



**UNIVERSITE MOULOUD MAMMERI TIZI-OUZOU**



**Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion**

**Département des sciences de gestion**

**Mémoire de fin de cycle**

En vue de l'obtention de diplôme de master en sciences de gestion

**spécialité : Managment Financier**

**Sujet :**

**Le financement de l'acte  
entrepreneurial cas NESDA**

**Réalisé par :**

DAOUDI Nouredine

CHERRAK Mohamed Arezki

**Encadré par :**

M. HAMAZ Tahar

**Devant le jury composé de :**

**Président : M. LHADJ MOHAND Moussa**

**Examineur : M. HAMAZ Tahar**

**Rapporteur : M. SEDIKI Abderrahmane**

**Année universitaire : 2024 / 2025**

## *Remerciements*

En tout premier lieu, on remercie le bon dieu, tous puissant, de nous avoir donné la force pour survivre, ainsi que l'audace dépasser toutes les difficultés.

On tient à remercier notre encadrant M. HAMAZ TAHAR pour sa disponibilité et pour le temps qu'il a bien voulu nous consacré malgré ses préoccupations, on le remercie pour ses orientations, ses conseils et surtout pour sa patience.

Nos sincères remerciements aux membres de jury M.LHADJ MOHAND Moussa et M. SEDIKI Abderrahmane d'avoir accepté d'évaluer et d'examiner notre travail.

Enfin, nous remercions le maitre de stage M. SI YOUCEF MOURAD pour son accueil et sa disponibilité au moment de notre passage à NESDA.

## *Dédicaces*

Je dédie ce travail :

A toutes les personnes qui me sont chères

A toi papa, ton absence est une douleur silencieuse, mais ton amour reste mon guide. Bien que tu ne sois plus là pour voir ce diplôme, je sens ta fierté m'envelopper.

A ma mère, ton courage tes sacrifices et ton amour inconditionnel ont été ma colonne vertébrale. Ce mémoire est aussi le tien, car sans toi rien n'aurait été possible. Je t'aime infiniment.

A mes sœurs vous êtes mes complices, mon soutien et ma joie, à travers les épreuves vous m'avez rappelé que l'essentiel est d'avancer ensemble.

**M. DAOUDI Nouredine**

## *Dédicaces*

Je dédie ce mémoire à mes **CHERS PARENTS**

Aucune dédicace ne saurait exprimer mon respect, mon amour éternel et ma considération pour les sacrifices que vous avez consenti pour mon instruction et mon bien être.

Je vous remercie pour tout le soutien et l'amour que vous me portez depuis mon enfance et j'espère que votre bénédiction m'accompagne toujours.

Puisse Dieu, le Très Haut, vous accorde santé, bonheur et longue vie et faire en sorte que jamais je ne vous déçoive.

A ma chère petite sœur et adorable frère

**LENA et YOUNES**

Et à tous ceux qui me sont chers

**M. CHERRAK Mohamed Arezki**

## Liste des abréviations

---

- **ANGEM** : Agence Nationale de Gestion du Micro-Crédit
- **ANPT** : Agence Nationale pour la Promotion et le Développement des Parcs Technologiques
- **ANSEJ** : agence Nationale de soutien à l'emploi des jeunes
- **CAF** : Capacité d'autofinancement
- **CANS** : Caisse Nationale des Assurances Sociales
- **CASNOS** : Caisse Nationale de Sécurité Sociale des non – Salariés
- **CCI** : Chambre du Commerce et d'Industrie
- **CDE** : Centre de Développement de l'Entrepreneuriat
- **CNAC** : Caisse Nationale d'Assurance Chômage
- **CNRC** : Centre Nationale du registre du commerce
- **CSVF** : Comité ayant la pour mission de sélectionner, valider et financer les projets
- **EBE** : Excédent brut d'exploitation
- **EI** : Entreprise Individuelle
- **EURL** : Entreprise unipersonnel à responsabilité limité
- **IBS** : Taxe sur les bénéfices des Sociétés
- **IRG** : Taxe sur le Revenu Globale
- **L'ANADE** : agence nationale de développement de l'emploi
- **NESDA** : National Entrepreneurship Support and Development Agency (Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat)
- **NIF** : Numéro d'identité fiscale
- **OMC** : Organisation mondiale du commerce
- **PESTEL** : politique, économique, socioculturel, technologique, environnemental, légal
- **PNR** : Prêt non Rémunérer
- **R&D** : Crédit d'Impôt
- **RCS** : Registre du commerce et des sociétés
- **SA** : Société anonyme
- **SARL** : Société à responsabilité limité
- **SCS** : Société en structure de commande simple
- **SNC** : Société en nom collectif
- **SPA** : Société par action

## Liste des abréviations

---

- **SWOT** : force, faiblesses, opportunité, menaces
- **TAP** : Taxe sur l'Activité Professionnelle
- **TVA** : Taxe sur la Valeur Ajouter

## Liste des tableaux

---

Tableau 1 : Les définitions de l'entrepreneur en fonction des écoles de pensée .....	9
Tableau 2 : Les approches de l'entrepreneuriat. ....	15
Tableau 3 : Position, contribution et rôle de chacun des associés « individus ou groupes d'individus et organisation ». ....	28
Tableau 4 : Les avantages et les inconvénients.....	32
Tableau 5 : Les avantages et inconvénients de financement par emprunt bancaire.....	39
Tableau 6 : Synthèse SWOT (externe).....	103

## Liste des figures

---

Figure 1 : Les différentes phases du processus entrepreneurial .....	21
Figure 2 : Schéma d'évaluation du projet .....	82

## Sommaire

---

Remerciements

Dédicaces

Liste des abréviations

Liste des tableaux

Liste des figures

Sommaire

Introduction générale..... 1

Chapitre 1 : Cadre théorique de l'acte entrepreneurial.....6

Introduction.....6

Section 1 : l'entrepreneur et l'acte entrepreneurial.....7

Section 2 : les différentes approches et les paradigmes de l'entrepreneuriat ..... 11

Section 3 : l'acte entrepreneurial et la création d'entreprise .....21

Section 4 : les sources de financement de l'acte entrepreneurial .....28

Conclusion.....41

Chapitre 2 : Le cadre juridique de la création d'entreprise en Algérie.....41

Introduction.....41

Section 1 : Fondement et principes généraux du droit Algérien des affaires .....42

Section 2 : Les formes juridiques des entreprises et les procédures de création .....47

Section 3 : Le cadre juridique de l'accompagnement du financement de l'entrepreneuriat.....55

Conclusion.....70

Chapitre 3 : Evaluation du dispositif institutionnel NESDA .....71

Introduction.....71

Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil NESDA .....72

Section 2 : Etude de cas .....94

Conclusion.....104

Conclusion générale .....105

Bibliographie

Table de matière

# **Introduction Générale**

## Introduction générale

---

Le financement de l'acte entrepreneurial constitue l'un des piliers fondamentaux dans la création et le développement des entreprises. Il représente le socle sur lequel repose la concrétisation des idées innovantes et la transformation des projets en réalités économiques viables. Dans un contexte économique marqué par une concurrence accrue et des mutations technologiques rapides, l'accès aux ressources financières devient un enjeu stratégique pour tout entrepreneur aspirant à pérenniser son activité. Cependant, malgré l'importance cruciale du financement, les entrepreneurs se heurtent souvent à des obstacles majeurs, notamment en ce qui concerne l'accès aux capitaux, la gestion des risques financiers et la structuration des flux de trésorerie.

Le cas de NESDA, une entreprise emblématique dans son secteur, offre une perspective riche et instructive sur les défis et les opportunités liés au financement de l'acte entrepreneurial. À travers son parcours, nous pouvons explorer les différentes sources de financement mobilisées, les stratégies adoptées pour surmonter les difficultés financières, ainsi que les mécanismes mis en place pour assurer une croissance durable. Ce mémoire se propose donc d'analyser, à travers le prisme de NESDA, les dynamiques complexes du financement entrepreneurial, en mettant en lumière les bonnes pratiques et les écueils à éviter.

En effet, le financement de l'acte entrepreneurial ne se limite pas à la simple obtention de fonds. Il englobe une dimension stratégique qui implique une planification rigoureuse, une évaluation précise des besoins financiers et une compréhension approfondie des instruments de financement disponibles. Que ce soit par le biais des fonds propres, des prêts bancaires, des investisseurs en capital-risque ou des dispositifs publics d'aide à l'entrepreneuriat, chaque option comporte ses avantages et ses inconvénients. L'enjeu pour l'entrepreneur réside donc dans sa capacité à identifier les sources de financement les plus adaptées à son projet, tout en maintenant un équilibre entre risque et rentabilité.

Dans cette optique, ce mémoire vise à apporter une contribution à la compréhension des mécanismes de financement de l'acte entrepreneurial, en s'appuyant sur l'étude de cas de NESDA. Il s'agira, dans un premier temps, de dresser un état des lieux des différentes sources de financement disponibles pour les entrepreneurs, en mettant en évidence leurs caractéristiques et leurs conditions d'accès. Ensuite, nous analyserons les stratégies de financement déployées par NESDA, en identifiant les facteurs clés de succès et les éventuelles limites rencontrées. Enfin,

## Introduction générale

---

nous proposerons des recommandations pour optimiser le financement de l'acte entrepreneurial, en tenant compte des spécificités du contexte économique actuel.

À travers cette étude, nous espérons offrir aux futurs entrepreneurs, ainsi qu'aux acteurs du secteur financier, des insights pertinents pour mieux appréhender les enjeux du financement entrepreneurial. En définitive, le financement de l'acte entrepreneurial ne se résume pas à une simple question de ressources il s'agit d'un processus complexe et multidimensionnel qui requiert une vision claire, une gestion rigoureuse et une adaptabilité constante face aux défis économiques et financiers.

Le financement de l'acte entrepreneurial est un enjeu majeur pour la réussite des projets innovants et la croissance économique. Cependant, les entrepreneurs font face à de nombreux obstacles pour accéder aux ressources financières nécessaires. Dans ce contexte, des structures comme NESDA jouent un rôle crucial en accompagnant les porteurs de projets. C'est dans cette perspective que s'inscrit notre problématique d'étude qui cherche à répondre au questionnement suivant : Comment NESDA intervient-elle à faciliter l'accès au financement pour les entrepreneurs ?

De ce questionnement découle les question secondaire suivantes :

- Quels sont les mécanismes mis en place, et dans quelle mesure ces dispositifs répondent-ils aux besoins réels des entrepreneurs ?
- Quelles sont les limites et les perspectives d'amélioration de ces modèles de financement?

