Ainsi qu'à tout le reste de ma famille.

À ma fiancée qui a été là pour moi dans les moments où j'en avais le plus besoin.

À tous mes amis et plus précisément le groupe KHEBAW.

À mon binôme ZAHIRA OUYAHIA pour l'efficacité de notre collaboration

FATAH SAIDI

Je dédie ce travail en premier lieu à la mémoire de ma chère sœur que dieu l'accueille dans son vaste paradis.

Mes parents, pour leur soutien durant toute mon existence, Mes frères et sœurs
À toute ma famille amis et mes proches sans exception. Que dieu les protèges et leur accorde
une longue vie pleine de bonheur et de santé

À Mon fiancé qui m'a toujours encouragé et soutenu durant tout le long de ce travail

À mon binôme FATAH SAIDI sans oublier sa patience et sa compréhension durant ce
mémoire.

ZAHIRA OUYAHIA

Remerciement :

Tout d'abord nous tenons à remercier ALLAH le tout puissant de nous avoir donné santé et prospérité pour accomplir ce travail.

C'est avec un réel plaisir que nous tenons à remercier ceux qui ont accompagnés, conseillés et soutenus tout au long de la réalisation de ce modeste travail.

On remercie profondément, notre encadrant Monsieur Lakhdar ZIANE, d'avoir accepté de nous guider dans nos travaux, pour sa disponibilité et ses précieux conseils et orientations.

On remercie également les membres du jury, d'avoir accepté ce travail et dont les remarques vont permettre de le consolider.

Enfin, nous tenons à remercier nos familles respectives pour leurs soutiens et leur patience, ainsi que tous ceux et toutes celles qui ont apporté leur soutien de prêt ou de loin tout au long de la réalisation de notre travail.

Liste des abréviations

ANADE	Agence National d'Appui et de Développement de l'Entreprenariat
ANSEJ	Agence National de Soutien à l'Emploi de Jeune
BADR	Banque agricole et du développement Rural
BDL	Banque de développement local
BEA	Banque Extérieur d'Algérie
BNA	Banque National d'Algérie
CAF	Capacité d'Autofinancement
CASNOS	Caisse d'assurance sociale des non-salariés
CNAS	Caisse Nationale d'assurance et sociale des salariés
CNRC	Centre National du registre de commerce
CPA	Crédit populaire d'Algérie
CSVF	Comité de sélection, de validation et de financement des projets
DA	Dinar Algérien
DR	Délai de récupération
DOAR	Décision d'octroi d'avantages et de la phase réalisation
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limité
IP	Indice de profitabilité
LOA	Location avec option d'achat
PME	Petite et moyenne entreprise
PNR	Prêt non rémunéré
PV	Procès-verbal
SARL	Société à responsabilité limitée
SAS	Société par action simplifié
SNC	Société en nom collectif
TRI	Taux de rentabilité interne
VAN	Valeur actuelle nette

Sommaire :

Partie théorique :

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Le choix d'investissement des PME	4
Introduction	4
Section 1: Notion générale sur l'investissement	5
Section 2: les critères de choix d'investissement (avenir certain)	10
Section 3: les critères de choix d'investissement (avenir incertain)	16
Conclusion	18
Chapitre 2 : Mode de financement des PME	19
Introduction	19
Section 1: Notion sur le financement	20
Section2:Le choix du mode de financement	33
Section 3:Le plan de financement	34
Conclusion	36

Partie pratique :

Chapitre 3 : Le choix d'investissement et mode de financement des entreprises dans le cadre de dispositif ANADE	37
Introduction	37
Section 1: Présentation de l'ANADE	38
Section 2: Création d'entreprise au niveau de l'ANADE	54
Conclusion	62
Conclusion générale	63

Introduction Générale

Introduction générale :

L'investissement et la création d'entreprises jouent un rôle essentiel dans la croissance économique de l'Algérie. L'entrepreneuriat est un moteur de l'économie qui stimule l'innovation, crée des emplois, favorise la diversification économique et encourage le développement du secteur privé. En Algérie, où l'économie repose principalement sur les hydrocarbures, l'investissement dans de nouveaux secteurs et la création d'entreprises sont essentiels pour réduire la dépendance aux revenus pétroliers, diversifier l'économie et promouvoir une croissance durable.

Le choix de l'investissement et du mode de financement revêt une importance cruciale pour les entrepreneurs. Il détermine la direction stratégique de l'entreprise, sa capacité à se développer et sa pérennité à long terme. Les entrepreneurs doivent évaluer attentivement les différentes options d'investissement, en tenant compte des risques, des coûts et des perspectives de rentabilité. Le choix du mode de financement a également un impact significatif sur la structure financière de l'entreprise, son accès aux ressources et sa capacité à faire face aux fluctuations du marché.

C'est dans ce contexte que le rôle des organismes de soutien à la création d'entreprises, tels que l'Agence Nationale d'Aide au Développement et à l'Entrepreneuriat (ANADE) en Algérie, devient crucial. Ces organismes fournissent un accompagnement personnalisé aux entrepreneurs, les aidants à surmonter les défis liés à la création et à la gestion d'une entreprise. L'ANADE, par exemple, offre des conseils, des formations et des solutions de financement adaptées aux besoins spécifiques des entrepreneurs. Elle facilite l'accès au financement en proposant des prêts et des subventions avantageuses, avec des conditions favorables telles que des taux d'intérêt réduits et des périodes de remboursement flexibles. L'ANADE joue un rôle clé dans la réussite des entrepreneurs en leur offrant un soutien financier et technique. L'accès au financement est souvent l'un des principaux obstacles auxquels sont confrontés les entrepreneurs lorsqu'ils cherchent à créer ou à développer leur entreprise. L'ANADE comble cette lacune en fournissant des solutions de financement adaptées aux besoins des entrepreneurs, qu'il s'agisse de prêts pour démarrer une nouvelle entreprise, d'investissements pour l'expansion d'une entreprise existante ou de subventions pour encourager l'innovation et la recherche.

En plus de fournir un soutien financier, l'ANADE offre également un accompagnement technique et des services de conseil. Elle aide les entrepreneurs à élaborer leur plan d'affaires,

Introduction Générale

à évaluer la faisabilité de leur projet, à développer leurs compétences en gestion et à naviguer dans les réglementations et les exigences administratives. L'ANADE met également en place des programmes de formation et des ateliers pour renforcer les capacités entrepreneuriales des individus, favorisant ainsi leur réussite à long terme.

Le rôle de l'ANADE dans la promotion de l'entrepreneuriat et la création d'entreprises en Algérie ne peut être surestimé. En soutenant financièrement et techniquement les entrepreneurs, elle contribue à la création d'emplois, à la stimulation de l'innovation et à la croissance économique du pays. L'ANADE encourage la diversification économique en soutenant des projets dans divers secteurs, tels que l'agriculture, le tourisme, les services, l'industrie et les technologies de l'information et de la communication.

C'est dans ce cadre que s'inscrivent l'objectif et la problématique de notre travail.

Objectifs du sujet :

L'objectif de ce mémoire est d'avoir une idée claire de l'investissement et des méthodes utilisées pour choisir ce dernier et sélectionner son mode de financement.

Et plus précisément, de voir de très près le processus de création d'une entreprise dans le cadre du dispositif ANADE.

Problématique :

Pour atteindre les objectifs cités auparavant nous avons édité une problématique qui se résume comme suit :

-Comment réussir un projet de création d'entreprise dans le cadre de l'ANADE ?

Sous-questions :

Pour apporter des éléments de réponse à cette problématique, nous avons articulé notre travail au tour des questions secondaires à savoir :

1- Qu'est-ce qu'un investissement, quel sont ses types, ses critères et les critères pour choisir le meilleur ?

2- Qu'est-ce qu'un financement, quels sont ses modalités et comment choisir le bon ?

3- Que représente le dispositif ANADE ?

Introduction Générale

4- Quelles sont les étapes et conditions nécessaires à la création d'entreprise au sein du dispositif ANADE ?

Hypothèse de travail :

H 1 : il existe plusieurs critères pour le choix d'investissement

H 2 : il existe différents modes de financement et des critères pour choisir le plus rentable

Méthodologie de travail :

Pour répondre à notre problématique de recherche nous avons adopté la démarche

Méthodologique suivante :

Nous avons effectué une recherche bibliographique sur des ouvrages, des revues et des Sites, suivis d'entretiens avec les agents d'accueil et d'orientation de l'ANADE.

Plan de travail :

Notre travail sera partagé en trois chapitres.

Le premier chapitre explore le processus du choix d'investissement.

Le second chapitre explique le choix du mode de financement.

Le troisième quant à lui, concerne le processus de la création d'entreprise au niveau de l'ANADE.

I. Chapitre 1 : le choix d'investissement**I.1 Introduction :**

Les PME sont des entreprises de taille réduites pouvant être indépendantes ou appartenir à une entreprise plus grande, elles peuvent opérer dans divers secteurs, tel que le commerce, l'industrie ou les services. Ces dernières sont souvent considérées comme un moteur important dans la croissance économique et de l'emploi dans de nombreux pays. Cependant, les nouvelles PME en particulier ont besoin de fonds pour lancer leurs activités Et la recherche d'investissement est la solution clé pour trouver les ressources et démarrer leur projet.

On peut trouver différents types d'investissements, tels que des investissements en capital-risque, des investissements en amorçage, des prêts et des subventions. Les investissements en capital-risque, par exemple, sont souvent utilisés pour financer les start-up qui ont un fort potentiel de croissance à long terme, mais qui ont besoin d'un financement important pour développer leurs produits ou leurs services et se développer sur le marché.

Les investisseurs peuvent également apporter une expertise et des conseils précieux pour aider les nouvelles PME à se développer et à réussir. Les investisseurs peuvent offrir une vision stratégique, des conseils en matière de marketing, des contacts dans l'industrie et des idées novatrices pour aider les nouvelles PME à se démarquer dans un marché concurrentiel.

Cependant, les pme doivent être prudentes dans leur prise de décision d'investissement. Avant de s'engager dans un investissement, il est important de mener une étude de marché pour s'assurer qu'il y a une demande pour le produit ou le service offert.

De plus, les PME doivent tenir compte de leur capacité financière à supporter l'investissement. Il est essentiel de disposer d'un plan financier solide pour s'assurer que l'investissement ne met pas en danger la stabilité financière de l'entreprise.

En somme, l'investissement est crucial pour la croissance des PME. Les PME doivent mener une étude de marché pour s'assurer qu'un investissement est viable et ne pas compromettre leur stabilité financière. Ils doivent également suivre régulièrement les résultats de l'investissement pour s'assurer qu'il atteint les objectifs commerciaux prévus. Le choix de l'investissement quant à lui consiste à identifier les investissements les plus rentables. En effet, pour choisir d'investir il faut tenir compte de plusieurs critères.

Dans ce chapitre, nous allons tout d'abord évoquer des notions sur l'investissement et ensuite déterminer les critères sur lesquelles on se repose pour choisir le bon

I.2 Section 1 : notion générale sur l'investissement :

Dans cette section on va détailler c'est quoi l'investissement, sa typologie, caractéristiques et son processus décisionnel :

I.2.1 Définition de l'investissement ⁽¹⁾ :

L'investissement est comme l'affectation de ressources à autre chose que l'activité immédiate qui est la consommation afin d'obtenir un avantage sur plusieurs périodes ultérieures c'est à dire en économie investir c'est acquérir ou créer un capital fixe

Selon le plan comptable, l'investissement se définit comme l'acquisition d'un actif dans le but de générer des revenus ou une plus-value à long terme. Un investissement peut prendre la forme de l'acquisition d'actions, d'obligations, de biens immobiliers ou d'autres types d'actifs.

Les investissements sont généralement classés en deux catégories dans les États financiers d'une entreprise : les investissements à long terme et les investissements à court terme. Les investissements à long terme sont des placements qui sont détenus par l'entreprise pendant plus d'un an et qui ont pour but de générer un rendement à long terme. Les investissements à court terme sont des placements détenus par l'entreprise pour une période de moins d'un an et sont souvent utilisés pour répondre aux besoins de liquidités de l'entreprise.

Le traitement comptable des investissements des banques du type d'investissement par exemple, les actions détenues par une entreprise sont souvent traitées comme les investissements à long terme et sont évalués à leur juste valeur de marché dans les États financiers de l'entreprise. Les obligations détenues par une entreprise sont également traitées comme des investissements à long terme et sont évalués à leur coût d'acquisition dans les États financiers de l'entreprise.

En résumé, du point de vue comptable, l'investissement est l'acquisition d'un actif dans le but de générer des revenus ou une plus-value à long terme. Les investissements peuvent être classés en 2 catégories : les investissements à long terme et les investissements à court terme. Pour le traitement comptable des investissements dépend du type d'investissement et peut inclure l'évaluation à la juste valeur de marché ou au coût d'acquisition.

Du point de vue économique, l'investissement est une dépense ou une allocation de ressources qui est effectuée dans le but de générer des revenus futurs ou une plus-value.

L'investissement peut prendre différentes formes, Telles que l'achat de machines, l'acquisition de biens immobiliers, le financement de projets de recherche et développement ou encore l'achat d'actions ou d'obligations.

L'investissement est un élément clé de la croissance économique, car il permet aux entreprises d'augmenter leur production, d'améliorer leur efficacité et leur productivité, de créer de nouveaux emplois, et ainsi de contribuer à la création de richesse et de prospérité à long terme. Les gouvernements encouragent souvent l'investissement en offrant des incitations fiscales ou des subventions pour stimuler l'activité économique.

Dans une économie, l'investissement est également lié à l'épargne. En effet, l'investissement nécessite des ressources financières, et ses ressources peuvent provenir de l'épargne des ménages ou des entreprises. Les investissements peuvent ainsi contribuer à la mobilisation des ressources financières dans l'économie.

En résumé, du point de vue économique, l'investissement est une dépense ou une allocation de ressources qui vise à générer des revenus futurs ou une plus-value. L'investissement est un élément clé de la croissance économique et peut prendre différentes formes. L'investissement est également lié à l'épargne et peut contribuer à la mobilisation des ressources financières dans l'économie.

Quant à la vision juridique, l'investissement peut être défini comme un acte de placement de capitaux, réalisé par une personne ou une entité, dans une entreprise ou un projet en vue de réaliser un bénéfice financier à long terme.

Le cadre juridique de l'investissement est important pour garantir la protection des investisseurs, des entreprises et des projets. Dans ce contexte, le droit des investissements englobe plusieurs aspects, tels que les règles relatives à la création et à la gestion des entreprises, les règles de gouvernance d'entreprises, les règles de protection des actionnaires et des investisseurs, les règles de concurrence, les règles fiscales, les règles environnementales, etc.

Les lois et les réglementations qui régissent l'investissement varient selon les pays et les régions. Dans certains pays, il peut exister des lois spécifiques pour régir les investissements étrangers, tandis que dans d'autres, les lois et les règlements relatifs à l'investissement peuvent être intégrés dans un code général des sociétés ou dans un code des investissements.

Dans le contexte de l'investissement international, il existe également des traités bilatéraux ou multilatéraux sur la protection des investissements qui visent à protéger les investisseurs étrangers contre les risques politiques, économiques et juridiques dans les pays hôtes.

En résumé, du point de vue juridique, l'investissement est un acte de placement de capitaux dans une entreprise ou un projet dans le but de réaliser un bénéfice financier à long terme.

Le cadre juridique de l'investissement au club plusieurs aspects, tels que les règles de création et de gestion d'entreprise, les règles de protection des actionnaires et des investisseurs, les règles de concurrence, les règles fiscales, les règles environnementales, etc. Les lois et les réglementations qui régissent l'investissement varient selon les pays et les régions, et des traités internationaux peuvent également être en place pour protéger les investisseurs étrangers.

I.2.2 Les types d'investissement⁽¹⁾:

L'entreprise peut procéder à plusieurs types d'investissements qui peuvent être classés par leurs objets ou par leur nature.

I.2.2.1 Investissement selon l'objet :

On peut distinguer :

-L'investissement de remplacement ou de modernisation : Remplacer un équipement totalement amorti, usé ou démodé par un nouveau.

-L'investissement de rationalisation ou de productivité : cherche à réduire les coûts de fabrication et, par là même, de revient des produits, ou améliorer leur productivité et leur qualité.

-L'investissement d'expansion ou de capacité : vise à accroître la capacité de production et de distribution de l'activité de l'entreprise, ou se lancer dans une nouvelle activité.

-L'investissement de restructuration : vise à redresser la situation des entreprises en difficulté technique, commerciale ou financières et ce en gardant la même activité de notre prise, ou bien en procédant à son changement vers d'autres domaines.

I.2.2.2 Investissement selon la nature :

Dans la classification des investissements par nature, on peut distinguer : L'investissement industriel ou commercial : Qui est l'acquisition des biens physiques ou corporels comme les terrains la construction ou le matériel.

-L'investissement incorporel : l'acquisition d'actifs immatériels permettant d'améliorer la rentabilité de l'entreprise.

-L'investissement financier : l'acquisition des titres financiers dans le but d'améliorer le résultat

-L'investissement humain : l'augmentation de l'effectif du personnel ou amélioration de sa qualification

1.2.2.3 Investissement selon le risque et le secteur :

En général, les investissements à haut risque sont des investissements de capacité ou d'innovation à l'égard de leur liaison au marché qui est un avenir incertain.

Par contre, ceux à faible risque sont les investissements relevant de la modernisation ou de l'amélioration de la productivité

On distingue, généralement, 2 types d'investissements :

-Investissement public : sont liés à l'état

-Investissement privé : investissements relevant au secteur privé

1.2.3 Les caractéristiques de l'investissement :

Les caractéristiques de l'investissement sont nombreuses et peuvent varier en fonction du contexte spécifique dans lequel il est réalisé. Voici quelques-unes des principales caractéristiques de l'investissement :

- A. **La finalité** : l'investissement est généralement effectué dans le but de générer un retour financier à long terme. Les investisseurs cherchent souvent à réaliser des profits en investissant dans des entreprises ou des projets rentables.
- B. **La durée** : l'investissement implique un engagement de capitaux pour une période relativement longue, allant de quelques années à plusieurs décennies.
- C. **Le risque** : tout investissement comporte un certain niveau de risque, c'est-à-dire une incertitude. Quant aux résultats finaux. Les investisseurs prennent des risques pour espérer obtenir des rendements plus élevés.
- D. **La liquidité** : certains types d'investissements peuvent être facilement convertis en argent liquide, tandis que d'autres peuvent être plus difficiles avant droit à échanger. La liquidité peut avoir un impact important sur le choix des investisseurs.