Pour mieux abordé notre problématique de recherche nous avons travaillé à base de deux hypothèses à savoir :

**Hypothèse 1 :** Les mécanismes de financement proposés par NESDA répondent aux besoins spécifiques des entrepreneurs, notamment en termes de flexibilité et d'accessibilité.

**Hypothèse 2 :** NESDA constitue une source motivationnel et financier pour les porteurs de projets entrepreneuriaux, en combinant un accompagnement stratégique avec des mécanismes de financement adaptés qui renforcent à la fois la viabilité économique et l'engagement entrepreneurial.

### Méthodologie

#### 1. Approche générale

**Type de recherche** : Cette étude adopte une approche **mixte**, combinant une analyse qualitative et quantitative pour explorer en profondeur le rôle de NESDA dans le financement de l'acte entrepreneurial.- **Objectif** : Comprendre les mécanismes de financement mis en place par NESDA, évaluer leur impact sur les entrepreneurs, et identifier les limites et perspectives d'amélioration.

#### 2. Méthodes de collecte des données

##### 2.1. Recherche documentaire

**Objectif** : Recueillir des informations théoriques et contextuelles sur le financement de l'acte entrepreneurial et le rôle des structures d'accompagnement.

**Sources** : - Articles académiques, ouvrages et rapports sur le financement entrepreneurial.  
- Documents officiels de NESDA (rapports d'activité, site web, brochures). - Études de cas et données sectorielles sur l'entrepreneuriat.

##### 2.2. Entretiens semi-directifs

**Objectif** : Quantifier l'impact des dispositifs de NESDA et recueillir des données statistiques.

#### 3. Méthodes d'analyse des données

##### 3.1. Analyse qualitative

**Objectif** : Analyser les entretiens pour identifier les tendances, les points forts et les limites des dispositifs de NESDA.

**Hypothèse 1** : Les mécanismes de financement proposés par NESDA répondent aux besoins spécifiques des entrepreneurs, notamment en termes de flexibilité et d'accessibilité.

**Hypothèse 2** : NESDA constitue une source motivationnel et financière pour les porteurs de projets entrepreneuriaux, en combinant un accompagnement stratégique avec des mécanismes de financement adaptés qui renforcent à la fois la viabilité économique et l'engagement entrepreneurial.

### Revue de la littérature (État de l'art) :

La littérature sur le financement de l'acte entrepreneurial met en évidence plusieurs points clés :

1. **Les défis du financement entrepreneurial** : Les entrepreneurs, en particulier ceux portant des projets innovants, rencontrent des difficultés pour accéder aux financements traditionnels (banques, investisseurs) en raison du risque perçu et du manque de garanties (Beck et Demirgüç-Kunt, 2006).
2. **Le rôle des structures d'accompagnement** : Les organismes comme NESDA jouent un rôle intermédiaire en réduisant l'asymétrie d'information entre les entrepreneurs et les financeurs, et en proposant des solutions adaptées (Audretsch et al. 2015).
3. **Les modèles de financement innovants** : Les dispositifs tels que le crowdfunding, les microcrédits, ou les fonds d'amorçage sont de plus en plus utilisés pour compléter les sources de financement traditionnelles (Belleflamme et al. 2014).
4. **Les limites des dispositifs actuels** : Malgré leur utilité, ces structures font souvent face à des contraintes budgétaires, réglementaires ou opérationnelles qui limitent leur portée (Shane, 2008).

### Plan de travail

Pour rédiger notre mémoire nous opter pour le plan de travail suivant :

Le premier chapitre est consacré sur les bases théoriques de l'entrepreneuriat, on explorant ses diverses facettes à travers quatre éléments clés. En premier lieu, nous avons défini l'entrepreneur et l'acte entrepreneurial, et en seconde lieu on a exposé les différentes approches et paradigmes de l'entrepreneuriat. Ensuite, nous avons analysé la relation entre l'acte entrepreneurial et la création d'entreprise en précisant les phases du processus entrepreneurial. Dans le dernier élément on a examiné les sources de financement de l'action entrepreneurial.

Le second Chapitre en a traité les fondements et principes généraux du droit Algérien des affaires, les formes juridiques d'entreprise et le cadre juridiques de l'accompagnement du financement de l'entrepreneuriat.

## **Introduction générale**

---

Notre cas pratique est abordé dans le troisième chapitre, il s'agit essentiellement de présenter le dispositif institutionnel NESDA, tout en basant sur la présentation de l'organisme d'accueil NESDA et une étude de cas pratique sur une entreprise événementiel.

# **Chapitre 1**

## **Cadre théorique de l'acte entrepreneuriat**

### Introduction

L'entrepreneuriat est devenu un enjeu majeur pour plusieurs pays, les divers avantages qu'il génère justifient l'intérêt grandissant qu'il suscite. Par ailleurs, à côté de sa contribution dans la création d'emplois et du renouvellement de tissu économique, l'entrepreneuriat peut apporter de l'intérêt aux individus qui peuvent trouver dans des situations entrepreneuriales (et plus particulièrement la création d'entreprise) des sources de satisfaction.

Bien que cet intérêt soit largement reconnu, les processus qui transforment une intention entrepreneuriale en action tangible demeurent souvent obscurs. Effectivement, l'entrepreneuriat ne se limite pas à une décision individuelle : il s'opère dans un environnement complexe où interagissent des éléments psychologiques, socio-économiques et financiers. Ce chapitre vise à explorer cette multi-dimensionnalité.

Admettre que l'entrepreneuriat puisse constituer une des voies principales de développement conduit à en faire un objet de recherche. L'appréhension n'en est pourtant pas simple. Dans la littérature, le terme (entrepreneuriat) renvoie tantôt à l'environnement de la création de l'activité, tantôt à l'entrepreneure lui-même et tantôt à l'esprit de l'entreprise ou à l'action d'entreprendre.

Dans le premier chapitre, nous parcourons le cadre théorique de l'entrepreneuriat par quelques définitions et les approches du concept de l'entrepreneuriat.

Ces méthodes complémentaires mettent en lumière la variété des profils d'entrepreneurs et des parcours envisageables, tout en soulignant l'importance du cadre institutionnel et des ressources à disposition. Plus précisément, la méthode procédurale souligne le caractère évolutif et cyclique de l'action entrepreneuriale, où l'échec peut se transformer en outil d'apprentissage.

Nous retraçons les évolutions des trois approches qui délimitent ce champ (descriptive, comportementale et processuelle). Nous présentons ensuite les paradigmes de l'entrepreneuriat.

Ensuite, nous abordons plus particulièrement le pivot du processus de création d'entreprise.

Cette section finale fera le lien avec le chapitre empirique, en mettant en évidence les obstacles tangibles auxquels se heurtent les entrepreneurs, notamment l'accès aux financements,

un facteur fréquemment déterminant pour la viabilité des projets. En combinant ces différents points de vue, ce chapitre aspire à fournir un cadre d'analyse solide pour comprendre la complexité multiforme de l'entrepreneuriat.

### Section 1 : l'entrepreneur et l'acte entrepreneurial

#### 1. Définition de l'entrepreneur

La définition de l'entrepreneur reste difficile à cerner aujourd'hui, comme en témoignent les diverses définitions qui ont évolué au fil du temps. Le concept est réinterprété d'une époque à l'autre.

##### a) Quelques définitions des principaux auteurs des sciences de gestion :

Selon Richard Cantillon en 1726, « l'entrepreneur est celui qui prend un engagement ferme envers une tierce partie, sans garantie de ce qu'il en attendre »<sup>1</sup>

En 1803, Jean-Baptiste SAY a réinterprété le concept dans le contexte industriel : « L'entrepreneur industriel est celui qui entreprend de créer un produit quelconque à son propre compte, pour son propre bénéfice et à ses propres risques »<sup>2</sup>

En 1897, Emile CHEYSSON souligne l'aspect social de l'entrepreneuriat. « Pour assurer la prospérité de l'entreprise, il est essentiel de fonder tout sur le bien-être des travailleurs »<sup>3</sup>

Joseph SCHUMPETER, en 1935, décrit l'entrepreneur comme un innovateur : « C'est celui qui introduit et dirige l'innovation dans divers domaines »<sup>4</sup>

Mark CASSON, en 1991, relie le concept à la prise de décisions : « Un entrepreneur est une personne experte dans la prise (intuitive) de décisions (réfléchies) concernant la coordination des ressources »<sup>5</sup>

Michel MARCHENAY, en 1997, construit sa définition autour de plusieurs variables : « L'entrepreneur combine trois éléments clés : l'assomption du risque financier, l'esprit

---

<sup>1</sup>HERNANDEZ Emile-Michel dans « L'ENTREPRENEURIAT Approche Théorique », L'Harmattan, 2001, page : 19.

<sup>2</sup> SAY Jean Batiste « traité économie politique », Paris, Première édition, 1803.

<sup>3</sup> . CHEYSSON Emile « Le rôle social de l'entrepreneur », La réforme sociale, 1897

<sup>4</sup> Reprit par HERNANDEZ Emile-Michel dans « L'ENTREPRENEURIAT Approche Théorique », L'Harmattan, 2001, page : 22

<sup>5</sup> CASSON Mark « L'entrepreneur », Editions Economica, Paris, 1991.

## Chapitre 1 : Cadre théorique de l'acte entrepreneurial

---

d'organisation et la capacité d'innovation. Ces éléments constituent les fondements de l'esprit entrepreneurial et justifient la rémunération attendue, soit le profit »<sup>6</sup>.

J.B.SAY (1803) est le deuxième économiste à s'être intéressé à l'entrepreneur, il place l'entrepreneur comme levier du système productif, c'est-à-dire, qu'il ne prend pas seulement le risque de commercialisation, mais aussi, il prend des risques liés à la production. Mais l'entrepreneur ne s'intègre pas dans la théorie néoclassique, ni dans la macroéconomie. Il est extérieur. Sauf pour l'école autrichienne d'économie, pour qui, il est un élément de la dynamique de l'économie.<sup>7</sup>

La théorie de l'entrepreneur la plus courante, et quasiment la seule à être présentée habituellement, est celle de J.A. Schumpeter. C'est la fameuse destruction créatrice. Ce dernier présente l'entrepreneur comme un choc externe. Il n'est pas intégré à la théorie économique.<sup>8</sup>

Selon J. Schumpeter, l'entrepreneur est celui qui représente le risque et l'innovation (en osant sortir des normes établies pour innover). Il ne faut donc pas le confondre avec un dirigeant d'entreprise, souvent perçu comme un gestionnaire administrateur ou un capitaliste rentier, détenteur de moyens de production. Ainsi, l'entrepreneur est contraint de surmonter les obstacles habituels qui s'opposent à toute innovation ou modification, dans le but de contester les routines existantes et d'introduire de nouvelles dynamiques économiques et sociales.<sup>9</sup>

Selon ALLAIN Fayolle, l'entrepreneur est une personne passionnée, avide de liberté, qui se construit une prison sans barreaux.

Selon cette définition, l'entrepreneur est perçu comme une personne qui a une passion pour son métier et qui s'engage entièrement dans son activité professionnelle. Il aime et aspire à la liberté, se construisant une prison sans grilles. Il ne sera pas autonome, cependant, il a lui-même sélectionné le contexte et les conditions, y compris celles de départ.<sup>10</sup>

Présentant d'autres définitions de l'entrepreneur données par divers auteurs dans différents contextes, présentera dans le (**Tableau n°1**).

---

<sup>6</sup> . MARCHESNAY Michel « Petite entreprise et entrepreneur », Encyclopédie de Gestion, pp. 2209-2219, Editions Economica, Paris, deuxième édition 1997.

<sup>7</sup> SAY Jean Baptiste « traité économie politique », Paris, Première édition, 1803.

<sup>8</sup> SCHUMPETER Joseph, Théorie de l'évolution économique, Editions Dalloz, Paris, 1935.

<sup>9</sup> Olivier MIEIR. 2009. Dico du Manager. Paris. Dunod. P72

<sup>10</sup> Allain FAYOLLE. Op. Cit. P54.

**Tableau 1 : Les définitions de l'entrepreneur en fonction des écoles de pensée**

Applications des écoles	Définitions de l'entrepreneur	Auteurs de référence
L'école économique	Un entrepreneur est spécialisé dans la prise intuitive de décisions réfléchies relatives à la coordination de ressources.	Casson (1991)
L'école comportementale	L'entrepreneur se définit par l'ensemble des activités qu'il met en place pour créer une organisation.	Gartner (1988)
L'école de des processus	L'entrepreneur est celui qui développe des opportunités et crée une organisation pour les exploiter.	Bygrave et Hofer (1991)

**Source :** Fonrouge cécile- conférence de l'aims, édition 2002.

## 2. Définition de l'entrepreneuriat

Il est difficile de donner une définition précise à l'entrepreneuriat, car il peut se manifester sous différentes formes. Pour dresser le profil d'un entrepreneur, il faut comprendre ses actions, ses ambitions et ses motivations, ainsi que sa façon de penser, de prendre des décisions et d'agir. Les changements profonds que nous vivons actuellement (numérisation de l'économie, mondialisation des affaires, transformation des relations entre employeur et employé) ont un impact considérable: nos économies et organisations ont un besoin crucial d'entrepreneurs enthousiastes, engagés et préparés à affronter les enjeux d'un monde toujours plus complexe et incertain.

Ces transformations en cours s'accompagnent d'une mutation des mentalités et de l'émergence de nouvelles générations de jeunes dans l'économie, dotés d'attitudes, d'objectifs et de valeurs qui les poussent vers l'entrepreneuriat sous toutes ses formes (Fayolle). Depuis 2007, l'entrepreneuriat s'est imposé comme un thème crucial dans les travaux de recherche en sciences de gestion. Par ailleurs, ce sujet a fait l'objet d'une multitude de perspectives diffusées par des économistes, des psychologues, des sociologues, des historiens et des experts en gestion.

Selon VERSTRAETE et FAYOLLE (2004), « l'entrepreneuriat relève de l'initiative portée par un individu (ou plusieurs individus s'associant pour l'occasion) dont le profit n'est pas forcément d'ordre pécuniaire, forgeant ou saisissant une occasion d'affaire (du moins ce qui est considéré comme tel), par l'impulsion d'une organisation pouvant faire maître une ou plusieurs entités et créant de la valeur nouvelle (plus forte dans le cas d'une innovation) pour les parties prenantes du projet »<sup>11</sup>

### 2.1. Définition des concepts clés liées à l'entrepreneuriat

Pour mieux appréhender le concept de « l'entrepreneuriat » il est nécessaire de cerner certains aspects particuliers qui le constitue.

#### 2.1.1. Le Business plan

Est un document écrit permettant de formaliser un projet d'entreprise. C'est la seconde étape du processus de création d'une société qui est réalisée après l'évaluation du projet. Le business plan Peut également être utilisé lors du développement de nouvelles activités dans une société préexistante. Il est essentiellement utilisé afin de collecter des financements auprès des investisseurs.<sup>12</sup>

#### 2.1.2. Le Risque

On le définit généralement comme un événement pouvant entraîner des résultats non souhaités ou négatifs (comme la non-réalisation des objectifs fixés). Il se distingue par la probabilité d'apparition de l'événement et par les conséquences négatives qui en découlent.

C'est la combinaison de ces deux éléments qui détermine le degré d'exposition au risque. Effectivement, la notion de risque intègre deux aspects : d'un côté, la chance qu'un événement ou un facteur nuisible pour l'entreprise se produise ; de l'autre, l'ampleur de ses répercussions d'un point de vue économique (déficit financier), social (licenciements, baisse de motivation, disputes)

---

<sup>11</sup> VERSTREATE, T, et FAYOLLE, A. Quatre paradigmes pour cerner le domaine de PME, recherche en entrepreneuriat. 7e congrès international Francophone en Entrepreneuriat et PME. Montpellier. 27, 28,29, octobre. Cité par Jullien P.A et Cadieux.L. La mesure de l'entrepreneuriat. Institut de la statistique du Québec. 4e trimestre 2010.P88

<sup>12</sup> Business, Dictionnaire économique et financiers [www.journaldunet.com](http://www.journaldunet.com). Consulté le 04/01/2022.

et commercial (diminution du chiffre d'affaires, dégradation de la réputation de l'entreprise, remise en question de certaines collaborations).<sup>13</sup>

### 1.2.1.c. L'innovation

Il s'agit de l'application d'un nouveau produit (bien ou service) ou d'un procédé largement amélioré, ou des nouvelles techniques de mise en marché, de nouvelles approches organisationnelles dans les pratiques de l'entreprise (organisation du travail ou relations extérieures).<sup>14</sup>

## Section 2 : les différentes approches et les paradigmes de l'entrepreneuriat

### 1. Les approches de l'entrepreneuriat

L'entrepreneuriat jusqu'à maintenant. L'évolution de l'entrepreneuriat a principalement été abordée sous trois perspectives : descriptive, fonctionnelle (comportementale) et processuelle. Dans l'ensemble, la première visait à répondre à la question (qui est ... ,?). La seconde s'efforçait de donner une réponse à la question (que fait ...?). Et la dernière s'intéresse davantage au (pourquoi..?) et au (comment...?)<sup>15</sup>

#### 1.1. L'approche descriptive

Cette approche a pris forme dans les premiers écrits des théories économiques s'est quelque peu atténuée depuis la fin de la décennie 1970. En examinant le rôle de l'entrepreneur dans l'expansion économique, en caractérisant l'entrepreneur par ses fonctions à la fois économiques et sociales et en décrivant ses caractéristiques, l'économie a concentré l'essentiel de la recherche en entrepreneuriat. Cette dernière peut se résumer essentiellement en des essais de définition de l'entrepreneur, du manager ou du propriétaire\_ dirigeant.<sup>16</sup>

L'entrepreneur a été donc identifié par les économistes comme une construction utile pour mieux comprendre le développement économique. Cependant, il n'est pas possible d'établir un modèle complet et détaillé du développement économique en relation avec l'entrepreneuriat, et

---

<sup>13</sup>Ollivier MIEIR, Op .Cit. P179.

<sup>14</sup> . <https://www.oecd.org/fr/.../strategiedelocdepourlinnovation/definirlin>.

<sup>15</sup> Fayolle- A, des propositions épistémologiques et méthodologiques pour repositionner les recherches en entrepreneuriat, paris, 2000, page 401

<sup>16</sup>Ibid, page 402

théorie de la concurrence donne l'impression qu'il n'y a nul besoin en ce domaine. Cela résulte, argumente-t-il, du fait que cette théorie cache le rôle vital de l'entrepreneur.<sup>17</sup>

Il y a plus d'espoir pour l'élaboration d'une théorie de l'entrepreneuriat depuis que les limitations de l'approche descriptive sont devenues manifestes. Le domaine de l'entrepreneuriat a pendant longtemps adopté une approche descriptive, ce qui n'a pas forcément contribué à clarifier la compréhension du phénomène entrepreneurial.

De nombreux auteurs partagent une position similaire et critiquent les courants qui abordent la question à travers les caractéristiques de deux personnalités.

Il affirme que l'approche descriptive complète l'approche comportementale, tout en envisageant un plus grand potentiel explicatif pour cette dernière dans le contexte du phénomène entrepreneurial.<sup>18</sup>

### 1.2. L'approche comportementale

A force de parler de l'entrepreneur, on oublie que la réussite n'est pas uniquement redevable à des qualités personnelles. Celle-ci implique la famille qui lui a donné naissance et la société dans laquelle il puise sa culture. L'initiative personnelle n'a aucune valeur sans un environnement social, culturel, économique et politique favorable.

On peut associer l'approche comportementale à la sphère de l'entrepreneuriat. Toutefois, selon divers auteurs, cette révélation est le fruit de la psychologie et plus spécifiquement des travaux d'auteurs au début des années 1960.<sup>19</sup>

Ces recherches sont les premières à explorer les relations entre le comportement des individus (les entrepreneurs) et leur environnement (valeurs, croyances et motivations).

Sa théorie repose sur l'idée que le progrès économique découle de l'esprit entrepreneurial, qui à son tour trouve ses racines dans le désir d'accomplissement.

---

<sup>17</sup> Azzedine tounés, L'intention entrepreneuriale, thèse de doctorat en sciences de gestion, université ROULEN, 2003 op. cit, page 35.