- E. **La rentabilité** : l'investissement doit générer un retour sur investissement suffisant pour justifier le risque pris. Les investisseurs recherchent généralement des investissements offrant un taux de rendement élevé et stable.
- F. **La diversification** : les investisseurs peuvent chercher à diversifier leurs portefeuilles d'investissements en investissant dans différents types d'actifs comme les actions, les obligations, l'immobilier ou la matière première. Ou dans différentes régions géographiques pour réduire leur exposition aux risques.
- G. **L'impact environnemental Et social** : Certains investisseurs accordent de plus en plus d'importance à l'impact environnemental essentiel de leur investissement. Ils cherchent à investir dans des entreprises et des projets qui ont un impact positif sur la société et l'environnement.

En résumé, les caractéristiques de l'investissement comprennent la finalité, la durée, le risque, la liquidité, la rentabilité, la diversification et l'impact environnemental et social. Ces caractéristiques peuvent varier en fonction du type d'investissement, le contexte économique et des préférences personnelles des investisseurs.

I.2.4 Processus décisionnel de l'investissement :

Il est important, après cette brève définition de l'investissement et sur sa classification, de savoir comment se déroule le processus décisionnel en matière d'investissement.

1.2.4.1 L'acte de l'investissement :

La décision d'investissement engendre plusieurs intérêts qu'une simple étude d'opportunité ou technique peut les mettre en évidence. Ainsi, les études technico économiques démontrent la possibilité de réalisation de l'investissement et jugent la rentabilité de celui-ci.

À ses études technico économiques s'ajoutent d'autres composantes sociales, fiscales et écologiques.

Ces éléments-là sont nécessaires avant la prise de la décision d'investissement pour vérifier :

- La comptabilité et la cohérence des projets d'investissement entre eux.
- L'analyse de la comptabilité des projets d'investissement avec la stratégie de développement de l'entreprise.
- Les priorités arrêtées en fonction des contraintes financières de l'entreprise

1.2.4.2 Le financement de l'investissement :

Comment on l'a dit auparavant, l'investissement constitue un emploi long nécessitant des capitaux permanents. Les sources de financement sont donc :

-L'autofinancement composé de diverses réserves constituées au cours de l'exercice après impôts et distribution des dividendes, des dotations en compte d'amortissement et des provisions

- Le désinvestissement considéré comme la transformation en biens matériels ou immatériels des capacités oisives.

-Les capitaux extérieurs : emprunt bancaire, accroissement de capital ou subventions des équipements

-Le montant de l'investissement doit être déterminé d'une manière précise du fait que les capitaux sont limités.

Alors qu'en matière des affaires, les capitaux investis doivent être rémunérés d'où la nécessité des calculs de rentabilité prévisionnels des investissements.

En général, les investissements dans la rentabilité sont inférieurs au coût du capital financier sont à éviter.

1.2.4.3 Processus décisionnel :

Chaque processus décisionnel en matière d'investissement comporte cinq étapes essentielles quel que soit l'horizon :

1/ détecter et poser clairement le problème, afin de trouver la bonne décision qui justifie l'investissement.

2/ inventorier les solutions possibles.

3/ quantifier chacune des solutions possibles.

4/ prendre en considération les éléments non quantitatifs.

5/ choisir la solution optimale.

I.3 Section 2 : les critères de choix d'investissement (en avenir certain) :

Il existe différents critères ayant des avantages et des limites qui aident les décideurs à prendre les meilleures décisions. Ces critères permettent de comparer les différents projets d'investissement et indique celui qui sera le plus intéressant pour l'entreprise. L'entreprise utilise ces critères en tant qu'outil pour comparer les résultats fournis par ces derniers à ces attentes. L'objectif de cette démarche est de représenter les différents critères qui aident les entreprises à prendre la décision, et sélectionner l'investissement le plus rentable.

Les critères de plus utilisés en matière de choix d'investissement sont les critères de la valeur actuelle nette, du taux interne de rentabilité, du délai de récupération des capitaux propres investis et de l'indice de profitabilité.

Tous sont à la fois des critères de rejet d'un projet si le critère ne satisfait pas aux obligations de seuil minimum fixés par le décideur et de sélection entre plusieurs projets ou sera retenu le projet présentant le meilleur résultat.

I.3.1 Le critère de la valeur actuelle nette :

La valeur actuelle nette représente la différence de la valeur actuelle des flux de trésorerie générés par l'investissement et le coût de l'investissement.

Avantages : elle prend en compte la valeur temporelle de l'argent, tous les flux de trésorerie futurs liés à l'investissement, permet de comparer différents investissements et permet de déterminer si l'investissement crée de la valeur pour l'entreprise.

Limites : elle ne prend pas en compte les coûts d'opportunité, ne tient pas compte des risques liés à l'investissement et elle peut être difficile à calculer pour des investissements complexes.

$VAN = -I_0 + \sum_{p=1}^n \text{flux nets de trésorerie actualisés}$

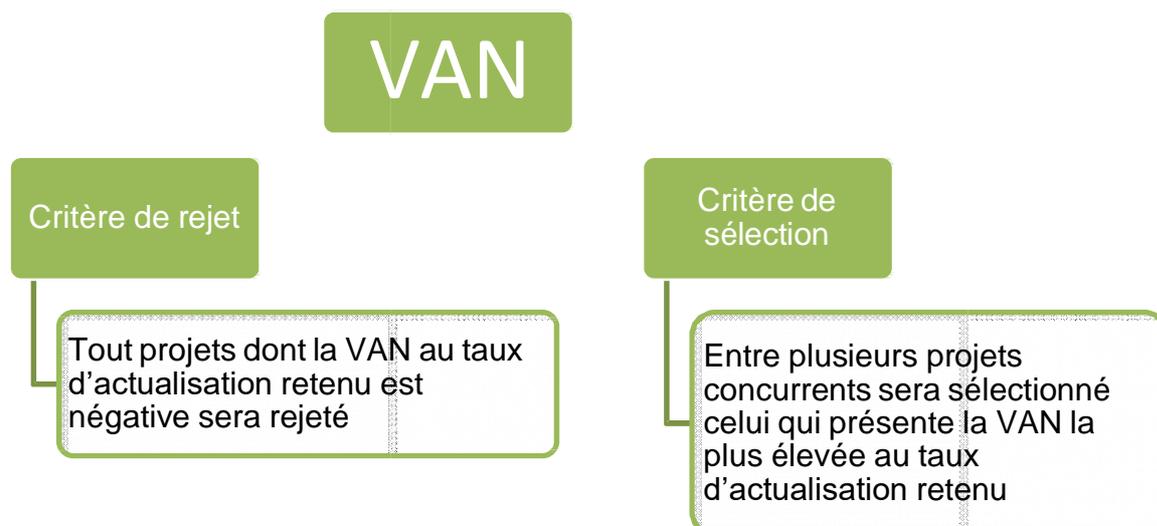
n

$VAN = -I_0 + \sum_{p=1}^n \frac{CF_p}{(1+t)^p}$

P=1

En résumé, et rejetez tout projet dans la VAN à un taux d'actualisation négatif et sélectionnez entre plusieurs projets concurrents celui qui présente la VAN la plus élevée au taux d'actualisation retenu.

Schéma 1 : critère de la VAN



I.3.2 Le critère de l'indice de profitabilité :

L'indice de profitabilité mesure le profil induit par un fonds de capital investi. Il représente le rapport entre la valeur actuelle des flux de trésorerie dégagé par l'investissement et son coût

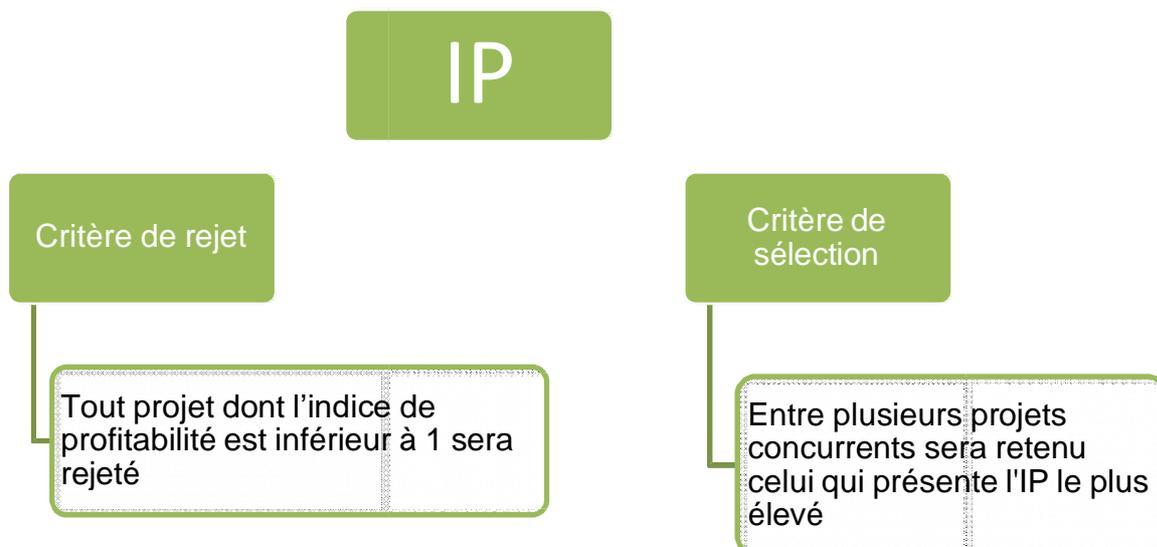
- *Avantages* : il prend en compte la valeur temporelle de l'argent, permet de mesurer la rentabilité d'un investissement, facilite la comparaison entre différents projets, et est facile à comprendre et à communiquer aux parties prenantes.
- *Limites* : il peut être difficile à calculer, peut donner des résultats erronés si les flux de trésorerie sont négatifs au début, ne prend pas en compte les coûts d'opportunité, et il peut ne pas être approprié pour des investissements à long terme.

$$\text{Indice de profitabilité} = \frac{\sum_{p=1}^n \frac{CF_p}{(1+t)^p}}{I_0}$$

Où : Indice de profitabilité = $\frac{VAN}{I_0} + 1$

Globalement tout projet dans l'indice de profitabilité est inférieur à 1 sera rejeté et entre plusieurs projets et choisir celui qui représente l'IP le plus élevé.

Schéma2 : critère de l'indice de profitabilité



I.3.3 Le critère du délai de récupération des capitaux investis :

Le DRC est aussi appelé PAY BACK PERIOD. Il correspond au délai au bout duquel, les flux de trésorerie générés par l'investissement permettent de rembourser le coût de l'investissement.

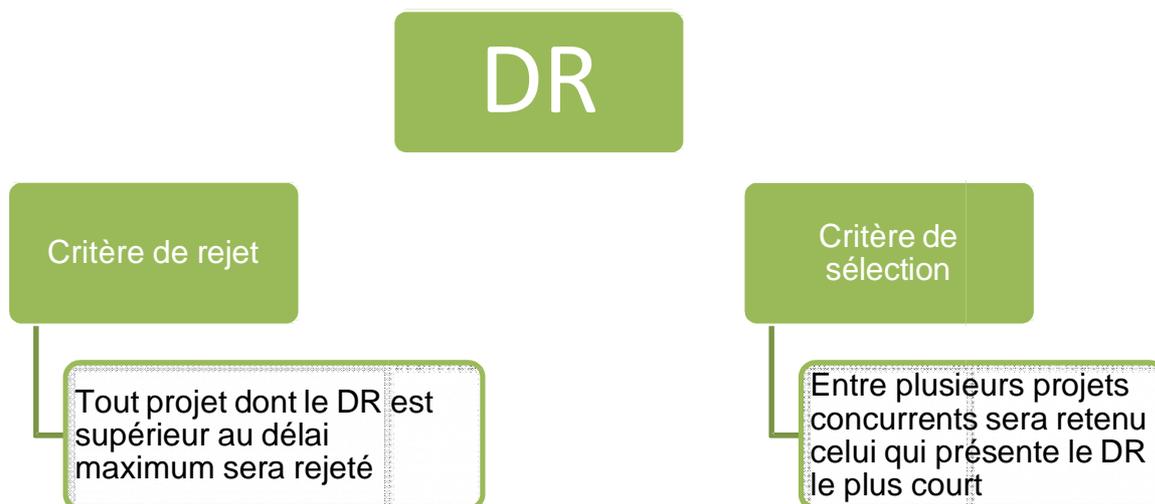
Ici, l'investissement est intéressant si les flux financiers qu'il génère permettent de récupérer le plus rapidement possible le montant du capital initialement investi.

Avantages : il est facile à comprendre et à calculer, permet de déterminer la période de temps nécessaire pour récupérer le montant investi et peut être utilisé pour comparer différents investissements.

Limites : il ne prend pas en compte la valeur temporelle de l'argent, ne tient pas compte des flux de trésorerie postérieurs à la période de récupération, ne prend pas en compte les coûts d'opportunité et peut ne pas être approprié pour des investissements à long terme.

Donc, tout projet dans le DRC est supérieur au délai attendu au départ sera rejeté ou entre plusieurs projets concurrents on retient le projet dont le DRC est le plus court et de nos jours le DRC est un critère très observé avec beaucoup d'intérêt.

Schéma3 : critère du délai de rentabilité :



I.3.4 Le critère du taux de rendement interne :

Le tri correspond au taux d'actualisation pour lequel la valeur actuelle nette est égale à 0.

- Avantages : il prend en compte la valeur temporelle de l'argent, permet de mesurer la rentabilité d'un investissement, permet de comparer différents investissements et est facile à comprendre et à communiquer aux parties prenantes.
- Limites : il ne prend pas en compte les coûts d'opportunité, peut y avoir plusieurs résultats possibles en fonction des flux de trésorerie, peut donner des résultats erronés si les flux de trésorerie sont négatifs au début, et peut ne pas être approprié pour des investissements à long terme.

n

$$VAN = -I_0 + \sum_{p=1}^n CFN_p (1 + TRI)^{-p} = 0$$

p=1

Avec CFN= cash-flow nets induits par le projet

Ce qui veut dire que tout projet sera rejeté si son TRI est inférieur au taux d'actualisation retenu et entre plusieurs projets en retient celui qui présente le TRI le plus élevé.

Schéma 4 : critère du taux du rendement interne

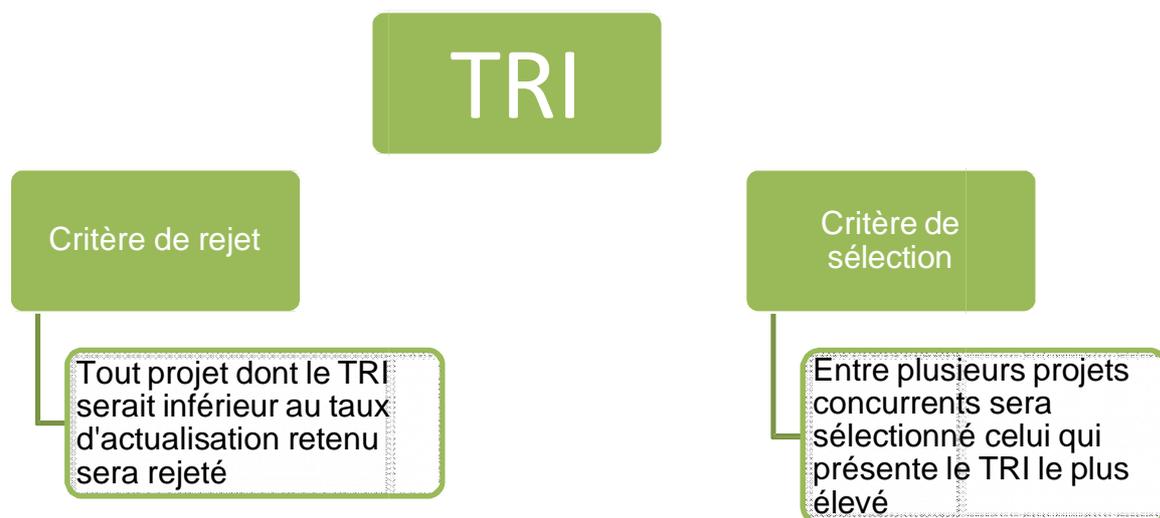


Tableau 1 : avantages et limites des critères de choix d'investissement en avenir certain.

Les critères de choix d'investissement	Avantages	Limites
<ul style="list-style-type: none"> ▪ VAN 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intègre le coût d'opportunité des fonds à travers l'actualisation. ▪ Elle permet d'apporter un jugement sur la rentabilité d'un projet donnée. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Choix arbitraire du taux d'actualisation. ▪ Une VAN plus élevée n'est pas forcément le projet le plus rentable
<ul style="list-style-type: none"> ▪ IP 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intègre le coût d'opportunité des fonds à travers l'actualisation. ▪ Intègre la taille de l'investissement. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Choix arbitraire du taux d'actualisation influençant le calcul de la VAN. ▪ ne tient pas compte de la durée de retour de l'investissement.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ DR 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intègre le coût d'opportunité des fonds à travers l'actualisation. ▪ Minimise les risques. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ L'irrégularité de la réalisation des flux de trésorerie. ▪ Ignore la rentabilité du projet après la récupération du montant investi.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ TRI 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Intègre le coût d'opportunité des fonds à travers l'actualisation. ▪ Oblige à retenir un taux de rendement minimum pour le choix des projets. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Difficulté de calcul par la méthode d'interpolation linéaire.

I.4 Section 3 : Les critères de choix d'investissement (en avenir incertain) :

Jusqu'ici on a ignoré volontairement le problème d'incertitude posé par l'incertitude qui s'attache à toute prévision économique. On a supposé que l'on était dans un cadre de prévisions parfaites, c'est-à-dire en univers certain. Or, toute anticipation est soumise à l'incertitude.

La décision d'investir, comme toute décision qui engage le futur, est soumise au phénomène d'incertitude. Cette incertitude touche à tous les paramètres d'investissement, qui déterminent à leur tour la rentabilité :

- Le coût d'investissement : les investissements mobilisés pour le lancement des produits nouveaux virgule pour la formation..., correspondent rarement aux estimations initiales.
- Les éléments constitutif des cash-flows : Incertitude au niveau des recettes qui dépendent de la nature de la production et de la concurrence sur le marché, incertitude au niveau des coûts surtout l'imprécision au niveau des charges variables
- La durée d'utilisation de l'équipement : le remplacement des machines peut se faire à cause de l'usure ou à cause de l'usure ou du progrès technique.
- le taux d'actualisation : qui est la combinaison des taux des différentes sources de financement dont l'évaluation dépend de la prévision des paramètres.

L'incertitude se manifeste fréquemment par le degré de variabilité de la rentabilité d'un projet.

Il existe plusieurs formes d'incertitude, ces formes dépendent en fait de la nature de l'avenir :

I.4.1 Avenir indéterminé :

Lorsqu'on n'a aucune idée sur le futur et donc on ne peut pas associer des probabilités aux réalisations des états de la nature.

I.4.2 Avenir déterminé ou probabilisable :

C'est-à-dire on peut associer des distributions de probabilités aux différentes composantes de la décision.

Lorsque l'avenir ne peut pas être prévisible virgule il n'est pas possible d'appliquer les outils statistiques connus, des critères simples peuvent être utilisés ou on peut tenir compte du risque par la modification de l'un des paramètres d'investissement (la VAN ajustée).

Plusieurs critères peuvent être utilisés dans ce cas, on site :

A/ le critère de WALD ou MAXIMIN :

Il s'agit d'un critère pessimiste : Ignorant la vraisemblance des états de la nature, le décideur prudent note d'abord la pire conséquence correspondant à chaque action envisagée. Il choisit alors dans cette « sélection » l'action lui procurant la meilleure conséquence. Ce critère revient donc à choisir l'action maximisant le gain minimal (ou minimisant la perte maximale) on l'appelle souvent le MAXIMIN.

B/ le critère de MAXIMAX :

À l'opposé, on peut définir un critère de WALD optimiste consistant à choisir l'action correspondant à la meilleure des conséquences possibles. Il s'agira alors d'un critère MAXIMAX.

C/ le critère de HURWICZ :

Pour HURWICZ, plutôt que de baser une décision sur des conséquences extrêmes, il est préférable au contraire d'en atténuer les effets. Il suggère donc de calculer pour chaque action a_j une conséquence pondérée calculée ainsi :

$$R(a_j) = \alpha \cdot M_j + (1 - \alpha) \cdot m_j$$

Où : M_j et m_j sont respectivement le gain maximum et le gain minimum pour a_j ; α est un coefficient d'optimisme relatif propre au décideur et fixé a priori (compris entre 0 et 1)

On choisit alors l'action qui optimise les conséquences extrêmes pondérées des différentes actions.

D/ le critère de SAVAGE ou MINIMAX :

SAVAGE a proposé d'utiliser le même raisonnement que WALD mais en évaluant différemment les conséquences de chaque couple (état, action) : il évalue en effet celle-ci en termes de « regret » (ou perte occasionnelle) et non plus en termes de résultat (ou de coût).

Le regret est égal, pour chaque couple (e_j, a_j) à la différence entre la meilleure conséquence pour l'état e_j et la conséquence de ce couple ; il mesure en quelque sorte un manque à gagner.

L'application de ce critère suppose la construction d'une « matrice des regrets » ; dans celle-ci, on sélectionne, pour chaque action, le regret maximum. On choisit ensuite l'action correspondant au plus petit de ces regrets maximums. Cela revient donc à minimiser le maximum de regret (minimax).

E/ le critère de LAPLACE :

Pour le mathématicien LAPLACE, puisqu'on ne sait rien sur les chances d'occurrence des divers états de la nature, on peut considérer qu'ils sont tous équiprobables. On calcule donc, pour chaque action a_j la conséquence moyenne : $R(a_j) = \frac{1}{m} \sum_{e_j} R(e_j, a_j)$

Et on choisit l'action pour laquelle on obtient la conséquence optimum (m est le nombre total d'états différents).

I.4.3 Conclusion :

En conclusion, nous pouvons dire que prendre une décision d'investissement est une étape importante dans la gestion de ses finances personnelles. Cela nécessite une compréhension claire de ses objectifs financiers, de son profil d'investisseur, Des options disponibles des projections financières.

Il est important de rappeler que chaque investissement est différent et qu'il n'y a pas de solution universelle en la matière. Chacun doit évaluer ses propres objectifs et sa tolérance au risque pour déterminer quelles stratégies d'investissement convient le mieux à sa situation.

Enfin, il est crucial de suivre de près les investissements et de les ajuster au fil du temps pour s'adapter au changement du marché et à l'évolution de ses objectifs financiers. En gardant ces facteurs à l'esprit, tout investisseur peut prendre des décisions éclairées et prudentes pour atteindre ses objectifs financiers à long terme.

II. Chapitre 2 : le choix du mode de financement

II.1 Introduction :

Toute entreprise ayant un projet d'investissement quelconque a besoin de fonds pour lancer son projet. Le financement des entreprises est un sujet d'une importance cruciale. Les entreprises ont constamment besoin de ressources financières pour démarrer, se développer, investir dans de nouveaux projets et maintenir leurs opérations. Le choix des modes de financement et des sources de capitaux est donc une décision stratégique majeure pour toute entreprise.

Le financement joue un rôle fondamental dans la survie et la croissance des entreprises. Il permet de couvrir les coûts de démarrage, d'acquérir des actifs, de développer de nouveaux produits, d'explorer de nouveaux marchés, de recruter du personnel qualifié et d'innover. Sans un accès adéquat au financement, les entreprises peuvent rencontrer des difficultés à financer leurs activités et à saisir les opportunités de croissance, ce qui peut entraîner leur échec.

Dans ce chapitre nous allons explorer les différents modes de financement des entreprises et les critères qui influencent leurs choix. Nous examinerons les différentes sources de financement, tel que le financement interne et le financement externe, en mettant en évidence les avantages et les inconvénients de chaque option.

De plus, nous analyserons les critères essentiels qui influencent les décisions de financement des entreprises, tels que les coûts et les avantages des différentes sources de financement, les risques associés, les contraintes de gouvernance, la taille de l'entreprise, l'historique de crédit et le secteur d'activité. En comprenant ces critères, les entreprises seront en mesure de prendre des décisions éclairées en matière de financement, adaptées à leurs besoins spécifiques et à leur contexte économique.

En résumé, ce chapitre vise à fournir une compréhension approfondie des modes de financement des entreprises et des critères qui influencent leurs choix. Il offre un aperçu essentiel pour les entrepreneurs, les gestionnaires et les professionnels de l'économie qui cherchent à comprendre les mécanismes financiers qui soutiennent la croissance et la réussite des entreprises.

II.2 SECTION 1 : notions sur le financement

Le financement permet aux entreprises de se développer et de croître en leur fournissant les ressources financières nécessaires pour investir dans de nouveaux projets. Cela peut aider les entreprises à atteindre un niveau de réussite. Nous définissant le financement comme suit :

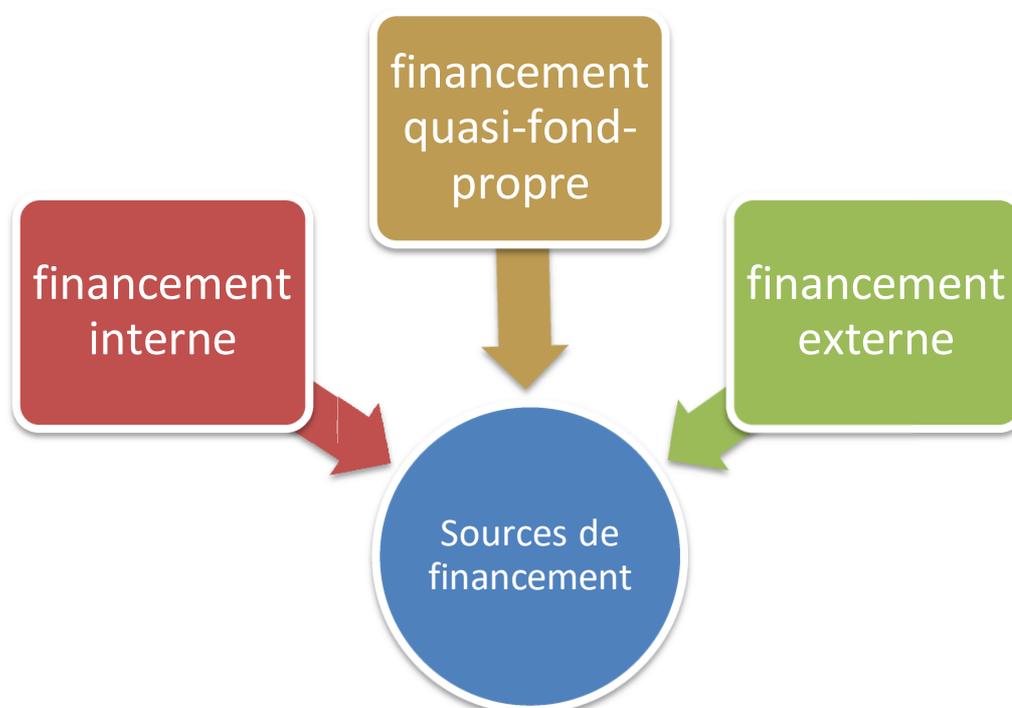
II.2.1 Définition du financement⁽¹⁾ :

Le financement est une activité qui fait référence à l'ensemble des moyens utilisés pour but d'obtenir des fonds nécessaires pour financer une activité et une opération économique et les investissements de l'entrepris. Les caractéristiques du financement dépendent de la source de financement utilisée.

Le financement est l'une des conditions de la réussite d'un projet ou d'un investissement. Pour financer ses activités, l'entreprise peut faire appel à différentes sources de financement.

De façon générale, on distingue trois grandes formes de financement y compris ; financement interne, quasi-fond propre et financement externe.

Schéma 5 : les sources de financement



II.2.2 Les modes de financement :

Il existe trois modes de financement : financement interne, quasi-fond-propre, et externe

II.2.2.1 *Financement interne :*

Le financement interne est un financement qui provient de l'entreprise elle-même, c'est-à-dire une sorte d'autofinancement. Il s'agit ainsi de mobiliser ses propres moyens financiers, notamment sa propre trésorerie, pour financer un projet. L'entreprise peut ainsi s'appuyer sur les fonds injectés par ses créateurs associés, sur les bénéfices accumulés et non distribués, sur les apports en capital social, sur les apports en comptes courants d'associés, etc.

C'est le financement par lequel une entreprise peut satisfaire son besoin de financement à partir de ses ressources disponibles à l'intérieur de son établissement.

Le financement de l'économie peut s'effectuer à l'aide d'un financement interne c'est à dire :

II.2.2.1.1 L'Autofinancement :

L'autofinancement est la procédure par laquelle l'entreprise ou un particulier dépense son propre argent pour la réalisation de projets en cours en cas d'indisponibilité des sources de financement.

L'autofinancement est l'une des principales sources de financement d'une entreprise et de sa stratégie de développement, avec le capital et les crédits. Il y a autofinancement si l'activité est rentable et si la décision est prise de ne pas distribuer les bénéfices.

En termes comptables, l'autofinancement correspond au bénéfice net après impôt, non distribué, qui se trouve au passif du bilan en termes de réserves et de résultats enregistrés.

L'autofinancement est une source de financement particulièrement stratégique pour une entreprise, car il offre de nombreuses possibilités de financement :

- Augmenter ses fonds propres et donc sa valeur.
- Éventuellement augmenter son capital en intégrant les montants accumulés.
- Améliorer la plupart de ses ratios financiers.
- Financer sa croissance, ses investissements ou rembourser ses dettes, sans avoir recours à des fonds extérieurs.
- Réduire sa dépendance vis-à-vis des bailleurs de fonds.
- Fournir une source de fonds propres pour l'obtention de crédits.
- Promouvoir la rentabilité du modèle d'entreprise.
- Améliorer sa crédibilité aux yeux des tiers et des partenaires

L'intérêt de l'autofinancement repose sur certains éléments qui se suivent :

- L'autofinancement assure l'indépendance financière de l'entreprise. Une entreprise se finançant par des ressources internes assure son indépendance financière. En effet, en recourant à l'autofinancement, l'entreprise ne fait pas ou peu appel au financement externe tel l'emprunt bancaire. Donc l'entreprise garde son indépendance financière et n'est pas soumise aux décisions des banques.
- L'autofinancement accroît la capacité d'endettement de l'entreprise. Il permet d'augmenter les capitaux propres de l'entreprise. Cette augmentation des capitaux propres améliore la garantie de l'entreprise en cas d'endettement auprès des établissements de crédit. Donc plus ils augmentent plus l'entreprise a la possibilité d'augmenter son endettement.

La formule suivante est utilisée :

$$\text{AF} = \text{résultat de l'exercice} + \text{dotations aux amortissements et provisions} - \text{reprises} + \text{valeur comptable des éléments d'actif cédés} - \text{produits de sessions des éléments d'actif}$$

Si c'est le cas des prévisions nous pouvons utiliser cette formule :

$$\text{CAF} = \text{résultat de l'exercice} + \text{dotations aux amortissements et provisions}$$

De cette formule nous pouvons aussi déduire le montant de l'autofinancement :

$$\text{Autofinancement} = \text{CAF de l'année N} - \text{dividendes versés au cours de l'année N}$$

En termes généraux l'autofinancement est le bénéfice monétaire annuel qu'une entreprise tire de ses activités et qui sert à les financer. L'autofinancement est l'affectation de toute ou une partie de la rémunération annuelle des actionnaires à la satisfaction des différents besoins de l'entreprise.

Sur le plan comptable, l'autofinancement est de financement de laquelle sont déduits les dividendes versés aux actionnaires.

Avantage de l'autofinancement :

L'autofinancement présente plusieurs avantages pour une entreprise, notamment :

1. **Contrôle accru :** L'autofinancement permet à l'entreprise de garder le contrôle sur sa gestion et ses décisions, car elle n'a pas à répondre aux exigences des prêteurs ou des investisseurs.
2. **Coûts d'emprunt réduits :** Lorsqu'une entreprise utilise l'autofinancement, elle n'a pas à payer d'intérêts sur les prêts ou les obligations, ce qui réduit ses coûts d'emprunt.
3. **Flexibilité financière :** L'autofinancement permet à l'entreprise de disposer d'une plus grande flexibilité financière pour investir dans de nouveaux projets ou pour faire face à des imprévus.
4. **Amélioration de la solvabilité :** L'autofinancement peut améliorer la solvabilité de l'entreprise en réduisant son endettement et en améliorant sa capacité à rembourser ses dettes.
5. **Meilleure image de marque :** Les entreprises qui utilisent l'autofinancement peuvent bénéficier d'une meilleure image de marque auprès des investisseurs, des clients et des partenaires, car elles sont considérées comme financièrement stables et bien gérées.

En résumé, l'autofinancement permet à une entreprise de garder le contrôle sur sa gestion et ses décisions, de réduire ses coûts d'emprunt, de disposer d'une plus grande flexibilité financière, d'améliorer sa solvabilité et de bénéficier d'une meilleure image de marque.

Limites de l'autofinancement :

Bien que l'autofinancement présente de nombreux avantages pour une entreprise, il existe également quelques inconvénients à prendre en compte :

1. **Limites de financement :** L'autofinancement peut limiter la capacité d'une entreprise à financer des projets à grande échelle ou à saisir des opportunités de croissance, car elle dépend des ressources financières internes.
2. **Croissance plus lente :** L'autofinancement peut entraîner une croissance plus lente de l'entreprise, car elle doit attendre que ses bénéfices s'accumulent avant de pouvoir investir dans de nouveaux projets.
3. **Risque de surcapitalisation :** L'autofinancement peut entraîner une surcapitalisation de l'entreprise, car elle peut être tentée de conserver des bénéfices inutilement élevés plutôt que de les réinvestir dans l'entreprise.

4. Pression fiscale : L'autofinancement peut augmenter la pression fiscale sur l'entreprise, car elle doit payer des impôts sur ses bénéfices plutôt que de les utiliser pour rembourser des dettes.

5. Ressources limitées : L'autofinancement peut limiter les ressources de l'entreprise pour faire face à des imprévus, car elle doit puiser dans ses bénéfices pour financer les coûts supplémentaires.

En résumé, l'autofinancement peut limiter la capacité d'une entreprise à financer des projets à grande échelle, entraîner une croissance plus lente, augmenter la pression fiscale, limiter les ressources de l'entreprise pour faire face à des imprévus et entraîner une surcapitalisation.

II.2.2.1.2 L'augmentation du capital :

L'augmentation de capital est une opération financière qui permet à une entreprise d'augmenter ses ressources financières en émettant de nouvelles actions ou en augmentant la valeur nominale des actions existantes. Cette opération peut être réalisée pour diverses raisons, telles que financer des projets de croissance, rembourser des dettes, renforcer les fonds propres de l'entreprise, ou encore rémunérer les actionnaires.