<sup>18</sup> Ibid, page 38

<sup>19</sup> Arleo.A Hernandez. E – M, de l'usage des métaphores en entrepreneuriat, revue l'eco, vol, 28, n°140, France, 2002, page 22

En supposant que cette caractéristique psychologique demeure relativement constante. En association avec les caractéristiques de l'environnement, cela incline les individus à opter pour des carrières entrepreneuriales.<sup>20</sup>

Les facteurs environnementaux caractérisant les individus sont ainsi devenus de véritables sujets d'étude. L'intérêt majeur de la recherche réside dans les motivations des actions entrepreneuriales. De ce fait, des recherches provenant de différentes disciplines et sciences sociales (gestion, économie, sociologie, psychologie, anthropologie...) se sont dirigées vers l'explication et l'analyse du comportement entrepreneurial en relation avec l'environnement dans lequel il se manifeste. On trouve ici, par exemple, tous les travaux qui se penchent sur les attributs psychologiques et les typologies des entrepreneurs.

L'approche comportementale est donc fascinante dans la mesure où elle examine les comportements de l'entrepreneur dans l'exercice de ses fonctions, qui se déroulent au sein d'un contexte culturel, social, économique et politique. Elle perçoit l'entrepreneuriat comme un phénomène contextuel, issu de diverses influences.<sup>21</sup>

L'approche comportementale a prédominé le domaine de l'entrepreneuriat entre les années 1960 et 1980.<sup>22</sup>

La fin de la décennie 1980 a remis en question les théories traditionnelles sur l'entrepreneuriat, En présentant le phénomène entrepreneurial comme un processus. Certains auteurs des années 1990 affirment que les avancées récentes dans la construction théorique de l'entrepreneuriat remettent en question l'efficacité de l'approche comportementale pour expliquer le phénomène. Ils soulignent plutôt ses aspects processuels.<sup>23</sup>

R.J BRADLEY (1990) écrit que le centre d'intérêt des recherches en entrepreneuriat doit être le processus qui s'inscrit dans un contexte social multidimensionnel et non pas le profil psychologique de l'entrepreneur. Toute la littérature ultérieure à la fin de la décennie 1980 s'inscrit parfaitement dans la genèse processuelle du phénomène entrepreneurial.<sup>24</sup>

---

<sup>20</sup>Ibid, page 23

<sup>21</sup> . Bechar d j-p, Méthodes pédagogiques des formations à l'entrepreneuriat : Résultat d'une étude exploratoire, 2000, page 165.

<sup>22</sup>Fayolle. A, op .cit, p 87

<sup>23</sup>. Ibid, page 89

<sup>24</sup> . Firlas Mohamed, op, cit, page 101

### 1.3. L'approche processuelle

Si l'approche descriptive cherche à comprendre le rôle de l'entrepreneur dans l'économie et la société, et si l'approche comportementale explique les actes et les comportements des entrepreneurs en les situant dans leurs contextes spécifiques, la démarche processuelle a pour objet d'analyser dans une perspective temporelle et contingente, les variables personnelles et environnementales qui favorisent ou inhibent l'esprit d'entreprise, les actes et les comportements entrepreneuriaux.

Dans un remarquable panorama où nous découvrons des travaux traitant de l'influence des facteurs sociaux, culturels, institutionnels et économiques sur la formation de l'évènement entrepreneurial, A. SHAPERO et L. SOKOL sont les premiers qui ont éclairé l'optique processuelle du phénomène entrepreneurial.

Ils cherchent à déchiffrer le déclenchement d'un événement entrepreneurial en l'associant à des facteurs contextuels et personnels. Ils soulignent que chaque événement entrepreneurial marque la conclusion d'un processus et l'initiation d'un autre.<sup>25</sup>

Et rejetant les méthodes descriptives et comportementales. Tout comme le management stratégique a mis de côté les rôles et fonctions du manager pour se concentrer sur les processus stratégiques de l'organisation, l'entrepreneuriat, plutôt que de s'attarder sur les traits, les fonctions et les multiples définitions de l'entrepreneur, vise à explorer la nature et les caractéristiques du processus entrepreneurial. Ils reflètent le passage de la recherche comportementale à la recherche processuelle.

Cette dynamique dans le processus entrepreneurial est soutenue par l'organisation de Coopération et de Développement Economique. Celle-ci définit l'entrepreneuriat comme (le processus dynamique qui consiste à identifier les possibilités économiques et à les exploiter par la mise au point, la production et la vente de biens et de services) (ocde, 1998 ).<sup>26</sup>

---

<sup>25</sup>Azzedine tounés, L'intention entrepreneuriale, thèse de doctorat en sciences de gestion, université de ROULEN, op, cit, page 234

<sup>26</sup>Bechard J. P, op. cit, page 166

## Chapitre 1 : Cadre théorique de l'acte entrepreneurial

La notion de processus, tout en reposant sur les approches descriptive et comportementales qui font appel à des variables psychologiques, culturelles, sociales, politiques et économiques, inscrit donc celle-ci dans une double dimension: dynamique et complexe.<sup>27</sup>

Les interactions entre les variables affectant le phénomène prévalent sur l'importance des variables considérées isolément.

**Tableau 2 : Les approches de l'entrepreneuriat.**

	Approches « que fait »	Approches « Qui est »	Approches « Comment »
<b>Domaine scientifique principale</b>	Economie	Psychologie  Psychologie cognitive  Science du comportement	Science de gestion
<b>Objet d'étude</b>	Fonction de l'entrepreneur	de Caractéristiques personnelles et traits des individus entrepreneur et entrepreneur potentiel	Processus de création d'une nouvelle activité
<b>Hypothèses de base</b>	L'entrepreneur joue un rôle dans la croissance économique	Les entrepreneurs sont différents des non entrepreneurs	Les processus entrepreneuriaux sont différent les uns des autres
<b>Demande social (qui est intéressé par...)</b>	Etat, collectivités territoriales	Entrepreneurs, entrepreneurs potentiels, système éducatif, formateurs	Entreprises, entrepreneurs, entrepreneurs potentiels, éducateurs et formateurs, structure d'accompagnement et d'appui des entrepreneurs

<sup>27</sup>Ibid, page 166.

Source : THIERRY LEVY – TADJINE, l'entrepreneuriat immigré et son accouplement en France, thèse de doctorat, science de gestion, université du sud, tolon, var, 2004, page 16.

## 2. Les paradigmes de l'entrepreneuriat

### 2.1. Le paradigme de l'opportunité d'affaire

Dans le paradigme opportunité d'affaire, l'entrepreneur devient la figure emblématique dont l'essence est « de saisir les opportunités dans un environnement instable et de créer cette instabilité par son intrusion continuellement renouvelée dans la production et la distribution ». <sup>28</sup>

Dans la même perspective, les comportements de l'entrepreneur s'opposent à ceux du gestionnaire, dont les préoccupations s'attachent à assurer un bon contrôle des ressources administrées et à réduire les risques. L'acte d'entreprendre correspond à la création et à la transformation d'une opportunité, indépendamment des ressources directement contrôlées. Les plus importantes sources de l'opportunité sont trois : l'expérience de l'entrepreneur, les diverses circonstances et la recherche systématique de l'opportunité. <sup>29</sup>

### 2.2. Le paradigme de l'innovation

L'innovation est au cœur de l'entrepreneuriat, car elle requiert des concepts novateurs pour proposer ou créer de nouveaux produits et services, ou encore pour restructurer l'entreprise. L'innovation consiste à établir une entreprise qui se démarque de tout ce qui existait auparavant, c'est-à-dire à découvrir ou métamorphoser un produit, à suggérer une nouvelle méthode de réalisation, de distribution ou de commercialisation. <sup>30</sup>

L'innovation est définie comme « l'action qui permet d'explorer de nouvelles possibilités pour transformer les ressources en richesses ». Ces ressources peuvent être déjà présentes, car l'innovation vise à générer de nouvelles opportunités. Dans ce contexte, l'innovation est perçue

---

<sup>28</sup> Julien.P-A, marchesnay, M, op, cit, page 34

<sup>29</sup> Fayolle. A, introduction à l'entrepreneuriat, édition DUNOD, Paris, page 98

<sup>30</sup> Julien.A, marchesnay, M, op, cit page 35

comme le rôle distinctif de l'entrepreneuriat, et elle est considérée comme un élément essentiel pour la création de valeur.<sup>31</sup>

### 2.3. Le paradigme de la création de valeur

On considère généralement l'entrepreneuriat comme un phénomène ou un processus générant de la valeur, qu'elle soit personnelle, économique ou sociale. L'entrepreneuriat est fréquemment un vecteur de richesse et de création d'emplois pour la nation. Il est crucial de prouver l'existence d'une forte relation entre les actions entrepreneuriales et la croissance économique dans divers pays. Le concept de création de valeur a été reconnu comme un sujet central dans le domaine de l'entrepreneuriat : « l'élément scientifique analysé dans le secteur de l'entrepreneuriat est la dynamique individu/création de valeur ». Ainsi, le champ de l'entrepreneuriat repose sur la relation entre un individu et la nouvelle valeur qu'il crée ou peut créer.

#### 2.3.1. La dialogique individu/création de valeur

BRUYANT (1993) considère que toute démarche de création d'entreprise repose sur une dialogique sujet/objet dont le sujet est celui qui entreprend, qui se met à faire, qui organise et dont l'objet est la création de valeur. Il exprime plus explicitement cette relation dialogique sujet/objet comme suit :

##### a) Individu / création de valeur

« L'individu est une condition nécessaire pour la création de valeur, il en détermine les modalités de production, l'ampleur,.... Il en est l'acteur principal. Le support de la création de valeur, une entreprise par exemple, est la chose de l'individu ».

##### b) Création de valeur / individu

« La création de valeur, par l'intermédiaire de son support, investit l'individu qui se définit pour une large part par rapport à lui. Elle occupe une part prépondérante dans sa vie (son activité, ses buts, ses moyens, son statut social...) et est susceptible de modifier ses caractéristiques (savoir-faire, valeurs, attitudes,...) ».<sup>32</sup>

---

<sup>31</sup>Ibid, page 35

<sup>32</sup>. Bruyat, C, création d'entreprise : contribution épistémologique et la modélisation, thèse de doctorat, science de gestion, université de Grenoble, France, 1993, page 54.

Bien que la présence d'un individu (l'entrepreneur) constitue une condition nécessaire pour obtenir un résultat (la création de valeur), elle n'est pas suffisante. De même, si le résultat (la création de valeur) est une condition nécessaire pour que l'entrepreneur existe ou soit reconnu comme tel, elle n'est pas non plus suffisante.<sup>33</sup>

### 2.4. Le paradigme de création d'organisation

D'après le modèle de création organisationnelle, l'essence de l'entrepreneuriat réside dans l'organisation émergente. Dans ce contexte, l'entrepreneuriat est défini comme la mise en place d'une entreprise par un ou plusieurs individus. Dans cette optique, l'établissement d'une organisation ne signifie pas nécessairement la fondation d'une entreprise au sens strict du terme, un aspect que les modèles de ce paradigme transcendent largement.