On distingue les augmentations de capital par voie d'apports et les augmentations de capital par incorporation de réserves.

a. Les augmentations de capital par voie d'apports : Seul ce type d'augmentation de capital permet d'accroître les fonds propres de la société. La tenue d'une assemblée générale extraordinaire est nécessaire pour valider l'augmentation de capital. Cette augmentation de capital peut prendre différentes formes :

- L'apport en numéraire : des associés, anciens ou nouveaux, versent des liquidités à la société pour rentrer dans le capital ou accroître leur poids dans ce dernier. L'opération se traduit par une augmentation des capitaux propres (passif) et une augmentation de la trésorerie (actif) de la société. Lors de la création, Ce type d'augmentation de capital peut modifier la structure de l'actionariat et le pouvoir dans l'entreprise. Le prix d'émission constitue le prix d'achat des titres de la société. Ce prix est compris entre la valeur nominale des titres (valeur à la création) et proche et la valeur du titre avant augmentation de capital.

Prime d'émission = Prix d'émission — Valeur nominale.

Cette prime correspond à un droit sur les réserves de la société.

- L'apport en nature : l'associé apporte, dans ce cas, des actifs (Immobilisations, fonds de commerce, stocks etc..). Ce type d'apport est courant lors d'opérations de fusion ou d'absorption d'entreprises, ou encore de transformations d'entreprises en sociétés. La prime d'émission est dans ce cas appelée « prime d'apport ».

b. Augmentation de capital par conversion de créances

Une dette de l'entreprise est convertie en capital. Le fournisseur devient ainsi associé de la société, et renonce au remboursement de sa dette. Cette situation peut être préférentielle pour le fournisseur à un risque de perte sur créance irrécouvrable. Il espère, par cette opération, que la société va se refaire une santé et dégager des bénéfices dont il profitera en termes de dividendes.

c. L'augmentation de capital par incorporation de réserves :

Dans cette situation, l'augmentation de capital provient d'un « jeu d'écritures comptables ». Les réserves, déjà présentes dans les capitaux propres, intègrent pour partie le montant du capital. Il s'agit d'une opération purement financière, qui n'augmente pas les fonds propres de la société. L'objectif est uniquement de fidéliser les associés en leur allouant « gratuitement » des titres de la société. Cette augmentation de capital profite aux associés anciens. Ils bénéficient d'un droit d'attribution d'actions gratuites, qu'ils peuvent décider d'exercer ou de vendre.

Dans tous ces cas d'augmentation de capital, les associés reçoivent en contrepartie des parts sociales ou actions leur conférant un droit de vote aux assemblées et un droit aux dividendes.

Ainsi, contrairement aux idées reçues, l'augmentation de capital n'est pas gratuite. Certes elle n'entraîne pas de charges supplémentaires pour la société, contrairement aux intérêts d'un emprunt, mais elle implique de verser davantage de dividendes, ce qui impute d'autant l'autofinancement de la société.

d. La question de l'introduction en bourse :

L'introduction en bourse permet d'augmenter le capital d'une société en levant des fonds par un appel public à l'épargne. L'action est ensuite cotée sur les marchés financiers. Son cours évolue en fonction de l'offre et de la demande de titres.

Les avantages de l'augmentation du capital :

- L'augmentation de capital est proposée à un large public, ce qui permet de lever davantage de fonds pour financer la croissance. L'introduction en bourse peut faciliter la réalisation d'opérations de croissance externe.
- Elle améliore l'image de l'entreprise. L'introduction en bourse offre aux entreprises une publicité permettant d'accroître les ventes.
- Elle permet aux actionnaires de valoriser leur investissement initial
- Elle permet aux actionnaires d'acheter ou de vendre plus facilement leurs actions.

En résumé, les avantages de l'augmentation de capital sont multiples : cela permet à une entreprise de lever des fonds pour financer des projets de croissance, réduire sa dette, renforcer sa structure financière et rémunérer ses actionnaires existants.

Les limites de l'augmentation du capital :

- Elle impose aux entreprises de communiquer davantage des comptes trimestriels qui doivent être établis, de même que des comptes prévisionnels. Une véritable communication financière doit être mise en place, ce qui implique des coûts administratifs importants.
- Les fondateurs qui introduisent leur société en bourse doivent être conscients du risque de perte de contrôle de la société. En cas de difficulté financière et/ou de sous cotation, la société peut être une proie idéale pour un rachat, ce qui implique souvent l'éviction de l'équipe dirigeante.

II.2.2.1.3 Cessions d'élément d'actif :

La cession d'éléments d'actifs permet de lever des fonds en vendant des investissements matériels, immatériels et financiers (prêts accordés) pour financer le renouvellement d'un nouvel investissement ou la fermeture d'une activité au profit d'une activité plus importante ou

pour financer une activité. Il s'agit d'actifs que l'entreprise a l'intention de remplacer ou d'actifs qui ne sont pas utilisés dans l'entreprise.

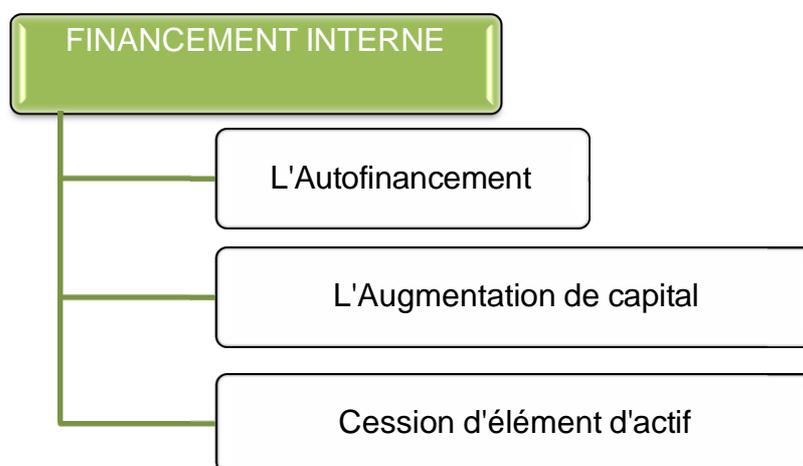
Avantage :

- La cession d'actif permet à une entreprise de maintenir sa réserve de liquidités.
- Le recentrage des activités de l'entreprise (cession d'usines par exemple).
- Renouvellement des immobilisations de l'entreprise.

Inconvénients :

- L'actif ne fait plus partie des actifs du cédant, mais est inclus dans les actifs du cessionnaire.
- Elle figure dans les comptes du cédant. Dans certains cas, le transfert d'un actif peut entraîner une perte en capital de facto pour le cédant.
- La vente des biens de l'entreprise reflète une impression de crise au sein de cette entreprise.

Schéma 6 : le financement interne



II.2.2.2 Financement quasi-fond propre :

Les quasi-fonds propres s'utilisent souvent en complément d'une levée de fonds pour leur caractère non-dilutif. Ils sont une catégorie de financement hybride.

Les quasi-fonds propres sont des dettes de dernier rang ou dettes subordonnées car remboursables en dernier lieu en cas de faillite. Ils se comptabilisent comme de la dette, mais les financiers les replacent en fonds propres.

Le financement quasi-fond propre est un type de financement qui se situe entre les fonds propres et la dette. Il est appelé "quasi-fond propre" car il présente des caractéristiques des deux types de financement.

Le financement quasi-fond propre est généralement obtenu par l'émission d'instruments financiers tels que des obligations convertibles, des actions privilégiées ou des titres de créance subordonnée. Ces instruments offrent un rendement plus élevé que les obligations traditionnelles, mais ne sont pas aussi risqués que les actions ordinaires.

Les investisseurs qui achètent ces instruments financiers ont droit à un revenu fixe ou à un pourcentage des bénéfices de l'entreprise, mais ne possèdent pas de droits de vote ou de participation au capital.

Le financement quasi-fond propre offre aux entreprises une alternative à l'émission d'actions ordinaires pour lever des fonds, tout en évitant les risques associés à une augmentation de capital. Les entreprises peuvent ainsi maintenir le contrôle de leur société tout en obtenant des financements supplémentaires.

Cependant, le financement quasi-fond propre peut être coûteux en raison des taux d'intérêt élevés associés à ces instruments financiers, et peut également être plus risqué que la dette traditionnelle. Les entreprises doivent donc évaluer soigneusement les avantages et les inconvénients du financement quasi-fond propre avant de l'utiliser.

L'intérêt du quasi-fond propre est comme suit :

- Leur caractère non-dilutif : il ne s'agit pas d'ouvrir le capital
- Le fait d'être subordonné : cela permet de renforcer la structure de fonds propres et de faire effet de levier sur la dette classique,
- Leur indexation sur les performances de l'entreprise,
- Leurs modalités particulières : l'absence de garantie, une durée longue, un différé d'amortissement.

Les 3 principaux outils de quasi fonds propres sont : le compte courant d'associé, l'obligation convertible et le prêt participatif.

II.2.2.2.1 Prêts et titres participatifs :

Sur le principe, un prêt participatif est un moyen de financement intermédiaire entre un prêt à long terme et une prise de participation.

Sa durée est généralement de 60 ou 84 mois.

Le seuil maximum de financement correspond au doublement des fonds propres. Il n'y a pas de garantie retenue, ni sur les actifs de l'entreprise, ni sur le patrimoine du dirigeant.

Le remboursement du prêt participatif se subordonne à celui de toutes les autres créances bancaires.

Les dotations d'État alimentent la plupart des fonds de garantie des prêts participatifs. En effet, ce type de prêt est particulièrement risqué pour le prêteur du fait de son statut de dette subordonnée de dernier rang.

Le taux d'intérêt de ces prêts peut être majoré d'une participation au bénéfice net de l'emprunteur ou bien indexé sur une évolution du chiffre d'affaires ou d'un autre ratio d'activité de l'entreprise.

II.2.2.2 Les comptes courants d'associés :

Les associés d'une entreprise peuvent prêter de l'argent à leur entreprise sous forme d'un compte courant d'associé. Celui-ci peut faire l'objet d'une rémunération.

Le titulaire doit respecter des conditions pour effectuer valablement des apports en compte courant d'associé :

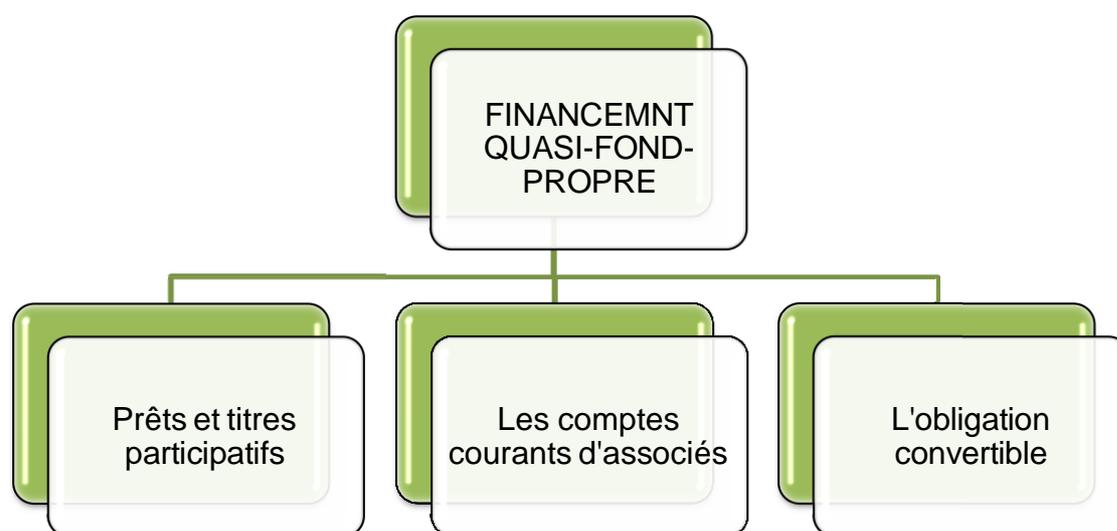
- Dans les SARL et les sociétés par actions (sauf SAS) : associé ou actionnaire, gérant, membre du directoire, administrateur ou membre du conseil de surveillance,
- Dans les SAS : associé ou dirigeant.

Par ailleurs, le fonctionnement d'un compte courant d'associé est très simple. Il ne nécessite aucun formalisme particulier contrairement aux modifications du capital social.

Les statuts peuvent néanmoins prévoir des dispositions sur l'utilisation des comptes courants.

II.2.2.3 L'obligation convertible :

Une obligation convertible est une obligation émise par une société. Elle peut, sous certaines conditions, se transformer en titre de capital (action ou part sociale).

Schéma 7 : le financement quasi_fond_propre**II.2.2.3 Financement externe :**

À l'inverse du financement interne, le financement externe concerne toutes les sources de financement qui sont extérieures à l'entreprise. Il peut s'agir de financements externes directs ou de financements externes indirects. Dans la majorité des cas, il s'agit d'emprunts contractés auprès de banques ou d'organismes de crédits ou encore de fonds issus des investisseurs ou des marchés financiers.

Dans le financement externe on distingue deux types de financement qui sont : financement direct et indirect :

On entend par le financement externe indirect le financement qui nécessite de passer par un intermédiaire financier pour obtenir des fonds. Généralement, cet intermédiaire est la banque qui donne un emprunt.

Et par le financement externe direct c'est celui qui consiste à se financer sur les marchés financiers en allant directement demander aux épargnants (les investisseurs privés ou les fonds d'investissement) des fonds. Ce type de financement est dit direct puisque la relation est sans intervention d'un intermédiaire.

II.2.2.3.1 Emprunt bancaire :

L'emprunt bancaire correspond à une somme mise à la disposition de l'entreprise par un organisme financier, avec obligation de la rembourser selon un échéancier préalablement défini.

En contrepartie de son financement, l'organisme prêteur perçoit des intérêts rémunérant l'apport de fonds et les risques pris.

Il est généralement accompagné de la prise de garanties qui limite les risques du prêteur en cas de difficultés de remboursement.

Les emprunts figurent au passif du bilan de l'entreprise. Ils consistent à solliciter la mise à disposition d'une somme d'argent, l'entreprise s'engageant à rembourser la banque ou l'établissement de crédit dans des conditions prédéterminées. Un emprunt se caractérise par :

- Son montant : le capital
- Sa durée : exprimée souvent en mois ou en années
- Son taux d'intérêt : il peut être fixe ou variable
- Son mode de remboursement : il en existe principalement trois : remboursement infime, remboursement par amortissement constant et remboursement par annuités constantes
- Les garanties exigées

II.2.2.3.2 La location financière :

Il s'agit d'un contrat de location pure, c'est-à-dire sans option d'achat. S'il en existe une, on se situe dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. La location financière est également appelée location longue durée.

Par ce type de contrat, un fournisseur, parfois par le biais d'un organisme de crédit, met à la disposition de l'entreprise un bien, tout en conservant la propriété et sans prendre d'engagement de le vendre à l'issue du contrat.

Cette location peut être assortie de services tels que l'entretien et l'assurance du matériel loué, situation fréquente pour les véhicules par exemple.

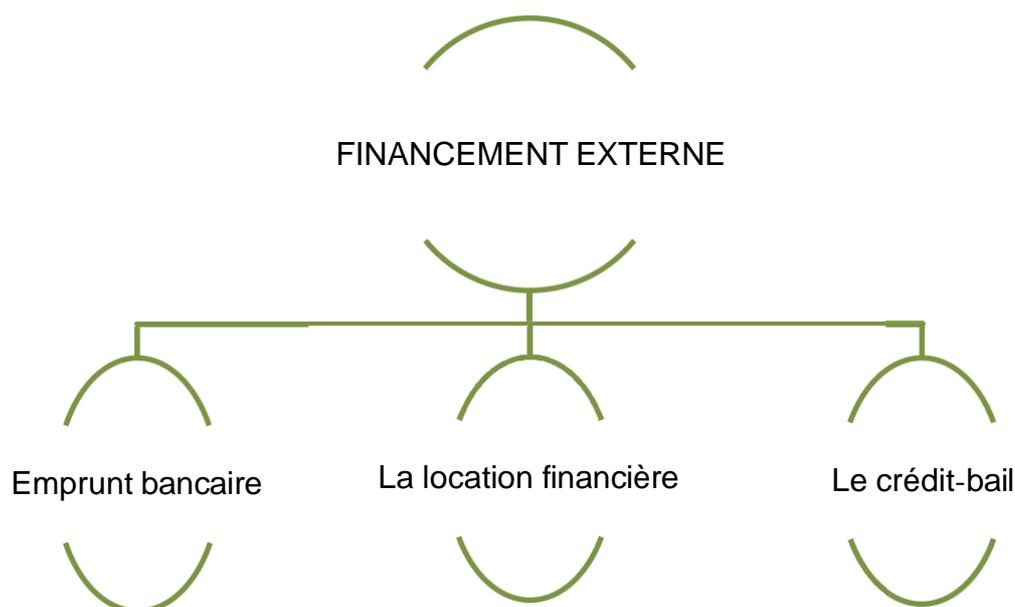
II.2.2.3.3 Le crédit-bail :

Le crédit-bail, appelé également location avec option d'achat (LOA), est sensiblement différent de l'emprunt, bien qu'il serve en principe à financer le même type de biens. En effet, lorsqu'elle finance un investissement par le biais d'un emprunt, l'entreprise en est propriétaire dès le premier jour. En contrepartie, elle devient débitrice de la banque. Dans le cadre d'un

crédit-bail, pendant toute la durée du contrat, l'entreprise n'est pas propriétaire du bien. Il s'agit d'une simple location assortie d'une promesse de vente à l'issue de la période de location. L'organisme financier possède donc le bien, le loue à l'entreprise et s'engage à le lui vendre après une certaine période selon des conditions prédéfinies. En général, la valeur résiduelle, correspondant au prix d'achat final, représente une somme dérisoire. Inconvénient pour le preneur du crédit-bail : il n'est pas propriétaire de son matériel. En revanche, cette technique offre certains avantages par rapport à un financement classique :

- Elle procure une meilleure garantie à la banque, car celle-ci n'est pas totalement dessaisie du bien. C'est d'ailleurs la raison pour laquelle, au sein des organismes financiers, un financement par crédit-bail n'est pas pris en compte à la même hauteur qu'un emprunt dans les ratios d'analyse de risques. Le crédit-bail permet ainsi d'accroître les capacités de financement de l'entreprise.
- Elle ne pénalise pas le bilan de l'entreprise puisqu'elle ne figure pas dans les dettes. Elle a donc l'avantage de rendre le niveau d'endettement moins apparent.
- Les échéances de loyers passent intégralement en charges alors que dans le cadre de l'emprunt, seulement les intérêts. Toutefois, avec l'emprunt, le bien financé, propriété de l'entreprise, est amorti. Et cet amortissement vient en diminution du résultat de l'entreprise.

Schéma 8 : le financement externe



II.3 SECTION 2 : les critères de choix du mode de financement :

Les critères de choix de mode de financement peuvent inclure : le coût, la flexibilité, la durée, la sécurité, l'impact sur la structure de capital et la réglementation :

II.3.1 Le coût :

Les entreprises doivent tenir compte du coût d'emprunt ou de l'émission de titres. Les coûts peuvent varier en fonction du mode de financement choisi, du montant emprunté ou levé, de la durée et des conditions de remboursement.

II.3.2 La flexibilité :

Les entreprises doivent évaluer la flexibilité offerte par chaque mode de financement. Par exemple, un emprunt bancaire peut offrir une certaine flexibilité en termes de remboursement, tandis qu'une émission d'actions peut offrir une plus grande flexibilité en termes de levée de fonds.

II.3.3 La durée :

Les entreprises doivent prendre en compte la durée de chaque mode de financement. Par exemple, un emprunt à court terme peut être plus approprié pour financer des besoins de trésorerie à court terme, tandis qu'un emprunt à long terme peut être plus approprié pour financer des investissements à long terme.

II.3.4 La sécurité :

Les entreprises doivent tenir compte de la sécurité offerte par chaque mode de financement. Par exemple, un emprunt garanti peut offrir une sécurité accrue pour le prêteur, tandis qu'une émission d'actions peut offrir une sécurité accrue pour les actionnaires.

II.3.5 L'impact sur la structure du capital :

Les entreprises doivent évaluer l'impact de chaque mode de financement sur la structure de leur capital. Par exemple, une émission d'actions peut diminuer la participation des actionnaires existants, tandis qu'un emprunt peut augmenter l'endettement de l'entreprise.

II.3.6 La réglementation :

Les entreprises doivent tenir compte de la réglementation en vigueur pour chaque mode de financement. Par exemple, certaines formes de financement peuvent être soumises à des réglementations spécifiques, telles que les émissions d'actions ou les obligations convertibles.

En fonction de ces critères, les entreprises peuvent choisir le mode de financement le plus approprié pour leurs besoins.

II.4 SECTION 3 : le plan de financement :

L'objectif principal d'un plan de financement est de fournir une vision claire de la façon dont l'entreprise sera financée et de s'assurer que l'entreprise dispose des fonds nécessaires pour atteindre ses objectifs. Pour cela nous définissant le plan de financement comme suit :

II.4.1 Définition et utilité :

Le plan de financement est un document prévisionnel et un outil de synthèse de la politique financière du long terme. Établi en général pour une durée de 3 à 6 ans, il récapitule les différents flux annuels résultant des besoins et des ressources de l'entreprise.

L'élaboration du plan de financement prévisionnel répond à plusieurs objectifs :

- Apprécier l'équilibre financier du projet (capacité des ressources à couvrir les besoins de financement générer par le projet), ainsi que le degré d'adéquation du mode de financement retenu (structure du mode de financement, date de mise à disposition des différentes ressources ainsi que leurs durées de disponibilité).
- Donner les bases de négociation avec les établissements de crédit : en effet, le plan de financement est un document nécessaire dans la constitution du dossier de crédit dans la mesure où il constitue une justification de l'utilisation des fonds demandés.
- Prévenir les difficultés financières et les différents risques qui peuvent se présenter afin d'évaluer les possibilités d'ajustement possibles.

II.4.2 L'élaboration du plan de financement :

Le plan de financement se présente généralement en deux parties. Dans l'une des parties, est listé, année par année, l'ensemble des dépenses liées aux investissements prévus, et dans l'autre, les moyens de financement ou ressources qui seront mises en œuvre pour couvrir les dépenses.

II.4.2.1 Les emplois stables :

Ce sont les besoins financiers prévisionnels, pour l'essentiel les investissements. Il s'agit de :

- Les dépenses d'investissement
- Les besoins supplémentaires de financement du cycle d'exploitation
- Remboursement des emprunts et les prêts
- Les dividendes distribués

II.4.2.2 Les ressources :

Les ressources durables représentent l'ensemble des ressources susceptibles de financer les besoins stables prévisionnels. Il s'agit de :

- Les subventions
- L'augmentation du capital
- Les emprunts à longs termes
- Les cessions d'éléments d'actif

II.4.3 L'ajustement du plan de financement :

L'ajustement est constitué en trois étapes qui sont : la notion d'avant-projet, l'équilibrage du plan lorsque les ressources sont limitées et équilibrage avec possibilité de compléter les ressources financières.

II.4.3.1 La notion d'avant-projet :

Le plan de financement dans sa présentation finale doit témoigner d'un équilibre jugé satisfaisant par la direction de l'entreprise. Pour y parvenir, il faut généralement élaborer un certain nombre d'avant-projets qui servent de base à la réflexion.

Lorsqu'on aboutit à un excédent de ressources sur les besoins, aucun financement complémentaire n'est à envisager. L'excédent de ressources va entraîner un accroissement de disponibilités. Le problème se pose surtout dans le cas inverse, c'est à dire lorsque le plan de financement fait apparaître un besoin de financement sur quelques années ou sur la totalité de la durée de prévision.

II.4.3.2 L'équilibrage du plan lorsque les ressources sont limitées :

Dans une telle situation, généralement toutes les ressources financières sont mobilisées et la capacité de financement est saturée. Dès lors, l'entreprise ne peut qu'envisager de renoncer à certains investissements si le plan regroupe plusieurs projets d'investissement. Il faut alors tenir compte de leur impact sur le calcul des flux prévisionnels d'exploitation. C'est donc à la fois la partie ressources et la partie emplois qu'il faut reconsidérer.

II.4.3.3 L'équilibrage avec possibilité de compléter les ressources financières :

À ce stade de l'avant-projet, si un déficit existe, l'entreprise va être confrontée au choix des ressources complémentaires dont elle a besoin. Comme généralement, les flux

d'autofinancement prévisionnels sont déjà comptés en totalité et qu'il est difficile de procéder à une augmentation de capital à ce stade, il s'agira surtout de distinguer la part des besoins qui pourra être financée par des emprunts et la part qui sera financée par du crédit bancaire à court terme (sur une année par exemple). En fait, le choix d'endettement va faire intervenir un certain nombre de critères tenant au coût et à l'équilibre financier, c'est à dire à la rentabilité et au risque.

II.4.4 Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons examiné les modes de financement des entreprises et les critères qui influencent leurs choix. Nous avons souligné l'importance du financement pour les entreprises, en mettant en évidence les différents modes de financement disponibles, tels que le financement interne et le financement externe. Nous avons également établi une liste des critères essentiels à prendre en compte lors de la décision de financement, tels que les coûts, les avantages, les risques, la taille de l'entreprise, l'historique de crédit et le secteur d'activité.

Sur la base de notre analyse, nous pouvons formuler quelques recommandations pour les entreprises concernant leur stratégie de financement. Tout d'abord, il est crucial pour les entreprises de bien évaluer leurs besoins financiers spécifiques et de comprendre les avantages et les inconvénients de chaque mode de financement. Il est également important de diversifier les sources de financement afin de réduire les risques et de maintenir une flexibilité financière. Par ailleurs, une gestion financière efficace et une planification à long terme sont essentielles pour maintenir la stabilité financière de l'entreprise.

En conclusion, le financement des entreprises est un élément vital pour leur croissance et leur succès. Les entreprises doivent choisir judicieusement leurs modes de financement en fonction de leurs besoins spécifiques et des critères économiques pertinents. En anticipant les évolutions du paysage financier et en adoptant des stratégies financières solides, les entreprises peuvent améliorer leurs chances de prospérité à long terme.

III. Chapitre 3 : création d'entreprise au niveau de l'ANADE :**III.1 Introduction :**

Dans les chapitres précédents, nous avons présenté l'investissement et les modes de financements des entreprises, ainsi que leurs types, caractéristiques et critères de leurs choix, tous ayant pour but d'aider à la création d'entreprises pour les jeunes apporteurs d'idée et faciliter leurs choix de projet tout en maximisant les chances d'atteindre leurs objectifs.

Dans ce troisième et dernier chapitre, nous allons présenter le dispositif de l'ANADE.

L'ANADE a été créé afin de permettre aux chômeurs ainsi qu'aux non chômeurs d'avoir des avantages pour stimuler la création d'entreprises qui est devenu un facteur important de création de richesse dans l'économie.

L'ANADE est un organisme gouvernemental engagé à relever les défis du chômage et à créer des opportunités pour les demandeurs d'emploi en Algérie. Sa mission est de développer et mettre en œuvre des politiques et des programmes favorisant l'emploi et soutenant l'entrepreneuriat.

Nous allons donc, tout d'abord, faire une présentation détaillée de l'organisme (structure, mission, mode de financement, etc...) pour ensuite expliquer les différentes étapes de la procédure à suivre.

III.2 Section 1 : généralités sur l'ANADE :

III.2.1 Présentation de l'ANADE⁽¹⁾ :

L'ex ANSEJ remplacé par l'actuel ANADE (agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat) est un organisme à caractère spécifique régi par les dispositions du décret exécutif de 1996 (**Décret exécutif N°96-296 correspondant au 08 Septembre 1996 correspondant au 24 Rabie 1417, venant en application des dispositions de l'article de l'ordonnance N°96-14 du 24 juin 1996, portant loi de finances complémentaire pour 1996**) chargé de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement des jeunes chômeurs âgés de 19 à 35 ans pour la création d'entreprises. Ce dispositif est mis en œuvre en mai 1997.

L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes est une institution à caractère public, placé sous la tutelle du Ministre du travail, de l'Emploi et de la Sécurité Social. Elle est fondée sur une approche économique, c'est un dispositif qui développe les actions de promotion à l'entrepreneuriat, il agit en coordination avec les banques publiques et divers acteurs sur le plan local et national et avec d'autres partenaires tels que : les impôts, le registre de commerce, la chambre de l'artisanat et des métiers, la direction des services agricoles... ; c'est un dispositif qui ne cesse de connaître des évolutions

Cependant après avoir changé de tutelle et être placée sous la tutelle du Ministre délégué auprès du premier Ministre chargé des micros entreprises, l'ANSEJ devient officiellement Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE), par voie de décret exécutif publié dans le dernier Journal Officiel. Le décret officialisant la nouvelle dénomination de l'ANSEJ est venu en novembre 2020, modifier et compléter le décret exécutif du 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de cette agence

L'ANSEJ cède la place à l'ANADE, ce changement est éventuellement accompagné de quelques modifications. En effet l'agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat offre plus d'opportunité à l'entrepreneuriat. Ainsi, les modifications faites peuvent être retracées dans le tableau suivant :

Tableau 2 : différences entre ANADE et ANSEJ :

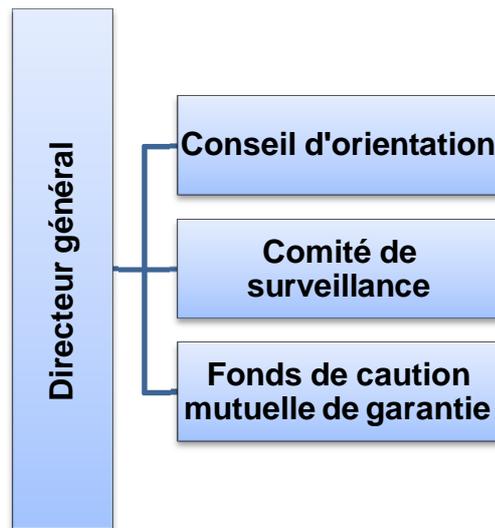
Dispositifs	ANSEJ	ANADE
CRÉATION	1996	2020
TUTELLE	Ministère du travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale	Ministre de la microentreprise, des start-up et de l'économie de la connaissance.
CONDITION D'ÉLIGIBILITÉ	Chômeurs	Chômeurs Salariés
Apport personnel du promoteur	1% ou 2%	5% ou 15%

Source : établi à partir des données obtenues auprès de l'ANADE

III.2.2 Structure et organisme de l'ANADE :

L'agence est administrée par un conseil d'orientation. Elle est dirigée par un directeur général, est dotée d'un comité de surveillance. L'organisation de l'agence est proposée par le directeur général et adoptée par le conseil d'orientation. L'organigramme de l'agence peut se présenter comme suit :

Schéma 9 : organigramme de l'ANADE



A Le directeur général : il est nommé par décret exécutif et possède deux pouvoirs qui sont :

A. 1. Pouvoir règlementaire : Ce pouvoir permet au directeur de :

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

A. 2. Pouvoir d'exécution :

Ce pouvoir permet au directeur de :

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

B. 1. Conseil d'orientation :

Le conseil d'orientation est composé de membres suivants :

- Représentant du ministre chargé de l'emploi
- Représentant du ministre chargé de l'intérieur des collectivités locales
- Deux (02) représentants du ministre chargé des finances
- Représentant du ministre chargé des affaires étrangères
- Représentant du ministre chargé de l'agriculture et développement rural
- Représentant du ministre chargé de l'agriculture et de la pêche et des ressources halieutiques
- Représentant du ministre chargé de la jeunesse
- Représentant du ministre chargé de la petite et moyenne entreprise et de la petite et moyenne industrie
- Représentant du ministre chargé de la prospective et de la statistique
- Représentant du ministre chargé de la planification
- Représentant du conseil supérieur de la jeunesse
- Président de la chambre algérienne du commerce et de l'industrie ou de son représentant
- Directeur général de l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) ou de son représentant
- Président de l'association des banques et établissements financiers
- Directeur général de l'agence nationale de valorisation des résultats de la recherche et du développement technologique ou de son représentant

- Président du fonds de caution mutuelle de garantie risque/crédit jeunes promoteurs ou de son représentant
- Président de la chambre nationale de l'agriculture ou de son représentant
- Président de l'association des banques et établissements financiers ou de son représentant
- Deux (2) représentants d'association des jeunes à caractère national dont le but s'appartient à celui de l'agence.

B. 2. Le secrétariat du conseil d'orientation : il est assuré par le directeur de l'agence, le conseil a comme mission de délibérer conformément aux lois et règlements en vigueur sur :

- Le programme de l'activité de l'agence
- Les dépenses de fonctionnement et d'équipement de l'agence
- L'organisation interne de l'agence et son organisme externe
- Le plan annuel de financement des activités de l'agence
- La création d'antennes régionales et locales de l'agence
- L'acquisition et la location d'immeubles, les aliénations et changes de droit mobiliers et immobiliers
- Bilans et comptes de résultats
- Les questions liées aux conditions de recrutement et de formation du personnel de l'agence
- La désignation du ou des commissaires (s) au compte dont il fixe la rémunération. Ce conseil désigne en son sein pour une durée d'une année renouvelable.

C. Comité de surveillance :

Le comité de surveillance est composé de trois (03) membres désignés par le conseil d'orientation, le président de ce comité est désigné parmi ses membres pour la durée de son mandat.

Le conseil d'orientation fixe dans son règlement intérieur le montant d'une indemnité trimestrielle en faveur des membres de ce comité et déterminé la prise en charge ou le remboursement des frais liés à l'exercice pour le compte du conseil d'orientation. Ce comité a pour mission :

- Le contrôle de la mise en œuvre de ses décisions en rassemblant avec le directeur général, toutes les observations et recommandations nécessaires pour les meilleures modalités de mise en œuvre des programmes et projets engagés ;
- Il présente au conseil d'orientation ses observations et recommandations sur les états prévisionnels de recettes et de dépenses de l'agence et son programme d'activité ainsi que les sur le rapport annuel de gestion du directeur général ;
- La désignation du ou des commissaires (s) aux comptes dont il fixe la rémunération. Ce conseil désigne en son sein pour une durée d'une (01) année renouvelable ;
- Il donne son avis sur les rapports périodiques de suivi, d'exécution et d'évaluation établis par le directeur général.

III.2.3 Les missions de l'ANADE

Le but de l'ANADE est d'encourager la création des micros entreprises avantageuses économiquement et socialement. Dans ce cadre l'agence a pour missions principales :

- De soutenir, de conseiller et d'accompagner les jeunes promoteurs dans le cadre de la mise en œuvre de leur projet d'investissements ;
- De gérer, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur, les dotations du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes, notamment les aides et la bonification des taux d'intérêts, dans la limite des enveloppes mises à sa disposition par le ministre chargé de l'emploi ;
- De notifier aux jeunes promoteurs les différents aides du fonds national de soutien à l'emploi des jeunes et autres avantages qu'ils ont obtenus ;
- D'assurer le suivi d'investissements réalisés par les jeunes promoteurs en veillant au respect des clauses du cahier de charge qui les lient à l'agence et en les assistant, en cas de besoin, auprès des institutions et des organismes concernés par la réalisation des investissements ;
- D'encourager toute autre forme d'action et de mesures tendant à promouvoir la création et l'extension d'activités ;
- D'assurer une formation obligatoire pour les promoteurs avant l'accès au financement des projets.

L'ANADE elle est chargé de :

- Mettre à la disposition de jeunes promoteurs toutes les informations de nature économique, technique, législative et réglementaire relative à l'exercice de leurs activités ;
- Créer une banque de projet économiquement et socialement utile ;
- Conseiller et assister les jeunes promoteurs, dans le processus de montage financier et de mobilisation des crédits ;
- Entretenir des relations continues avec les banques et les établissements financiers, dans le cadre du montage financier de projets, de la mise en œuvre du schéma de financement et de suivi de la réalisation et de l'exploitation du projet.