«L'entrepreneuriat est vu comme un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion »<sup>34</sup>

A travers cette approche constructive le phénomène entrepreneurial dans une analyse dialectique a deux niveaux : le créateur et l'organisation impulsée, l'entrepreneur est vu comme un créateur d'organisation, l'entrepreneuriat comme une dialectique entre l'entrepreneur et l'organisation. Sur cette base « l'entrepreneur est celui qui entreprend, se met à faire, organise quelque chose : à savoir la création de valeur (une entreprise, une innovation...) ».<sup>35</sup>

## 3. Les phases du processus entrepreneurial

Les étapes du processus entrepreneurial : La question de la détermination du début du processus entrepreneurial suscite de nombreux débats dans la littérature. Ce dernier peut être symbolisé par des instants clés. L'analyse de l'intention entrepreneuriale s'avère particulièrement utile pour décrypter le parcours qui mène à la création d'entreprise.<sup>36</sup>

### 3.1. Les compétences entrepreneuriales

Un individu doté de solides compétences entrepreneuriales sera plus « réceptif » aux éléments personnels et environnementaux qui le motivent à fonder sa propre entreprise.

---

<sup>33</sup> Ibid, page 57.

<sup>34</sup> Vostraete, T., cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat, Editions Adreg, 2003, page 13.

<sup>35</sup> Ibid page 15.

<sup>36</sup> Fayolle, A., op.cit, page 58

Néanmoins, de robustes compétences entrepreneuriales ne garantissent pas nécessairement une volonté de se lancer en indépendant, ni même l'acte fondateur lui-même.<sup>37</sup>

Les aptitudes entrepreneuriales peuvent s'enrichir à mesure que l'individu progresse au sein du processus. Il peut chercher à augmenter ces aptitudes entrepreneuriales par le suivi d'enseignements ou de formations par exemple, une fois qu'il a saisi une idée ou une opportunité d'affaire, mais plusieurs individus pouvant présenter initialement de fortes aptitudes entrepreneuriales ne se révèlent pas toujours comme étant de bons porteurs des projets.<sup>38</sup>

Nous considérons que le processus en amont est un continuum qui peut être identifié par les quatre temps forts suivants :

### 3.2. La propension entrepreneuriale

L'inclination entrepreneuriale se définit comme « une tendance ou un désir à s'impliquer dans une démarche entrepreneuriale ».<sup>39</sup>

Cette étape est perçue comme une conjonction des attributs psychologiques et d'expériences professionnelles qui amplifie la possibilité pour certains individus de se lancer dans l'entrepreneuriat.<sup>40</sup>

La propension entrepreneuriale fait référence à la tendance d'un individu à envisager de créer sa propre entreprise, influencé par divers facteurs tels que son entourage familial, ses relations, sa formation et ses expériences personnelles dans le domaine de l'entrepreneuriat.

### 3.3. L'intention entrepreneuriale

La propension peut se transformer en intention entrepreneuriale. Nous distinguons ces deux concepts par deux aspects majeurs :

- \_ L'existence d'une idée ou d'un projet d'affaire plus ou moins formalisé ;
- \_ L'engagement personnel dans le processus de création d'entreprise.

---

<sup>37</sup> . Azzedine tounés, L'intention entrepreneuriale, thèse de doctorat, en sciences de gestion, université de ROULEN, op, cit, page 49.

<sup>38</sup>Ibid page 49.

<sup>39</sup>bryat, c,op-cit, page 301.

<sup>40</sup> . Azzedine tounés, L'intention entrepreneuriale, thèse de doctorat, en sciences de gestion, université de ROULEN, op, cit, page 55.

En recherchant notamment les premiers « matériaux » permettant de formaliser cette idée ou ce projet.<sup>41</sup>

### 3.4. La décision d'entreprendre

La décision implique que l'individu est conforté dans son intention. Elle se distingue de cette dernière par deux dimensions essentielles. Premièrement, la formalisation de l'idée ou du projet est achevée dans ses « moindres détails ». L'idée ou le projet sont transformés en opportunité qui est validée par les études financière et marketing. Deuxièmement, les ressources de différente nature (financières et logistiques) sont globalement mobilisées.

### 3.5. L'acte d'entreprendre

L'acte d'entreprendre correspond au démarrage « physique » de l'activité qui se manifeste par la réalisation des premiers produits ou services. C'est l'étape de transformation de l'idée à la réalité.

### 3.6. Les comportements entrepreneuriaux

Les comportements des créateurs d'entreprises ne sont pas tous être qualifiés d'entrepreneuriaux. Certains d'entre eux seront autonomes, meneurs d'hommes, anticiperont le marché, rechercheront en permanence des opportunités et développeront leurs activités.

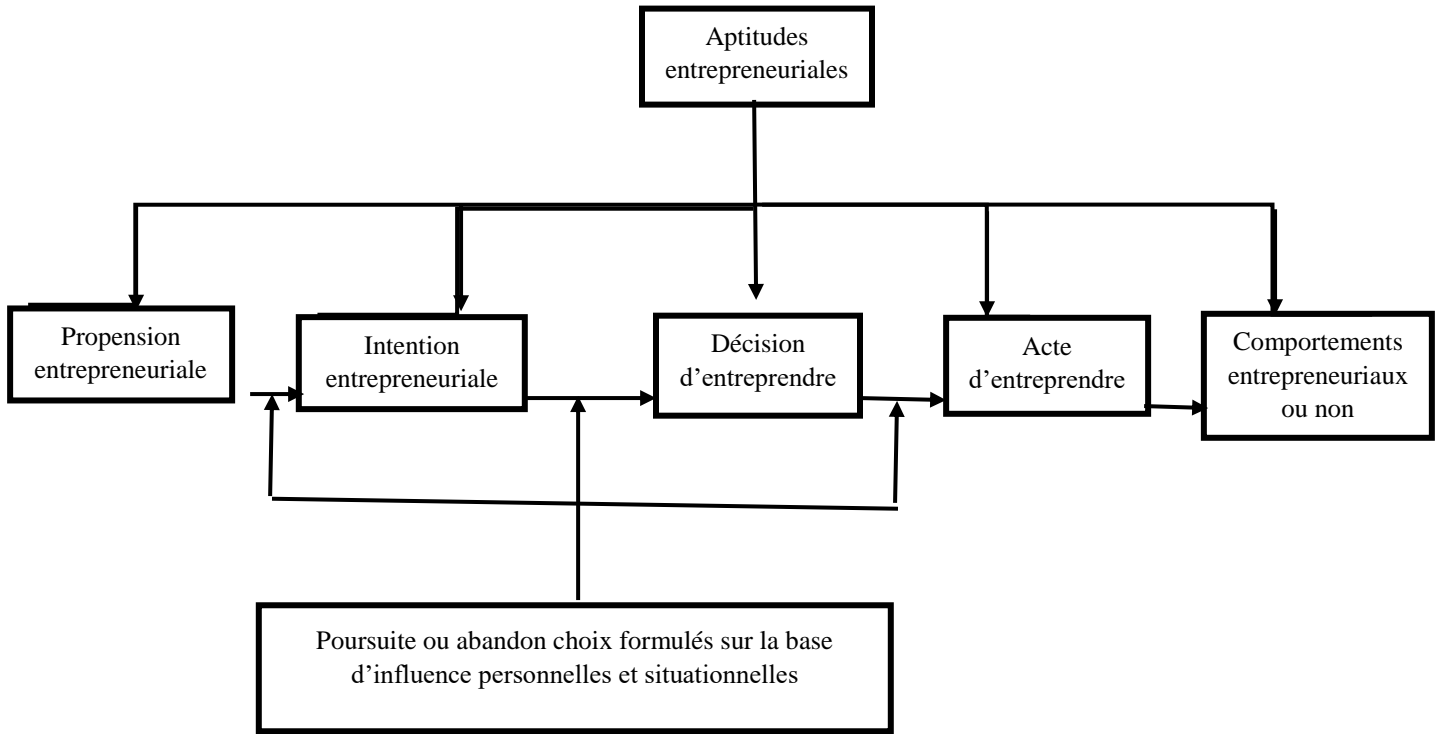
D'autres au contraire, pour plusieurs raisons, telles que la recherche de l'équilibre familial ou le manque de ressources, éviteront de s'engager dans des situations entrepreneuriales, se satisferont des positions acquises et se contenteront du maintien d'un niveau d'activité.

Il serait illusoire de concevoir le processus de création d'entreprise en phases « disjointes ». La présentation du processus amont dans une optique linéaire et séquentielle est très simplificatrice. Il s'agit de le rendre intelligible. Certes, l'intention procède souvent la décision et l'acte de création. Mais les cheminements entrepreneuriaux des individus sont très différents.

---

<sup>41</sup>. Ibid, page, 55.

Figure 1 : Les différentes phases du processus entrepreneurial



Source : Azzedine tounés, L'intention entrepreneuriale, thèse de doctorat, en sciences de gestion, université de ROULEN, op, cit, page 47.

### Section 3 : l'acte entrepreneurial et la création d'entreprise

#### 1. Description

La création d'entreprise est un processus à la fois complexe et diversifié. La création d'une entreprise peut être vue comme à la fois ordinaire et exceptionnelle (ordinaire : car tout semble facile de nos jours ; exceptionnel, car cela confronte les individus à des situations qui leur sont nouvelles et pour lesquelles ils ont peu ou pas d'expérience). La création d'une entreprise est un acte qui ne se reproduit pas souvent au cours d'une carrière professionnelle. L'acte de création suit des trajectoires variées car chaque parcours est distinct d'un autre. Il est possible de créer par choix avec une intention qui s'est élaborée et évoluée graduellement, ou bien de manière aléatoire sans anticipation ni préparation. Il est également possible de créer malgré tout lorsqu'on a été formé en suivant une logique qu'on ne comprend pas immédiatement ou qui nous échappe, on peut encore créer par nécessité parce que c'est le seul moyen de retrouver un travail et de se réintégrer socialement.

### 2. Processus de création d'entreprise

Le processus de création d'entreprise se caractérise par le fait qu'il est organisé en étapes qui sont au nombre de quatre. Dans chaque étape certains éléments clés doivent être tenus en compte.