III.2.4 Objectifs de l'ANADE :

- Favoriser la création et l'extension d'activité de biens et de services par les jeunes promoteurs.
- Encourager toute forme d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'entrepreneuriat.
- Assurer les conditions nécessaires pour la création de micros entreprises.
- Création d'activité et de richesse.
- Création d'emplois durables.
- Assurer la pérennité des micros entreprises créées dans le cadre du dispositif.
- Développer l'esprit d'entrepreneuriat chez les jeunes.

III.2.5 Les relations de l'ANADE avec les ses partenaires :

A. La relation du trésor public et l'ANADE :

Les activités d'investissement éligibles exercées par les jeunes promoteurs à l'agence nationale de l'aide au développement et l'entrepreneuriat, bénéficient d'une exonération totale pour une période de trois (3) ans, à partir de la date de mise en exploitation. À noter que la durée de cette exonération est de six (6) ans lorsque les activités sont exercées dans une zone à promouvoir, dont la liste est fixée par la voie réglementaire.

B. La relation de la douane et l'ANADE :

Les droits de douane relatifs aux équipements importés pour les entreprises ou les unités nouvellement créées, exerçant les activités réalisées par le promoteur à l'aide de l'ANADE

sont déterminées avec l'application d'un taux de 5%. Ne bénéficient de cet avantage que les équipements non fabriqués en Algérie.

C. La relation des banques et l'ANADE :

Les institutions financières ont fait part à l'exception de la caisse nationale d'épargne public, chacune en ce qui concerne, des activités éligibles au crédit bancaire conformément à leurs politiques générales de financement de la manière ci-dessous :

- Banque d'agriculture et de développement rural (BADR) : toutes les activités.
- Banque de développement local (BDL) : toutes les activités à l'exception de l'agriculture.
- Banque extérieur d'Algérie (BEA) : toutes les activités à l'exception d'import-export.
- Banque national d'Algérie (BNA) : toutes les activités sous réserve de confirmation.
- Crédit populaire d'Algérie (CPA) : toutes les activités à l'exception de l'agriculture et la pêche.

III.2.6 Les conditions d'éligibilité :

Afin de bénéficier du dispositif ANADE, il est indispensable de remplir certaines conditions nécessaires :

- Situation et âge des promoteurs : Être de la nationalité algérienne et âgé entre 19 et 55 ans ;
- Forme de l'entreprise : L'entreprise créée peut être individuelle ou une société (SARL, EURL, SNC) ;
- Capacité professionnelle et financière : le chômeur doit être soutenu par une qualification professionnelle et/ou un savoir - faire reconnu en relation avec l'activité créée et il doit mobiliser un apport personnel pour le financement de son projet ;
- Montant de l'investissement : Le montant maximum de l'investissement est de 10 millions de DA, que ce soit pour un investissement de création ou d'extension.

III.2.7 Les étapes traversées par l'ANADE ex –ANSEJ (1996-2020) :

Elle est devenue opérationnelle depuis le deuxième semestre 1997. L'ENSEJ, une des solutions appropriées au traitement de la question du chômage répond à cette phase de transition vers l'économie de marché. Elle est chargée du soutien, du financement et du suivi des micros entreprises des jeunes entrepreneurs âgés entre 19 et 40 ans offrant un montant de 4 millions de DA au maximum. Pour son adaptation aux différentes mutations de l'environnement socio-économique du pays, son développement était nécessaire pour répondre à ses exigences. Parmi les stations les plus importantes, on peut citer :

La période d'Octobre 2003 :

Durant cette période, de nouvelles mesures ont été prises par les plus hautes instances du pays en faveur des jeunes entrepreneurs. Elles concernent :

- 1 - Le relèvement du seuil de l'investissement de 4 à 10 millions de DA ;
- 2 - La révision à la baisse des taux de participation des jeunes promoteurs ;
- 3 - L'intégration de l'extension d'activité dans le dispositif ;
- 4 - L'amendement des textes réglementaires et législatifs ;
- 5 - Les mesures prises par les banques ;
- 6 - Des Mesures d'ordre environnemental ;
- 7 - L'Octroi des mêmes avantages durant cette phase d'extension
- 8 - Le Lancement du programme de construction de 100 locaux par commune

L'année 2007 :

De nouvelles réformes ont été instaurées par les responsables.

Cette période a connu de nouveaux amendements :

- Recentrage des activités de l'agence autour l'accompagnement ;
- Mise en place d'une nouvelle organisation – Décentralisation ;

- Formation de l'encadrement de l'agence à tous les niveaux ;
- Formation des promoteurs avant financement ;
- Implication de l'ensemble des acteurs et partenaires locaux autour du dispositif par le biais de la Commission locale d'étude et financement de projet (CLEF).

La période juillet 2008

- Renforcement des représentations à travers les wilayas déléguées et grandes Daïras – 80 annexes créées ;
- Renforcement des capacités humaines des services centraux et dé centralisés en compétences requises dans le domaine de l'étude de projets ;
- Présence effective et compétente des représentants des différentes structures et banques dans les CLEF chargés de statuer sur l'éligibilité des projets ;
- Introduction des dossiers par l'ANADE auprès des banques ;
- Augmentation du capital du Fonds de Garantie ;
- Indemnisation des banques après la troisième échéance tombée.

La période 2011 :

Des mesures ont été prises le 06 mars 2011 par le conseil des ministres. Cette période a connu des modifications très intéressantes. Les promoteurs ayant déposé leurs dossiers avant le 6 mars 2011 et qui n'avaient pas encore obtenu de prêt à cette date, peuvent bénéficier de toutes les nouvelles mesures introduites, notamment la baisse de l'apport personnel de 5 à 1%% et de 10 à 2%% pour les financements ne dépassant pas, respectivement, cinq millions et dix millions DA. On peut résumer ces mesures prises par le conseil des ministres comme suit :

- Changement de la structure financement : triangulaire et mixte ;
- Aides financières ;
- Trois autres PNR supplémentaires sont accordés au jeune promoteur ;
- PNR véhicule - atelier = 500,000 ;
- Diplômés de formation professionnelle ;
- PNR aide au loyer = 5000,00 DA ;
- PNR cabinet groupé jusqu'à 1000,000DA d'aide au loyer pour les universitaires médecins avocats pour la création de cabinet groupés.

La période 2020 :

L'ANADE est sous la tutelle des Services du Ministre délégué auprès du Premier ministre chargé de la micro – entreprise.

L'ANADE ouvre ses portes aux salariés et aux étudiants. Pour bénéficier des avantages de cette agence, les porteurs d'un projet doivent remplir les conditions suivantes : être âgé de 19 à 55 ans, être titulaire d'un diplôme ou d'une qualification professionnelle et/ou détenir un savoir-faire reconnu par attestation ou tout autre certificat professionnel, mobiliser un apport personnel et ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide auprès d'autres dispositifs au titre de la création d'activités.

III.2.8 Ressources et dépenses de l'ANADE :

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

III.2.8.1 Les ressources de l'ANADE :

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

- Les dotations du fonds national de soutien à l'emploi de jeunes, les dons et les legs ;
- Les conditions éventuelles d'organismes nationaux et internationaux, après autorisation des autorités concernées ;
- Le produit de placement éventuel des fonds et tous produits divers liés à ces activités.
- Les ressources du fonds proviennent essentiellement de :
 - L'apport en capital de l'agence nationale de soutien à l'emploi de jeunes ;
 - L'apport du soutien du trésor public ;
 - L'apport en capital des établissements de crédit adhérents ;
- Les produits de placements financiers des fonds propres et cotisations Les dons et legs et subventions consentis au fonds perçu ;
- Une partie de l'apport du fonds de caution mutuelle des activités industrielles, commerciales et artisanales.

III.2.8.2 Les dépenses de l'ANADE :

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

Les dépenses du fonds comprennent essentiellement :

- Des dépenses d'immobilisation ;
- Des dépenses de fonctionnement et d'entretien ;
- Des dépenses liées à son objet et à la réalisation de ses missions ;
- Le contrôle des comptes de l'agence relève d'un ou de plusieurs commissaires aux comptes désignés par le conseil d'orientation.

III.2.9 Types de financement de l'ANADE :

Il existe deux types de financement dans le cadre de l'ANADE :

A. Le financement en création : porte sur la création de nouvelles microentreprises et la mise en œuvre d'une nouvelle combinaison de facteurs de production.

B. le financement à l'extension : concerne les microentreprises réalisées dans le cadre du dispositif ANADE ou financées par le promoteur lui-même, dans le but d'agrandir son activité et augmenter sa capacité de production.

B. 1. Conditions d'éligibilité au financement à l'extension :

- Cumuler trois ans d'activités en zone normale ou six ans en zone spécifiques.
- Remboursement de crédit bancaire à hauteur de 70% en cas de financement, ou remboursement intégral du crédit bancaire en cas de changement de banque ou de type de financement, du triangulaire vers le mixte.
- Remboursement du PNR à hauteur de 50% en cas de financement mixte.
- Remboursement régulier des échéances du PNR.
- Présenter les deux derniers bilans fiscaux retraçant l'évolution positive de l'entreprise.

III.2.10 Modalités de financement :

- trois formules de financement prévu dans le cadre du dispositif ANADE :

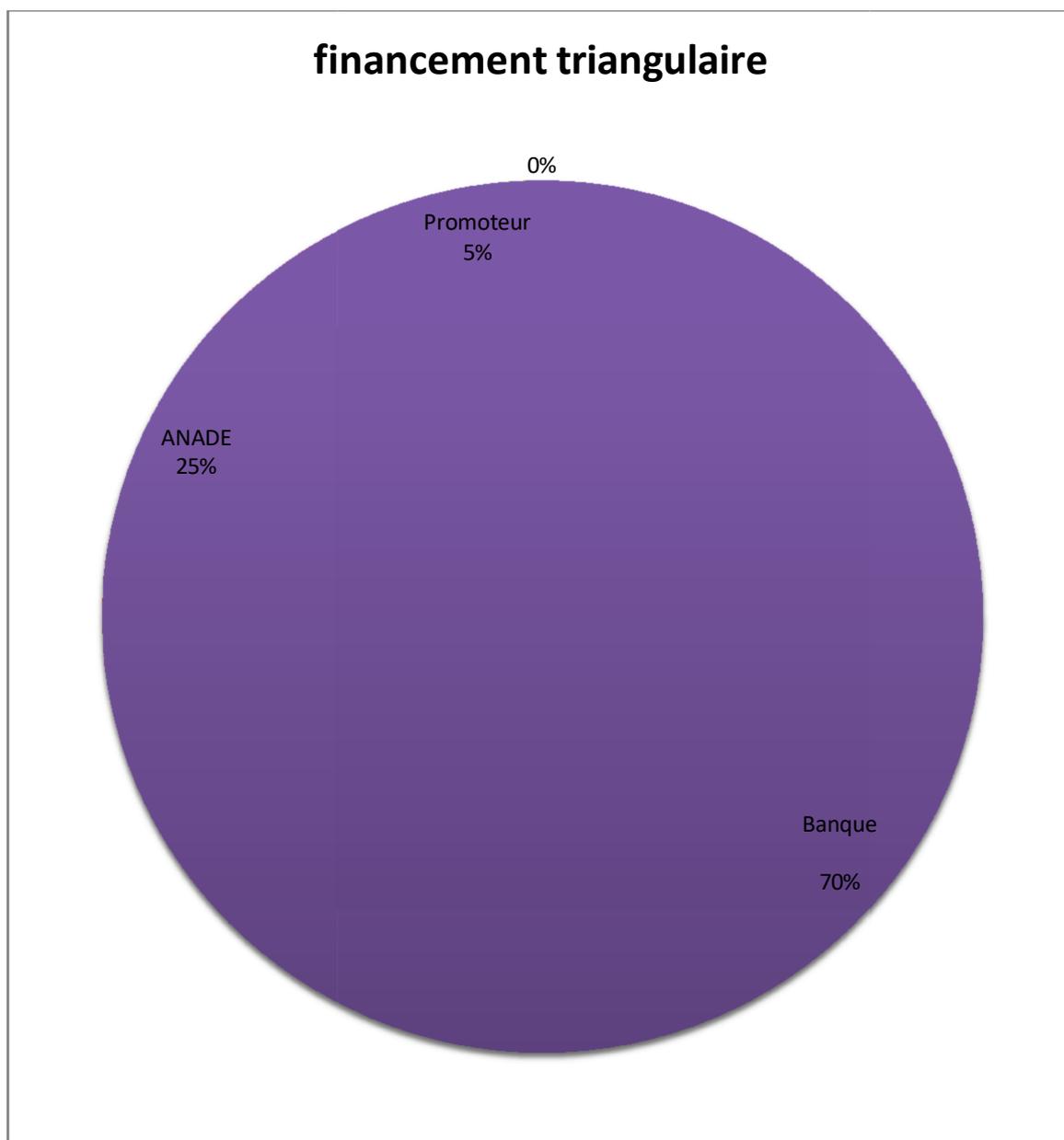
A. le financement triangulaire :

C'est une formule dont l'apport personnel du ou des jeunes promoteurs est complété par un prêt accordé par l'ANADE, ainsi que par un crédit bancaire de 70%. Ce type de financement se fait de deux manières :

A. 1. Le porteur de projet est chômeur :

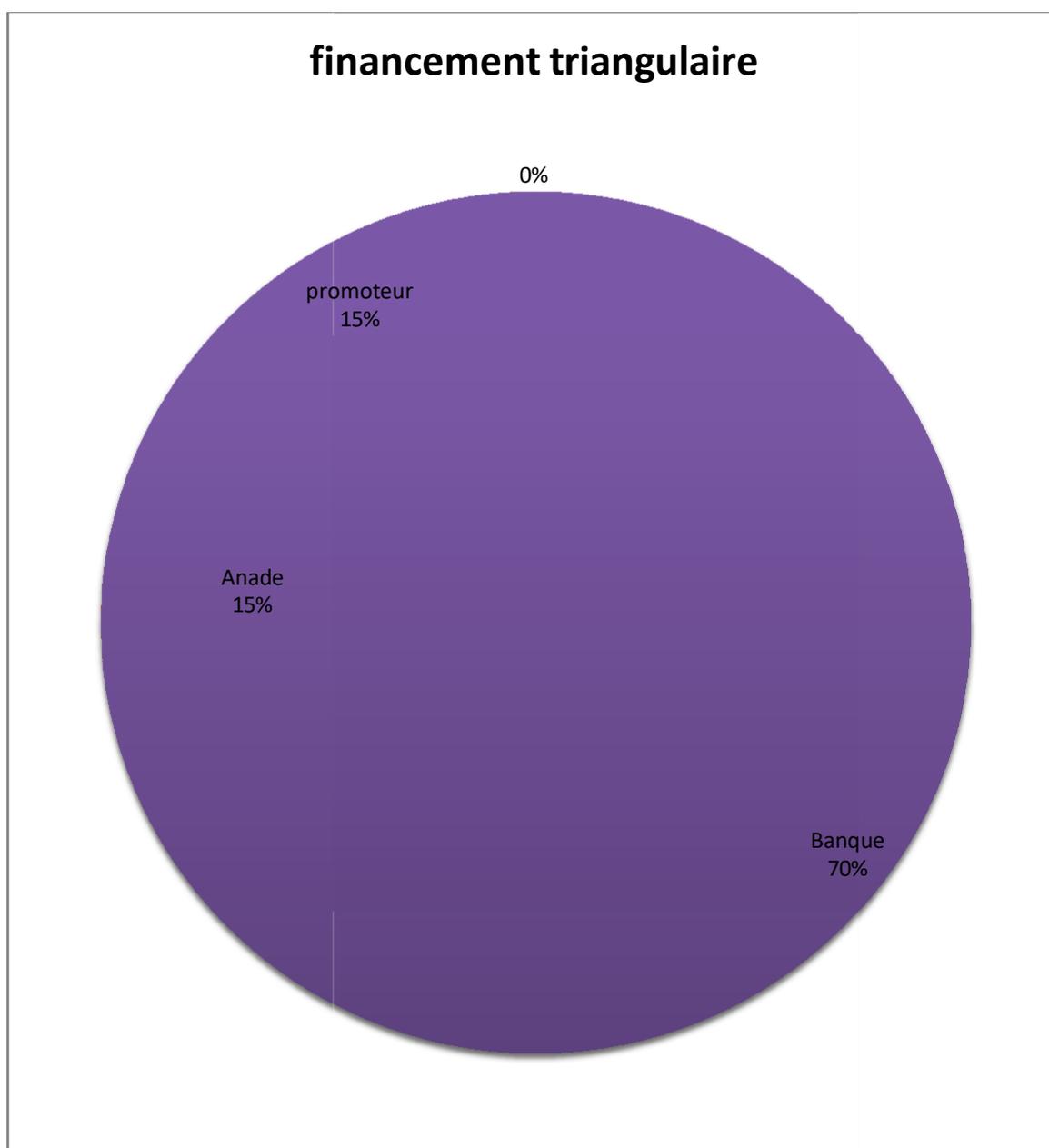
Dans ce cas l'apport personnel est de 5%, le complément de l'ANADE de 25% et un prêt bancaire de 75%.