#### 2.1. Les étapes de création d'entreprise

Dans un premier lieu, nous allons nous inspirer des étapes classiques citées par Alain Fayolle qui sont au nombre de quatre ; l'évaluation de l'opportunité, la conception et la formulation du projet, le montage juridique et le financement du projet, le lancement des activités.<sup>42</sup>

##### 2.1.1. L'évaluation de l'opportunité

Elle consiste la transformation d'une idée en opportunité de création réaliste nécessite de définir l'idée initiale de manière précise : Que veut-on vendre ? A qui veut-on vendre ? Quelle valeur cela peut-il apporter ? Pour y répondre, il va falloir rechercher des informations, recueillir l'avis et le conseil d'experts et de spécialistes, tester l'idée auprès de personnes extérieures et analyser les contraintes inhérentes au projet. Pour bien évaluer une opportunité de création d'entreprise, il faut d'abord avoir un minimum de créativité pour identifier à partir d'une idée initiale une bonne opportunité de création ; ainsi il faut maîtriser quelques concepts et outils marketing pour réussir le passage d'une bonne idée à un produit ou un service intégré dans une offre gagnante ; et enfin à savoir sélectionner les opportunités qui seront résistées à l'usure du temps et à la compétition.

##### 2.1.2. La conception et la formulation du projet

À cette étape, le projet doit évoluer vers la position du faisable. À ce moment-ci, il est nécessaire de mener diverses analyses : analyse du marché, analyse juridique et analyse industrielle. Ces recherches facilitent la formulation de l'offre, l'élaboration de la stratégie, la conception du plan d'affaires (business plan) et le placement du projet.

---

<sup>42</sup> Allain FAYOLLE. Op. Cit. P118-122.

Les éléments essentiels de l'élaboration d'un projet entrepreneurial incluent la quête de la meilleure correspondance créateur/projet ; l'exigence d'être réaliste, pragmatique et explicite concernant la stratégie ; ainsi que l'objectif de dénicher des atouts compétitifs pérennes.

### **2.1.3. Le montage juridique et le financement du projet**

La constitution juridique implique la sélection d'un cadre juridique, l'établissement de relations solides avec les parties externes (employés, actionnaires, associés, fournisseurs et sous-traitants), ainsi que la maîtrise des méthodes de protection et de valorisation, et la négociation concernant l'innovation et les compétences immatérielles dans le contexte de la création d'une entreprise novatrice. Le business plan facilite l'ouverture de la discussion avec les banques et les investisseurs.

À ce niveau, l'auteur doit avoir une maîtrise complète de son projet pour pouvoir répondre à toutes les interrogations des partenaires financiers.

### **2.1.4. Le lancement des activités**

Pour garantir le succès de votre entreprise naissante, il est crucial de se concentrer sur l'essentiel : attirer des clients et passer des commandes, respecter son plan d'affaires, avoir un tableau de bord avec quelques indicateurs pour évaluer la performance et gérer efficacement ses ressources tout en évitant toute perte de temps.

### **-Processus de fabrication selon BRUYAT**

BRUYAT (1994) élabore une typologie qui souligne diverses formes de processus de création d'entreprise. On distingue quatre grandes catégories de création d'entreprises selon deux critères. La première se focalise sur l'importance de la nouveauté ou de l'innovation qui sous-tend cette création, elle se rapporte au contexte pertinent du projet. La seconde prend en compte l'impact de cette création sur l'entrepreneur (de « peu » s'il continue à agir comme avant la création, à « beaucoup », si ce n'est pas le cas c'est-à-dire que la création change radicalement sa vie).<sup>43</sup>

#### **a) La création reproduction**

---

<sup>43</sup> . Allain FAYOLLE. OP. CIT. P113.

Elle se distingue par une faible intensité de modification pour le concepteur et une faible intensité d'innovation pour l'entourage. Dans ce contexte, le degré d'incertitude n'est pas particulièrement élevé. La reproduction entrepreneuriale se réfère à la démarche de créer une entreprise qui imite celles déjà existantes et reconnues. Les modifications apportées au créateur sont minimales, étant donné qu'il dispose des compétences et des contacts nécessaires pour son projet. Dans cette perspective de continuité, l'artiste tente de reproduire pour son propre bénéfice ce qu'il réalisait dans son précédent poste.

### **b) La création imitation**

L'entrepreneuriat d'imitation génère peu de valeur ajoutée, mais il peut considérablement altérer la situation du créateur. L'entrepreneur, ne disposant pas de toutes les ressources et compétences requises, tente de créer et d'élever une entreprise en employant un modèle bien rodé. Le degré d'incertitude dépend de la capacité du créateur à obtenir les compétences et les ressources nécessaires pour réaliser son projet avec succès.

### **c) La création innovation- valorisation**

Elle se distingue par une faible fréquence de modification pour le concepteur, cependant la nouveauté est importante pour l'environnement. Cela signifie que l'entrepreneur fonde une société basée sur un procédé ou un produit innovant dont il détient les compétences. Le niveau d'incertitude est fonction de la vitesse de pénétration de l'innovation dans son environnement (valorisation de la nouveauté par les clients) et fonction des aléas de la mise au point technique et industrielle du projet.

### **d) La création innovation aventure**

Elle se distingue par une forte fréquence de modification pour le concepteur et une grande originalité pour le milieu. Le degré d'incertitude est particulièrement haut et associe des éléments liés à l'éducation et à l'innovation. Ces contextes de création sont extrêmement vivants, les surprises et les événements inattendus sont courants, entraînant le créateur et le projet dans des modifications et des ajustements réguliers. Le projet est élaboré et révisé simultanément avec l'évolution nécessaire des compétences et des ressources du créateur.

### 3. Création d'entreprise

On y trouve cinq catégories :

#### 3.1. Création ex-nihilo

La création ex-nihilo ou bien la création à partir de rien est la forme la plus authentique d'entrepreneuriat. Une personne, qu'elle soit seule ou avec quelques collaborateurs, fonde une entreprise autonome qui n'est pas basée sur une structure existante. Ce genre d'élaboration repose sur une notion novatrice où l'entrepreneur se voit confier la tâche de persuader les consommateurs et les acquéreurs de ce produit inédit. L'entrepreneur doit effectuer une évaluation minutieuse des risques, tout en gérant les ressources à sa disposition qui lui offrent la capacité de mieux saisir les opportunités.

#### 3.2. Création essaimage

Le concept création par essaimage tient son origine de l'apiculture quand la reine quitte la ruche avec un groupe d'abeilles pour former une nouvelle colonie ; c'est la même chose qui se passe dans les entreprises lorsque une entreprises encourage un ou plusieurs salariés a créé une entreprise.

##### 3.2.1. Essaimage

L'essaimage Consiste à aider un salarié à se lancer dans une activité indépendante. Au démarrage, l'essaimé travaille souvent en sous-traitance pour son ancien employeur, puis petit à petit diversifie sa clientèle et conquiert son indépendance véritable. DAVAL propose la définition suivante : « L'essaimage est un processus qui se manifeste lorsqu'un employé entreprend de créer sa propre structure ou de reprendre une entité existante, indépendante de l'entreprise essaimant, en bénéficiant de la part de cette dernière qu'il quitte, de diverses formes d'appui et d'accompagnement, afin de limiter les risques d'échec»<sup>44</sup>.

Cette définition met l'accent sur deux caractéristiques particulières de l'essaimage : le statut salarial du créateur et le soutien dont il bénéficie de la part de son employeur. La nouvelle

---

<sup>44</sup> DAVAL H. 2000. Le processus entrepreneurial d'essaimage. Page 92

entreprise est créée par un salarié à partir d'une entreprise établie qui constitue une structure d'appui et d'accompagnement.

A priori, ce soutien permet à la nouvelle entité d'accroître ses chances de succès. L'essaimage est une pratique d'accompagnement entrepreneurial d'une nouvelle entité créée par un salarié. L'enjeu se situe à la fois à un niveau individuel et à un niveau organisationnel :

À un niveau organisationnel, l'essaimage peut être, d'une part, une modalité d'innovation ou de croissance pour explorer de nouveaux segments. D'autre part, l'essaimage peut être un moyen d'externaliser pour mieux exploiter des activités déjà existantes.

À un niveau individuel, l'essaimage peut être, d'une part, une pratique de développement personnel en favorisant la prise d'initiative chez les salariés, et d'autre part, il est une pratique de reclassement du personnel. Il s'inscrit dans une dualité similaire à la précédente consistant à concilier développement et réduction du personnel. En résumé, l'essaimage est une pratique de gestion flexible des ressources humaines.

### **3.3. La création en franchise**

La création en franchise elle établit un lien entre un franchiseur (une société désirant se développer via cette approche) et un franchisé (une personne souhaitant créer une entreprise en mettant en œuvre une formule basée sur un concept déjà exploité ailleurs).

Cette forme de création vise à reproduire un processus existant dans un cadre géographique spécifique. Le franchiseur offre également un soutien ici.

### **3.4. La création de filiale**

Dans ce contexte, l'entrepreneur opère au nom d'une entreprise existante qui lui confie un projet entrepreneurial. Les risques individuels sont minimisés et les conditions matérielles offertes sont comparables à celles d'un cadre ou d'un dirigeant. Cette conjoncture peut être appropriée pour l'individu qui envisage de se lancer, mais qui ne le fait pas en raison des risques encourus et par souci de préserver sa situation personnelle ou familiale.

### **3.5. La création d'activité nouvelle**

Ce cas est assez proche du précédent. Tout se passe dans une organisation existante avec les avantages et les inconvénients liés à ce positionnement. Très fréquemment, ce type de

situation fait davantage appel à des qualités et des compétences utiles pour innover. Les entrepreneurs potentiels créatifs et dotés d'une capacité réelle de management de projets d'innovation peuvent être concernés par la création d'activité nouvelle, qu'ils aient initiée ou non le processus.

### 3.6. La reprise d'entreprise

C'est la prise en main d'une activité dont l'organisation est déjà établie, soit par un individu (entrepreneur) pour son propre compte, soit pour une entreprise existante. Dans ce contexte, l'incertitude est généralement réduite et les niveaux de risque sont grandement minimisés.

L'action de reprise initiée par l'entrepreneur peut se référer soit à une entreprise ou une activité en difficulté, soit à une entreprise qui est en bonne condition.

## 4. L'intrepreneurariat

L'intrepreneurariat « On définit l'intra preneur comme un individu qui, au sein d'une grande société, Prend en main la responsabilité de convertir une idée en produit fini en traversant le processus de prise de risque et d'innovation ». <sup>45</sup>

Selon Pinchot, l'entrepreneuriat est « une structure organisationnelle qui permet aux employés, plus précisément aux entrepreneurs internes, d'exprimer leur créativité. Cela se fait en leur offrant la liberté, l'autonomie et les ressources nécessaires pour y parvenir, comblant ainsi leurs besoins individuels tout en répondant à ceux de l'entreprise ». <sup>46</sup>

Une autre définition souligne la présence d'une collaboration entre l'intra preneur et l'organisation. Cette proposition émane des chercheurs américains Sharma et Chrisman.

« L'entrepreneuriat est un processus où un individu (ou un ensemble d'individus), en collaboration avec une entité existante, établit une nouvelle structure organisationnelle ou stimule le renouvellement ou l'innovation au sein de cette structure. » <sup>47</sup>

---

<sup>45</sup> Raouf JAZIRI. Peut-on parler de l'entrepreneuriat dans une organisation complexe comme l'Université : L'acadépreneuriat?. Page 7.

<sup>46</sup> . Raouf JAZIRI. Op. Cit. Page 9.

<sup>47</sup> Michel COSTER.2009. Entrepreneuriat. Publié par Pearson Education. Paris. Page 291.

## Chapitre 1 : Cadre théorique de l'acte entrepreneurial

Cette définition ne limite pas l'entrepreneuriat à la simple création d'une nouvelle activité, mais englobe toute innovation importante, qu'elle soit liée à l'offre et aux marchés, aux processus internes, aux systèmes ou même à l'organisation en elle-même.

**Tableau 3 : Position, contribution et rôle de chacun des associés « individus ou groupes d'individus et organisation ».**

	L'individu	L'organisation
<b>Ce que l'entrepreneuriat constitue pour...</b>	Un parcours stimulant mais exigeant et présentant certains risques.	Un outil de management permettant d'améliorer certains aspects de la performance de l'entreprise.
<b>Apports principaux de...</b>	Créativité, talent, motivation, expertise, influence, réseau personnel.	Ressources, expertises complémentaires, cadre stratégiques, méthodes, récompenses.
<b>Rôles respectifs de...</b>	L'individu s'engage personnellement et entièrement dans la réussite d'un projet pour le compte de l'organisation.	L'organisation en courage, guide, évalue et soutien les entrepreneurs dont le projet et le profil répondent à certains critères.

Source: Raouf JAZIRI. Peut-on parler de l'entrepreneuriat dans une organisation complexe comme l'Université : L'acadépreneuriat ? P 8.

### Section 4 : les sources de financement de l'acte entrepreneurial

#### 1. Description

L'un des défis majeurs auxquels font face les entrepreneurs est l'accès aux ressources financières nécessaires pour lancer, développer ou pérenniser leur projet. La sélection des moyens de financement est cruciale pour le succès d'une entreprise, car elle affecte la structure financière, l'indépendance dans la gestion et l'expansion de la société.

Dans cette section nous allons explorer les différentes sources de financement de l'acte entrepreneurial. Les sources de financement sont variées et peuvent être classées en trois catégories :

- Le financement par le fonds propres (autofinancement, le financement par augmentation du capital, financement par cession d'éléments actifs).
- Le financement quasi-fonds propres (les titres hybrides, les subventions et les avances conditionnées).
- Le financement par endettements (la notion d'effet de levier, les principales formes d'endettement).

### **2. Le financement par le fonds propres**

Est l'une des principales sources de financement pour une entreprise, particulièrement dans le contexte de la création ou développement d'un projet entrepreneurial. À la différence des capitaux empruntés, les fonds propres symbolisent les moyens financiers apportés par les propriétaires de l'entreprise (entrepreneur, partenaires, investisseurs en capital), sans nécessité de remboursement, mais avec une implication dans les bénéfices et aux risques. Ce type de financement, fréquemment perçu comme une base solide pour la structure financière d'une entreprise, procure une stabilité accrue et diminue la dépendance à l'emprunt. Son origine peut être variée, incluant l'épargne personnelle de l'entrepreneur, les apports des associés, les financements de business angels ou encore les capitaux collectés auprès d'entreprises de capital-risque.

#### **2.1. Autofinancement**

L'autofinancement est la première source de financement pour une entreprise. Il représente la portion de la CAF qui subsiste après le paiement des dividendes. Ces derniers sont destinés aux actionnaires, aux associés ou même à l'entrepreneur personnellement. Ils sont donc les bénéfices qui ne sont pas répartis parmi ces derniers. On peut distinguer deux catégories :

L'autofinancement de maintien : il permet de renouveler la capacité de production et d'affronter les risques liés à la dépréciation des actifs, aux pertes ou aux fluctuations monétaires.

L'autofinancement de croissance : ce dernier couvre les besoins associés à l'expansion de l'entreprise et constitue son véritable enrichissement.

### 2.1.1. La CAF

La CAF reflète la capacité d'une entreprise à produire des ressources internes. Elle assure elle-même le financement de son développement (par exemple, à travers des investissements). Cela lui permet d'éviter de faire appel à des ressources externes.

La méthode pour déterminer l'autofinancement est identique à celle utilisée pour calculer la capacité d'autofinancement (CAF). On doit d'abord déterminer la CAF, puis déduire les dividendes à distribuer.

Cette dernière est calculée de deux manières :

#### a) le calcul de la CAF à partir de l'EBE (méthode additive)

Dans cette formule, la base de calcul est l'EBE, auquel on ajoute et on déduit les éléments cités dans le tableau ci-dessous.<sup>48</sup>

#### Excédent brut d'exploitation (EBE)

+ Produit d'exploitation encaissable

+ Transferts de charge

+ Produit financiers encaissable

---

<sup>48</sup> . PIGET.P, «gestion financière de l'entreprise », Ed Economica 1998, page 68.

- + Produit exceptionnels encaissable (sauf produits des cessions d'éléments d'actif)
- Autres charges d'exploitation décaissables
- Charges exceptionnelles décaissable
- Participation des salariés au résultat
- Impôts sur les bénéfices
- = **CAF**
- dividendes
- = **Autofinancement**

### **b) le calcul de la CAF à partir de résultat net (méthode soustractive)**

Cette formule repose sur le calcul du résultat net de l'exercice. On soustrait les produits qui ne seront pas encaissés et on additionne les charges qui ne sont pas sortantes.<sup>49</sup>

#### **Résultat de l'exercice**

- + Dotation aux amortissements, dépréciation et provision
- Reprises sur amortissements, dépréciation et provision
- Quote-part de subvention d'investissement virée au résultat de l'exercice
- + Valeur nette comptable (VNC) d'éléments d'actifs cédés
- Produit des cessions d'éléments d'actifs
- = **CAF**
- Dividendes
- = **Autofinancement**

---

<sup>49</sup> PIGET. P, op- cit, page 70.

**Tableau 4 : Les avantages et les inconvénients**

Avantages	Inconvénients
- principes accessible à toutes les entreprises.	-Investissement limitée par des profits passés.
- Préserve l'autonomie et l'indépendance de l'entreprise.	-Peut priver l'entreprise d'autres utilisations judicieuses de ses gains de productivités.
- Gratuit (grâce aux profits antérieurs) et met à l'abri de la cherté quand les taux sont élevés.	-Peut s'avérer insuffisant pour franchir un seuil (taille minimum) pour la rentabilité.
- Image de l'entreprise saine et prospère.	-Peut priver inutilement de facilité de croissance de profits, surtout si les taux d'intérêt sont faible.
-Pas de remboursement prévoir.	

Source : Etabli par nous-mêmes (étudier en classe).

### 2.2. Le financement par augmentation du capital

Le capital social constitue la principale source de financement de l'entreprise. Lors de sa création, les fondateurs s'engagent à apporter un certain montant de capital qui pourra être alloué au financement des investissements nécessaires au démarrage de l'activité.

Quand le capital souscrit est entièrement libéré et que ce montant ne répond plus aux besoins à long terme de la société, elle peut entreprendre une opération d'augmentation de capital.

#### 2.2.1. Les opérations d'augmentation du capital

Le financement par le biais de l'augmentation de capital peut se manifester de différentes manières

##### a) Les apports en numéraire

L'augmentation de capital, source de financement, peut se manifester sous la forme traditionnelle d'une émission en espèces. La société émet des titres, et des actionnaires achètent

ces actions. Cette souscription contribue directement au bilan financier de l'entreprise. Donc, lorsque vous acquérez une action auprès d'un autre investisseur, par exemple, l'entreprise ne bénéficie en aucune manière de cette transaction.

Seule l'augmentation de capital profite directement à la société. Cette forme de renforcement du capital offre la possibilité de diversifier les sources de financement, ce qui permet d'avoir plus de poids lors des négociations avec les institutions bancaires. L'utilisation de contributions monétaires requiert une vigilance particulière concernant le droit préférentiel de souscription.

L'augmentation de capital est soumise à une exigence préalable qui stipule que le capital doit être entièrement libéré avant la création de toute nouvelle action. Cela présuppose un paiement réel des fonds. Le capital prévu pour une augmentation doit être entièrement versé, et non simplement souscrit.

Les conditions de diffusion peuvent varier. Elle peut être effectuée :

- Avec un droit prioritaire
- Sans droit de souscription, bien qu'une prime d'émission puisse être envisagée dans certains cas.
- Cependant, l'augmentation n'est confirmée qu'après l'accomplissement de certaines démarches et formalités.
- La prime d'émission désigne, en cas d'augmentation de capital dans une société, la somme versée par les souscripteurs en plus de la valeur nominale de l'action. La prime d'émission est un supplément d'apport. Son objectif vise à tempérer la perte subie par les titres suite à l'augmentation de capital.<sup>50</sup>
- Le droit préférentiel de souscription : également connu sous le nom de « droit de souscription à titre irréductible », il constitue l'un des droits monétaires individuels de l'actionnaire.

Lorsqu'il y a une augmentation de capital, cela profite non seulement aux actionnaires, mais également à certains détenteurs de titres financiers qui donnent (ou pourraient donner) accès au capital.

---

<sup>50</sup>ALAIN LEIRTZ, op-cit, page 131

À l'instar de la prime d'émission, le droit préférentiel de souscription constitue une méthode pour protéger les droits des actionnaires existants de l'entreprise et prévenir la dilution monétaire et en droits de vote à laquelle sont confrontés les actionnaires s'ils choisissent de ne pas participer à l'augmentation de capital.<sup>51</sup>

Le droit préférentiel de souscription à l'émission d'actions en numéraire est un droit universel qui s'applique à tous les actionnaires en fonction du nombre de leurs actions, indépendamment des catégories d'actions existantes et du type de titres de capital prévu pour l'émission.