Il se présente comme suit :

Figure 1 : le financement triangulaire pour chômeurs

A. 2. Le jeune porteur de projet est salarié :

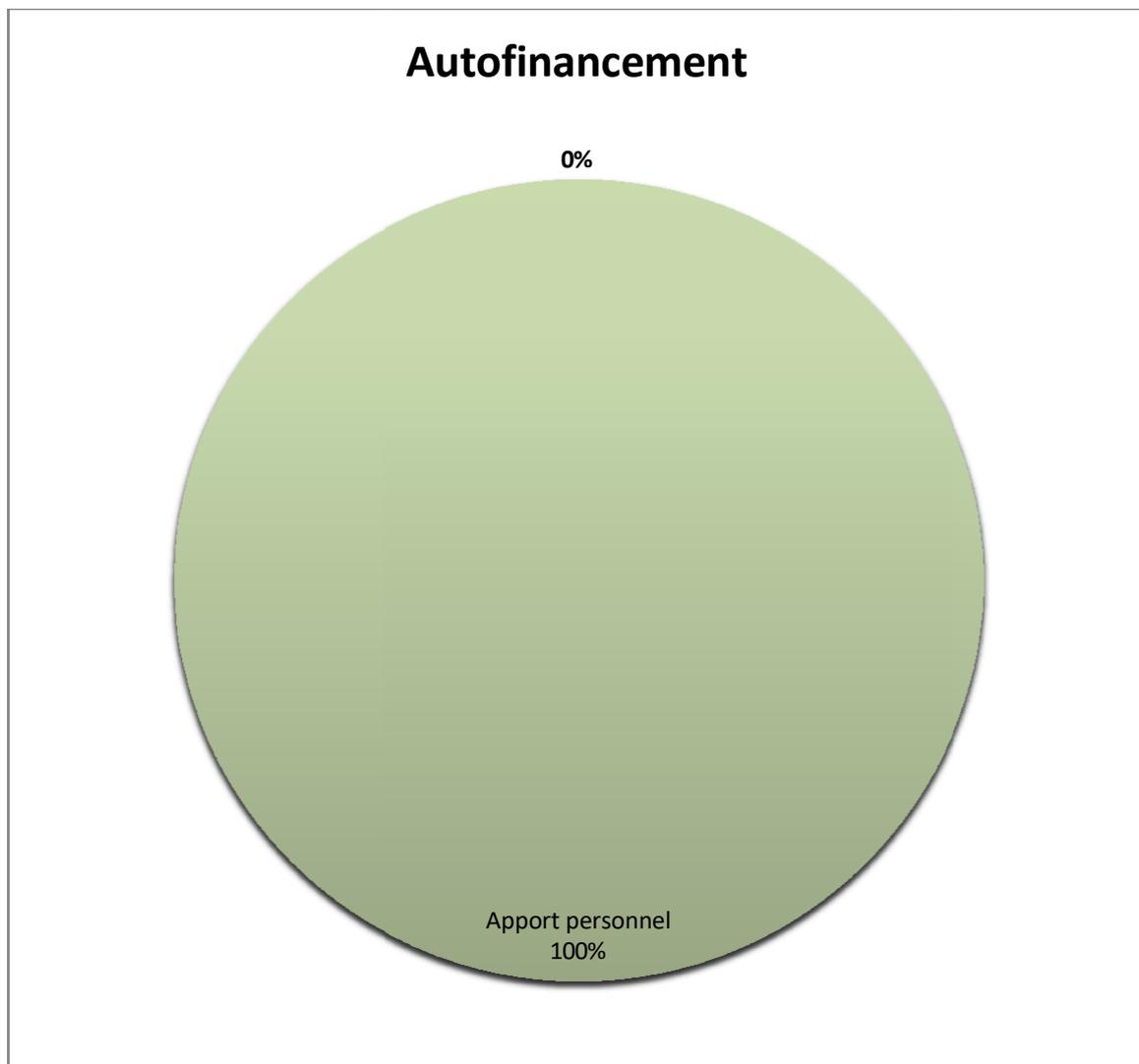
Détient un registre de commerce, carte d'artisanat ou d'agriculteur : dans ce cas l'apport personnel de jeune porteur de projet est de 15% équivalent au pourcentage du prêt du l'ANADE. Il se présente comme suit :

Figure 2 : financement triangulaire salarié

B. L'Autofinancement :

L'entrepreneur finance le projet à 100 %, ainsi il bénéficie des avantages fiscaux et parafiscaux.

L'autofinancement désigne le financement des projets de l'entreprise sans appel à des ressources extérieures, le fait pour une entreprise ou un ménage de financer son activité, et notamment ses investissements, à partir de ses capitaux propres existants, de sa propre rentabilité, de son épargne, d'une augmentation du capital, et de ses amortissements comptables. Sa structure est comme ceci :

Figure 3 :taux de l'autofinancement

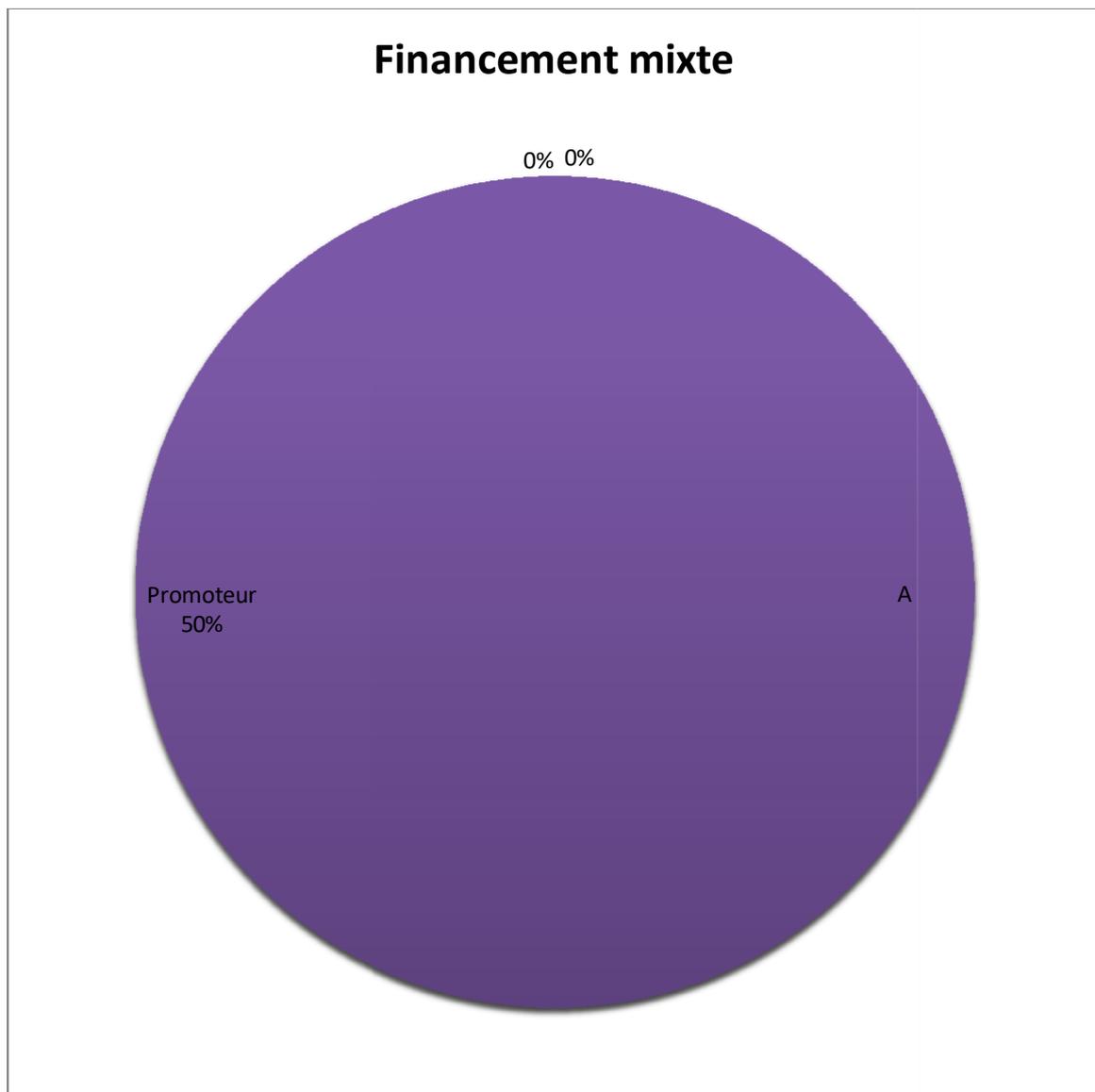
C. Financement mixte :

Le financement mixte : Prêt de l'ANADE 50 % PNR et l'apport de porteur du projet et 50 %. Concernant les aides financières, les entrepreneurs bénéficient à 100 % du taux d'intérêt du crédit bancaire concernant le financement triangulaire).

- L'entrepreneur peut bénéficier du Loyer d'un local d'un montant ne dépassant pas 500 000 DA.

Ce type de financement est structuré comme suit :

Figure 4 : le financement mixte



III.3 Section 2 : La création de la microentreprise dans le cadre de l'ANADE

Les microentreprises jouent un rôle de plus en plus important dans les pays en développement étant donné la croissance rapide de la population active dans les villes et les capacités limitées d'embauche des grandes entreprises. Ceci est particulièrement vrai en Algérie où l'on a accordé la priorité aux investissements de ces petites et moyennes entreprises et à des technologies intensives en capital, tandis que le taux de chômage augmentait dans des proportions de plus en plus inquiétantes.

Au cours du temps le problème de la main d'œuvre ne cesse de s'imposer et le chômage ne peut être résorbé, ce qui induit les pouvoirs publics à penser d'une façon plus sérieuse au problème de l'emploi et à la question du chômage ce qui fait la naissance des dispositifs d'emploi et d'insertion professionnelle, et d'aide à la création d'entreprises.

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

III.3.1 Idée du projet :

L'idée du projet doit être en cohérence avec les qualifications (diplômantes /qualifiantes) et les capacités du promoteur pour sa réalisation.

À la base de toute création d'entreprise, il y a une idée. Cette idée peut être celle de jeune promoteur, ou un concept mis au point par d'autres personnes et que le promoteur peut développer grâce à des accords juridiques. La concrétisation de cette idée par la création d'une entreprise est ensuite étroitement liée à sa motivation, il doit être prêt à s'investir pleinement. Il importe donc que le choix de l'activité et ses modalités d'exploitation soient totalement en adéquation avec le projet personnel, et les qualifications de jeune promoteur.

L'idée peut avoir de nombreuses origines, elle peut être née de l'expérience professionnelle, d'un savoir-faire, d'une formation initiale ayant permis d'acquérir les compétences indispensables, ou encore de simples circonstances qui vous ont offert l'opportunité de vous lancer. Dans tous les cas, faire preuve d'esprit critique et rechercher en toute objectivité les forces et, surtout, les faiblesses, du projet est essentiel. À tout moment, il faut rester vigilant pour ne pas se laisser emporter par l'idée, et ne pas se voiler la face et occulter les écueils qui risquent de jalonner le parcours. Pour cela, il est judicieux de partager votre idée avec des personnes de confiance, des mentors ou des experts du secteur pour obtenir des retours et des conseils. Écoutez attentivement les commentaires et ajustez votre concept si nécessaire

III.3.2 Accueil et orientation :

Le promoteur se rapproche de l'antenne la plus proche de son lieu de résidence pour s'informer sur le dispositif et sur les démarches de création d'une microentreprise.

Une fois que le promoteur a une idée qu'il veut concrétiser, il se dirige vers l'ANADE ou sur leur site web et procède à la collecte d'informations. Cette dernière permet aux jeunes promoteurs d'avoir les informations nécessaires sur leur activité ainsi que sur le dispositif pour qu'ils puissent entamer leurs démarches de création de microentreprise, ces informations peuvent être procurées à partir de divers supports de communications, à savoir :

- Les séances d'information collectives organisées au niveau de l'antenne.
- Le site web de l'Agence et de l'antenne et etc.

III.3.3 Inscription en ligne :

Une fois le jeune promoteur convaincu de sa motivation de créer une microentreprise dans laquelle il veut investir soit son argent, temps et énergie, il procède à l'inscription sur la plateforme en ligne sur le site de l'ANADE <https://promoteur.anade.dz/> en remplissant un formulaire avec les informations demandées, une fois le service d'accompagnement notifié le jeune promoteur sera invité à se présenter à l'agence pour un entretien individuel.

L'inscription se fait sur la base d'un imprimé nommé « formulaire d'inscription »

III.3.4 Étude de projet et plan d'affaire (formation business plan) :

Après le renseignement du formulaire et l'inscription, le promoteur, assisté de son accompagnateur, élabore un plan d'affaires sur la base de l'étude du projet, après avoir assisté à une formation de cinq jours organisé par l'agence, une étude qui durera entre 2 et 3 semaines et contenant :

- Les équipements à acquérir.
- L'implantation du projet et l'environnement de la future micro-entreprise.
- L'étude de marché.
- Les choix techniques.
- La ressource humaine.
- L'étude financière.

Lors de cette étape, l'accompagnateur est tenu de préparer le promoteur pour mieux présenter son projet.

III.3.4.1 Étude de marché :

Une étude de marché est une analyse quantitative et qualitative d'un marché qui a pour but d'analyser l'offre et la demande sur un marché donné afin de permettre la mise en place de la stratégie commerciale de l'entreprise ou d'un plan d'actions marketing. Ainsi, les études de marché sont très souvent utilisées par les créateurs d'entreprises au moment d'évaluer la viabilité de leur projet et de faire leur business plan. L'étude va donc tenter de :

- Identifier le profil des consommateurs, leurs attentes, définir précisément quelle cible de clientèle l'on souhaite atteindre.
- Estimer la taille du marché.
- Permettre à l'entreprise d'ajuster sa stratégie commerciale afin d'être compétitive.
- Révéler les forces et les faiblesses de chacun des concurrents.
- Identifier des opportunités de différenciation au niveau des produits ou services proposés, de leur prix, ou du choix des réseaux de distribution.

III.3.4.2 Étude financière :

L'étude financière se définit comme un outil assurant l'évaluation logique de l'état des finances d'un projet, d'une entreprise. Autrement dit, elle n'est rien d'autre que le calcul des premières estimations du chiffre d'affaires d'un projet et des dépenses qui seront engagées.

L'étude financière c'est l'évaluation des capitaux nécessaires pour le lancement de projet et évaluer sa viabilité financière, sa capacité à générer des profits, et le temps au terme duquel ces profits pourront être perçus.

Dans le cadre d'une entreprise, il est encore appelé prévisionnel. Le but essentiel est de :

- Éclaircir sur la situation financière.
- Vérifier la capacité future de remboursement ou de placement.

III.3.4.3 Étude technique :

Il s'agit de présenter les renseignements relatifs à la mise en place technique du projet, à travers une description détaillée du processus de production (matières utilisées, processus de production, technologies utilisées, capacité additionnelle de production, impact éventuel sur l'environnement...).

L'étude de faisabilité permet d'appréhender les objectifs du projet et de les mettre en adéquation avec les différentes contraintes.

Tableau 3 : étude de projet

Étape		Étape	
Présentation du projet	<ul style="list-style-type: none"> -Présentation de promoteurs. -Présentation de projet. -Nature de projet -Localisation du projet. -Le nombre d'emploi à créer 	Étude de marché	<ul style="list-style-type: none"> -Étude de l'offre. -Étude de la concurrence. -Canaux de distribution. -Politiques des prix. -Politiques de promotion. -Marché de projet.
Étude technique	<ul style="list-style-type: none"> -Analyse du processus de fabrication. -Évaluation désinvestissements. -Détermination du fonds de roulement 	Étude financière	<ul style="list-style-type: none"> -Structure d'investissement -Structure d'amortissement du crédit bancaire. -Bilan d'ouverture. -Bilan prévisionnel -TCR prévisionnel.

III.3.5 Présentation de projet devant les membres de CSVF (Comité de Sélection, de Validation et de Financement des Projets)

Les membres se réunissent une fois tous les 15 jours ou une fois par semaine quand le nombre de jeunes promoteurs est important. Cette comité présidé par la direction de l'ANADE et composé de :

- Directeur de l'ANADE en tant que président.
- Chef de service d'accompagnement en tant que secrétaire de Comité.
- Les représentants des cinq banques : Banque de Développement Local (BDL), Banque de l'Agriculture et de Développement Rural (BADR), Banque National d'Algérie (BNA), Banque Extérieur d'Algérie (BEA), Crédit Populaire d'Algérie (CPA).
- Représentant de l'Université.
- Représentant de la Formation.
- Représentant de la Chambre de l'Artisanat et Métier.
- Représentant de la Chambre Agricole.
- Représentant du Centre National de Registre de Commerce (CNRC).
- Représentant de la Direction des Impôts.
- Représentant du Wali.
- Représentant de la Direction de l'Emploi.
- Représentant de la Direction de Service Agricole.

III.3.5.1 Décisions de membre de Comité :

Après la présentation du projet au CSVF, le comité remet la décision de la délibération après environ deux jours et qui peut être :

1. Validation : dépôt de dossier dans un délai de sept jours.
2. Ajournement : levée des réserves émises par la Comité et représentation de business plan de projet en prenant considération les points faibles.
3. Rejet : le promoteur ouvre droit à un recours dans un délai de 15 jours après la notification de la décision de rejet du comité, si les membres maintiennent toujours leur décision, le promoteur a droit à un 2ème recours, il ouvre droit à un recours au niveau de la Commission Nationale.

III.3.6 Établissement et remise de l'attestation d'éligibilité

À l'issue de la validation du projet par le comité, une attestation d'éligibilité signée par le directeur de l'agence remplissant les conditions d'éligibilité relatives à l'âge, la qualification ainsi que l'éligibilité du projet prononcée par l'avis du (CSVF), valable pour une année à partir de la date de son établissement va être délivrée au jeune promoteur aux environs d'un mois à un mois et demi après la délibération du CSVF. En cas de perte de cette attestation, une attestation portant la mention duplicata peut être délivrée sur la présentation d'une déclaration de perte établie par les services habilités.

Dossier à fournir (deux exemplaires, un à déposer à la banque) :

- Acte de naissance.
- Une copie de la carte nationale.
- Fiche de résidence.
- Diplôme (qualification en relation avec le secteur d'activité de projet).
- Facture pro-forma des équipements.
- Facture pro-forma des assurances.
- Une copie de registre de commerce ou une carte d'artisanat ou d'agricole (si le promoteur exerce déjà une activité professionnelle).

L'adhésion au fond de garantie des microentreprises :

III.3.7 Accord de la banque (cas de financement triangulaire) :

Le dossier est déposé au niveau de la banque par le représentant de l'ANADE pour l'obtention de l'accord bancaire. Cette étape concerne exclusivement le financement triangulaire.

Un dossier de crédit doit être introduit auprès de la banque désignée pour le financement du projet, par l'accompagnateur (en la présence du promoteur bien sûr) qui est tenu d'assurer le suivi de l'évolution du financement du projet par la banque, la banque doit étudier le projet du promoteur dans un délai de 2 mois.

III.3.8 La création juridique de la micro entreprise :

Dans cette étape le jeune promoteur doit fournir toute la documentation réglementaire relative à la création de sa micro entreprise, à déposer à l'ANADE, cette dernière s'occupe d'établir un Procès-verbal (PV) de préfinancement, après avoir visité le local s'il correspond aux conditions de travail dans le secteur de son projet, le dossier est le suivant :

- Un contrat de location ou acte de propriété.
- Registre de commerce et/ou tout autre document d'immatriculation.
- L'agrément ou l'autorisation d'exercer pour les activités réglementées.
- Carte d'artisanat ou agricole.
- Déclaration d'existence ou un certificat d'existence et/ou de la carte fiscale délivré par la Direction des Impôts.

III.3.9 Processus administratif :

III.3.9.1 Ouverture d'un compte commercial :

Ouverture d'un compte bancaire commercial au nom de l'entreprise ou le jeune promoteur doit verser les 5% ou les 15% de l'apport personnel, ensuite remettre le reçu à l'ANADE.

Cette action prend de 48H a une semaine dépendant de la charge au niveau de la banque.

III.3.9.2 Établissement de la décision d'octroi d'avantages au titre de réalisation (DOAR) et la convention ANADE promoteur

Une fois que le jeune promoteur a versé l'apport personnel et déposé le reçu à l'ANADE, l'accompagnateur chargé de son dossier prend en charge l'établissement du DOAR et la convention du prêt ANADE promoteur, qui se signe par ces derniers dans un délai de deux à trois semaines environs.

III.3.10 Financement du projet :

Après la création juridique de la microentreprise, la signature de la décision d'octroi d'avantages fiscaux et aides financières en phase de réalisation, la signature de la convention de prêt et la signature des billets à ordre, l'ANADE procède au financement du projet.

III.3.10.1 Versement du prix non rémunéré (PNR) :

Le service comptabilité se charge du versement de prix non rémunéré (PNR) au profit du jeune promoteur, dans les deux semaines suivant la réception de la DOAR et la convention ANADE promoteur.

III.3.10.2 Délivrance des ordres d'enlèvement de chèques :

Après le versement du PNR, l'accompagnateur chargé du dossier du promoteur établira un ordre d'enlèvement de chèque que le promoteur déposera à la banque de suite.

a. 1er ordre d'enlèvement : c'est un ordre d'enlèvement de chèque de fonds de garantie (0.35% de crédit bancaire) délivré par le service de l'ANADE à remettre au service de garantie avec accusé de réception.

b. 2eme ordre d'enlèvement : c'est un ordre d'enlèvement de chèque de 10% des équipements reçu dans la semaine suivant le dépôt de la facture définitive, que le jeune promoteur remet à son fournisseur contre un accusé de réception et bon de commande.

c. 3eme ordre d'enlèvement : c'est un ordre d'enlèvement de chèque de 90%, après avoir remis au fournisseur le chèque de 10% contre un accusé de réception et un bon de commande (le fournisseur est censé livrer le matériel à 10%), l'accompagnateur chargé du dossier du jeune porteur de projet se déplace dans les deux semaines suivant la réception du matériel par le promoteur pour constater ce dernier, afin d'établir un PV d'acquisition de matériel, accompagné par un huissier de justice qui constate un autre PV.

Dans cette étape, le porteur de projet doit établir un nantissement de matériel chez un notaire au profit de la banque en premier rang, et l'ANADE au deuxième rang.

Pièces nécessaire pour recevoir l'ordre d'enlèvement des 90% :

- Accusé de réception du chèque de 10%.
- Bon de commande de matériel.
- PV de constat de matériel établi par un huissier de justice.
- Un bon de livraison de matériel.
- Facture définitive de matériel.
- Nantissement de matériel.

Une fois que le jeune promoteur a déposé les documents mentionné au-dessous, l'ANADE remet au promoteur un ordre d'enlèvement de 90% et le chèque d'assurance dans un délai d'un mois environ.

d. 4eme ordre d'enlèvement de fond de roulement : établissement d'un PV de démarrage par l'accompagnateur chargé du dossier du jeune promoteur, après que ce dernier remet l'ordre d'enlèvement de fond de roulement et dépose une copie au niveau de la Direction des Impôts, pour avoir la déclaration d'existence de la phase d'exploitation.

III.3.11 Démarrage de l'activité :

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

- Dépôt de constat de démarrage à la CASNOS et la CNAS pour la mise à jour du statut du jeune promoteur.
- Signature de la DOAE (Décision d'Octroi d'Avantages au titre d'Exploitation) par le directeur de l'antenne ainsi que sa remise au promoteur.

III.3.12 Conclusion :

En résumé, nous avons exploré l'Agence Nationale de Développement de l'Emploi (ANADE), un organisme gouvernemental engagé dans la promotion de l'emploi et la lutte contre le chômage en Algérie. L'ANADE joue un rôle essentiel en offrant une gamme de services visant à soutenir les demandeurs d'emploi, les jeunes entrepreneurs et les diplômés.

Grâce à son soutien à l'entrepreneuriat, l'ANADE facilite également l'accès aux opportunités de financement et accompagne les entrepreneurs dans la création et le développement de leurs microentreprises.

L'ANADE a pour objectif de combler le fossé entre l'offre et la demande d'emploi en Algérie, en promouvant l'employabilité et en créant des opportunités durables pour les jeunes et les diplômés.

Grâce à ses efforts continus, l'ANADE contribue de manière significative à l'amélioration de la situation de l'emploi en Algérie, en aidant de nombreux individus à créer leur propre entreprise. Son impact positif sur la société et l'économie est indéniable, et son engagement envers l'autonomisation des individus et la création d'opportunités mérite d'être salué.

D'après les résultats de notre travail d'investigation, nous avons constaté qu'il faut en moyenne huit mois pour la création d'entreprise dans le cadre de ce dispositif, en passant de la première étape jusqu'au démarrage de l'activité.

Conclusion générale:

Comme mentionné précédemment dans l'introduction générale, l'objectif de notre travail est d'abord de comprendre comment faire le bon choix en matière d'investissement et de mode de financement dans la création d'entreprise, puis de connaître les procédures et le temps requis pour créer une entreprise au sein du dispositif ANADE. Pour cela, nous avons formulé une problématique en quatre questions clés :

- Qu'est-ce qu'un investissement et comment choisir le meilleur ?
- Comment choisir le mode de financement le plus adapté ?
- Quelles sont les étapes à suivre pour la création d'entreprise au sein de l'ANADE ?
- Combien de temps faut-il pour créer une entreprise dans le dispositif ANADE ?

Afin de répondre à ces questions, nous avons effectué des recherches bibliographiques approfondies, en explorant différentes sources d'information. De plus, nous avons mené une enquête sur le terrain en organisant des entretiens avec les agents d'accueil et d'orientation de l'ANADE. Cette démarche nous a permis de recueillir des informations précieuses sur les pratiques, les procédures et les délais liés à la création d'entreprise au sein de l'ANADE

Le choix d'investissement et du mode de financement joue un rôle crucial dans la réussite et la pérennité d'une entreprise. Ces décisions stratégiques sont étroitement liées à la viabilité financière, à la croissance et à la capacité d'innovation de l'entreprise. L'investissement dans la création d'entreprises est un catalyseur de croissance économique, contribuant à la diversification économique, à la création d'emplois et à la stimulation de l'innovation.

Pour réussir dans ce processus, les entrepreneurs doivent évaluer avec soin leurs besoins en capital, déterminer la quantité de fonds nécessaires et évaluer les différentes options de financement disponibles. Le choix du mode de financement est également crucial, car il détermine la structure financière de l'entreprise, sa capacité de croissance et sa flexibilité financière.

Dans ce contexte, le dispositif ANADE joue un rôle essentiel en soutenant les entrepreneurs dans la création et le développement de leurs entreprises. L'ANADE offre un accompagnement personnalisé, des solutions de financement avantageuses et des services de

Conclusion Générale:

conseil. Grâce à son soutien financier et technique, l'ANADE contribue à la création d'emplois, à la stimulation de l'innovation et à la croissance économique du pays.

Cependant, il est important de souligner que la durée de la procédure de création d'entreprise au sein de l'ANADE est relativement longue, pouvant aller de six mois à dix mois. Cette durée peut être considérée comme excessive et pourrait être réduite pour faciliter le processus de création d'entreprise et encourager davantage d'entrepreneurs à bénéficier du soutien de l'ANADE. De plus, les entrepreneurs peuvent rencontrer des blocages administratifs et des étapes trop nombreuses, ce qui peut être une source de complexité et de découragement.

En conclusion, le choix d'investissement et du mode de financement revêt une importance cruciale dans la réussite des entreprises. L'ANADE joue un rôle clé en offrant un soutien financier et technique aux entrepreneurs, mais des améliorations peuvent être apportées pour faciliter le processus de création d'entreprise et réduire les délais. Il est essentiel que les autorités concernées et les organismes compétents travaillent en collaboration pour simplifier les procédures, réduire la charge administrative et renforcer la sécurité financière des entrepreneurs. Ce faisant, l'Algérie pourra favoriser un environnement propice à l'entrepreneuriat, à la création d'emplois et à la croissance économique durable.

Bibliographie :

- ALBERT Philippe et MOUGENOT Philippe, La création d'entreprise High-tech, Revue Française de Gestion, n° 68, mars avril mai 1988.
- Amel. HACHICHA, choix d'investissement et de financement, éd TUNIS, 2001.
- ANCE, Les créateurs d'entreprises, ANCE, 1988.
- Arnaud THAUVRON, Les choix d'investissements ; e - thèque, Paris, 2003.
- Ben Slimane Hasna, les dispositifs institutionnels de la création d'entreprise : cas ANSEJ mémoire pour l'obtention du diplôme de Magister en management, Université d'Oran2 Ahmed Ben Hamed, Oran.
- BOUCHEKIR Khair-Eddine et SENNIA Abderrahmane, Évaluation de la rentabilité d'un projet d'investissement, mémoire pour l'obtention le Master en science financière et comptabilité, École Supérieur de commerce, Alger, 2014.
- Diallo Fatoumata et Diane Abdoulaye, les stratégies de financement des activités entrepreneuriales cas de l'ANADE, mémoire pour l'obtention du diplôme de master en Finance d'entreprise, Université de Mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2021.
- HACHEMI Ou Salem, contribution de l'ANSEJ à la dynamique entrepreneuriale : cas de l'ANSEJ de Bejaia, mémoire pour l'obtention du diplôme de master en science économique, université Abderrahmane Mira de Bejaia, 2013.
- Joëlmabudu, choix des investissements, global. Expert « audit & consulting formation ».
- Laichaoui Meriem et Ourari Asma, le choix d'investissement et mode de financement, mémoire pour l'obtention d'un diplôme de Master en sciences financières et comptabilité, École Supérieure de Commerce, 2015.
- Musimhi Kaylee et Jekwa Promise, le choix d'investissement et mode de financement des entreprises cas de l'ANADE de Tizi Ouzou, mémoire pour l'obtention du diplôme en sciences financières et comptabilité, université Mouloud Mammeri, Tizi Ouzou, 2022.
- P. Massé, le choix des investissements, critères et méthodes, Paris, dunod, 1969.
- www.angem.dz
- www.anade.dz
- www.fgmmc.dz

Liste des illustrations :**Liste des schémas :**

N°	Titre	Page
1	Critère de la valeur actuelle nette (VAN)	12
2	Critère de l'indice de profitabilité (IP)	13
3	Critère du délai de récupération (DR)	14
4	Critère du taux de rentabilité interne (TRI)	15
5	Les sources de financement	21
6	Le financement interne	28
7	Le financement quasi-fond-propre	31
8	Le financement externe	33
9	Organigramme de l'ANADE	41

Liste des tableaux :

N°	Titre	Page
1	Avantages et limites des critères de choix d'investissement en avenir certain	16
2	Différence entre ANADE et ANSEJ	40
3	Étude de projet	58

Liste des figures :

N°	Titre	Page
1	Financement triangulaire pour le promoteur chômeur	51
2	Financement triangulaire pour le promoteur salarié	52
3	L'autofinancement	53
4	Le financement mixte	54

Résumé

Français :

La création d'entreprises en effectuant des choix d'investissement optimaux et de modes de financement appropriés est un domaine clé pour mobiliser les ressources, la volonté et les compétences des jeunes entrepreneurs, ainsi que l'expertise des institutions économiques, en vue de rétablir et d'améliorer la situation de notre pays. Pour favoriser un climat économique propice à la création d'entreprises et soutenir l'entrepreneuriat, l'État a mis en place, en plus de l'investissement personnel, un ensemble d'institutions et d'organismes pour encourager les PME et aider les jeunes créateurs. Parmi ceux-ci, on trouve le dispositif "ANADE", l'Agence Nationale d'Aide au Développement et à l'Entrepreneuriat.

Les mots clés : Choix d'investissement, mode de financement, création, rentabilité, ANADE.

Anglais :

The creation of businesses through optimal investment choices and appropriate financing methods is a key area for mobilizing the resources, will, and skills of young entrepreneurs, as well as the expertise of economic institutions, with the aim of restoring and improving our country's situation. To foster a favorable economic climate for business creation and support entrepreneurship, the government has established a range of institutions and organizations, in addition to personal investment, to encourage SMEs (Small and Medium Enterprises) and assist young entrepreneurs. Among these is the "ANADE" program, the National Agency for Development and Entrepreneurship.

Keywords: Investment choices, financing methods, creation, profitability, ANADE.

Arabe :

يعد إنشاء الأعمال التجارية من خلال اتخاذ خيارات الاستثمار المثلى وأنماط التمويل المناسبة مجاًّ لالرئيسيّاً لتعبئة موارد وإرادة ومهارات رواد الأعمال الشباب، فضلاً عن خبرة المؤسسات الاقتصادية، بهدف استعادة الوضع وتحسينه. من بلدنا. لتعزيز مناخ اقتصادي يفضي إلى إنشاء الأعمال التجارية ودعم ريادة الأعمال، أنشأت الدولة، بالإضافة إلى الاستثمار الشخصي، مجموعة من المؤسسات والمنظمات لتشجيع الشركات الصغيرة والمتوسطة ومساعدة المبدعين الشباب. من بين «، الوكالة الوطنية لمساعدة التنمية وريادة الأعمال. ANADE هو لاء، نجد نظام "

الكلمات الأساسية: اختيار الاستثمار، طريقة التمويل، الإنشاء، الربحية، ANADE.

Table des matières

.....	1
Introduction générale	1
I. Chapitre 1 : le choix d'investissement	4
I.1 Introduction	4
I.2 Section 1 : notion générale sur l'investissement	5
I.2.1 Définition de l'investissement	5
I.2.2 Les types d'investissement	7
I.2.3 Les caractéristiques de l'investissement	8
I.2.4 Processus décisionnel de l'investissement	9
I.3 Section 2 : les critères de choix d'investissement (en avenir certain)	11
I.3.1 Le critère de la valeur actuelle nette	12
I.3.2 Le critère de l'indice de profitabilité	13
I.3.3 Le critère du délai de récupération des capitaux investis	14
I.3.4 Le critère du taux de rendement interne	15
I.4 Section 3 : Les critères de choix d'investissement (en avenir incertain)	17
I.4.1 Avenir indéterminé	17
I.4.2 Avenir déterminé ou probabilisable	17
I.4.3 Conclusion	19
II. Chapitre 2 : le choix du mode de financement	20
II.1 Introduction	20
II.2 SECTION 1 : notions sur le financement	21
II.2.1 Définition du financement	21
II.2.2 Les modes de financement	22
II.3 SECTION 2 : les critères de choix du mode de financement	34
II.3.1 Le coût	34
II.3.2 La flexibilité	34
II.3.3 La durée	34
II.3.4 La sécurité	34
II.3.5 L'impact sur la structure du capital	34
II.3.6 La réglementation	34
II.4 SECTION 3 : le plan de financement	35
II.4.1 Définition et utilité	35
II.4.2 L'élaboration du plan de financement	35
II.4.3 L'ajustement du plan de financement	36
II.4.4 Conclusion	37
III. Chapitre 3 : création d'entreprise au niveau de l'ANADE	38

III.1	Introduction	38
III.2	Section 1 : généralités sur l'ANADE	39
III.2.1	Présentation de l'ANADE	39
III.2.2	Structure et organisme de l'ANADE	41
III.2.3	Les missions de l'ANADE	44
III.2.4	Objectifs de l'ANADE	45
III.2.5	Les relations de l'ANADE avec les ses partenaires	45
III.2.6	Les conditions d'éligibilité	46
III.2.7	Les étapes traversées par l'ANADE ex –ANSEJ (1996-2020)	47
III.2.8	Ressources et dépenses de l'ANADE	49
III.2.9	Types de financement de l'ANADE	50
III.2.10	Modalités de financement	50
III.3	Section 2 : La création de la microentreprise dans le cadre de l'ANADE	55
III.3.1	Idée du projet	55
III.3.2	Accueil et orientation	56
III.3.3	Inscription en ligne	56
III.3.4	Étude de projet et plan d'affaire (formation business plan)	56
III.3.5	Présentation de projet devant les membres de CSVF (Comité de Sélection, de Validation et de Financement des Projets)	59
III.3.6	Établissement et remise de l'attestation d'éligibilité	60
III.3.7	Accord de la banque (cas de financement triangulaire)	60
III.3.8	La création juridique de la micro entreprise	60
III.3.9	Processus administratif	61
III.3.10	Financement du projet	61
III.3.11	Démarrage de l'activité	63
III.3.12	Conclusion	63
IV.	Conclusion générale	64
	Bibliographie	66
	Liste des illustrations	67
	Résumé	68