### **b) les apports en nature**

Les apports en nature Une autre méthode d'augmentation de capital consiste à accroître la part du capital provenant des apports en nature.

Tout comme pour l'augmentation de capital en numéraire, ce sont les associés qui fournissent à la société un bien autre qu'une simple somme d'argent.

Les apports en nature que peuvent apporter les associés sont très diverses. Il sera généralement question d'apporter un fonds de commerce, un bien immobilier, un droit d'usage de locaux commerciaux, etc. Contrairement à l'apport en numéraire, il n'est pas nécessaire que le capital lors de la constitution de l'entreprise ait été entièrement libéré. Toutefois, la présence d'un commissaire aux apports, dont le rôle est d'estimer la valeur du bien apporté, est indispensable.

Cette forme d'accroissement du capital est courante lorsque les responsables de la société envisagent d'élargir ses activités à d'autres domaines.

### **2.2.2. L'augmentation du capital par incorporation de réserves**

C'est la société elle-même qui investit les fonds pour les incorporer à son capital social. Les réserves sont les profits générés par l'entreprise au cours d'une ou plusieurs années précédentes l'expansion du capital, qui n'ont pas été distribués aux partenaires. Plutôt que de réaliser une distribution de dividendes, la société a choisi de conserver ces bénéfices pour renforcer sa position en matière de fonds propres.<sup>52</sup>

---

<sup>51</sup>IBED, page 132.

<sup>52</sup> ALAIN GALESNE, « le financement d'entreprise » Edition d'organisation, 1989, page 102.

### 2.3. Financement par cession d'éléments actifs

Financement par cession d'éléments d'actifs ou la vente d'actifs est une démarche économique et financière qui consiste à transférer des actifs (qu'ils soient immobilisés ou circulants) à une autre entreprise. Cette démarche est particulièrement sollicitée en période de crise économique, car elle permet au vendeur de répondre à un besoin de liquidité. Les actifs inscrits au bilan et destinés à soutenir durablement l'activité de l'entreprise sont classés comme immobilisés. Leur cession doit respecter des règles juridiques. De ce fait, cette opération engendrera une plus-value.<sup>53</sup>

Il y a deux catégories d'actifs :

Les actifs immobilisés, qui sont alloués durablement aux opérations de l'entreprise Les actifs circulants, qui ne sont pas destinés à rester indéfiniment sur le bilan de l'entreprise.

Les actifs immobilisés comprennent :

Les actifs corporels (immeubles, terrains, c'est-à-dire des objets tangibles...).

Les actifs incorporels (brevets, marques, soit des éléments non tangibles...).

Les actifs financiers

La cession d'actifs découle de l'activité quotidienne de l'entreprise et produit des revenus exceptionnels. Elle est généralement réalisée pour générer du capital, par exemple en se séparant d'un bien peu rentable ou mal adapté à l'activité. Les ventes peuvent intervenir dans le cadre d'une procédure de liquidation ou de redressement juridique, afin de consolider le passif.

### 3. Le financement quasi-fonds propres

Les quasi-fonds propres représentent une forme de financement se situant entre les fonds propres et les dettes. La majorité d'entre eux ont pour principal trait commun :

- confier à l'imprimeur la responsabilité du remboursement.
- Subordonner le remboursement à l'achèvement d'un projet.
- Être payé en fonction du résultat.

---

<sup>53</sup>. <https://www.memoironline.com/08/08/1492/les-sources-de-financement-pme-mise-en-place-marche-alternative-tunisien>.

Cette rubrique offre aux comptables la possibilité d'indiquer les financements hybrides et les subventions d'investissement.

### **3.1. Les titres hybrides**

Les titres hybrides sont des instruments financiers de propriété et/ou de créance qui ne peuvent pas être catégorisés comme fonds propres ou dettes, car ils ne possèdent pas nécessairement les caractéristiques distinctives de ces deux classes d'actifs.<sup>54</sup>

#### **3.1.1. Les titres participatifs**

Les titres participatifs sont des instruments financiers conçus pour solidifier la structure financière des entreprises publiques et des coopératives. Ils n'accordent pas le droit de vote. Ils ne peuvent être remboursés qu'à la liquidation de l'entreprise après avoir réglé tous les autres créanciers, ou à l'issue d'une période minimale de 7 ans. Leur dénombrement inclut une section fixe et une autre qui peut varier. La partie variable est liée aux résultats de la société.

#### **3.1.2. Les prêts participatifs**

Ce sont des valeurs mobilières qui sont accordées par les établissements de crédit au profit des entreprises qui souhaite améliorer leur structure financière, et augmenter leur structure de financement.

Ils sont des créances de dernier rang, assimiler a des capitaux propres. Ils peuvent être assortis d'une clause de participation aux résultats.

#### **3.1.3. Les titres subordonnés**

Les titres subordonnés sont des titres émis par des entreprises de capitaux souvent conséquents, qui comportent une clause de subordination pouvant affecter le principal (remboursement) ou la rémunération (intérêts), en conditionnant le paiement à certaines stipulations. Il s'agit d'obligations remboursables à la discrétion de l'émetteur, dont la rémunération est basée sur le principe de la « perpétuelle ».

Ces titres sont ainsi subordonnées, a durer indéterminé. On distingue :

---

<sup>54</sup> Brealy, R. les instruments financiers hybrids, edition 13. Page 450-470.

Les titres subordonnés à durée indéterminée : ils se ressemblent avec des titres de rente dont l'émetteur ne rembourse jamais ces titres.

Les titres subordonnés remboursables : ils ressemblent davantage aux obligations, avec une échéance qui dépasse 5 ans.

Effectivement, les titres subordonnés sont considérés comme des fonds propres et ne peuvent être émis que par des sociétés de capitaux. De plus, les taux de rendement sont légèrement plus élevés que ceux des obligations traditionnelles (du fait du risque accru qu'ils comportent).

### **3.2. Les subventions et les avances conditionnées**

Cette rubrique se limite aux subventions d'investissement, puisque les deux autres catégories (d'exploitations et d'équilibre) sont enregistrées directement comme produit et représentent donc des ressources définitives au cours de l'année où elles sont reçues. Les subventions d'investissement apparaissent au passif du bilan et représentent des fonds qui seront répartis dans le temps conformément à l'amortissement des actifs qu'elles soutiennent ou à leur période d'inaliénabilité. Ces aides financières sont considérées comme des capitaux propres, car elles demeurent au sein de l'entreprise pour financer des actifs d'équipement. Leur répartition comptable n'est qu'une question d'enregistrement.

On assimile souvent les avances conditionnées à des subventions. Il s'agit d'avances consenties par l'État qui sont remboursées si le projet réussit.

## **4. Le financement par endettement**

En complément des méthodes de financement par fonds propres et quasi-fonds propres, on retrouve les sources de financement externes qui viennent s'ajouter aux alternatives financières disponibles pour l'entreprise

Les emprunts bancaires, les obligations et le crédit-bail sont les sources de financement majeures par le biais de l'endettement. Toutefois, il est nécessaire d'évaluer l'effet de levier avant de considérer le financement par endettement pour comprendre son impact sur la rentabilité financière de l'entreprise

### 4.1. La notion d'effet de levier

Avant de contracter un emprunt, il est judicieux de réfléchir à l'influence d'une telle démarche, notamment sur la viabilité financière du projet d'investissement pour juger si l'effet de levier offert par l'endettement est avantageux pour l'emprunteur. Cette interrogation concerne tous les intervenants économiques qui envisagent de faire des investissements financiers.

#### 4.1.1 Définition de l'effet de levier

C'est un indicateur qui décrit l'effet du poids des dettes financières sur la rémunération des capitaux propres (la rentabilité financière). L'effet de levier constate l'accroissement de la rentabilité financière qu'entraîne une augmentation de l'endettement, à un taux inférieur au taux de rentabilité économique.<sup>55</sup>

### 4.2. Les principales formes d'endettement

#### a) Emprunts bancaires

Les prêts bancaires représentent une option de financement que l'entreprise peut demander auprès d'une institution financière. On le considère comme un financement à long terme dans la mesure où les conditions de remboursement s'étendent sur plus de sept ans.

En général, les entreprises sollicitent ce type de financement à long terme pour soutenir un projet d'investissement. C'est pourquoi, pour prévenir toute modification financière, l'entreprise qui sollicite un prêt bancaire examine les paramètres suivants dans le cadre du contrat:

- Le montant de l'emprunt : il dépasse rarement 80% du coût total d'investissement et dépend également de l'évaluation du banquier concernant le projet, l'objet d'investissement ainsi que la situation financière de l'entreprise.
- La durée : elle doit s'étendre sur une durée minimale de sept ans et est liée à la capacité anticipée de remboursement du projet nécessitant un financement.
- Le remboursement de l'emprunt : cela concerne les modalités de remboursement, par annuité constante, dégressive ou In fine, ainsi que les conditions relatives à un remboursement anticipé.

---

<sup>55</sup> 1. ZAAAN HOURIA « gestion financière approfondie » page 211.

## Chapitre 1 : Cadre théorique de l'acte entrepreneurial

- Le taux d'intérêt : il faut déterminer s'il est constant ou changeant.
- Les garanties : ils peuvent prendre la forme d'hypothèque, de nantissement ou de caution.

**Tableau 5 : Les avantages et inconvénients de financement par emprunt bancaire**

Avantages	Inconvénients
-Principe accessible à toutes les entreprises.	-ça peut coûter cher.
-Financement souple (ajustement aux besoins de financement de l'entreprise) et qui peut permettre de profiter d'opportunités de croissance.	-Dépendance vis-à-vis de la banque. -Endettement plus ou moins important qui peut finir par inquiéter les partenaires.
-N'est pas malsain tant que cela permet de dégager plus de profit que de coût du service de la dette.	

Source : Etabli par nous-mêmes (étudier en classe)

### b) Emprunts obligataires

L'entreprise peut se financer par le biais d'emprunts obligataires en émettant des titres obligataires sur le marché financier. Ces titres constituent une obligation financière pour la société émettrice. Seules les entreprises de capitaux peuvent bénéficier de ce type de financement. Pour comprendre pleinement la nature de l'emprunt obligataire, il est essentiel de connaître les modalités de leur émission, leurs spécificités et les diverses catégories d'obligations.

### c) Le financement par le crédit-bail

Le crédit-bail comme méthode de financement : Le crédit-bail représente une solution de financement à long terme puisqu'il offre la possibilité de financer un projet d'investissement par le biais d'une opération locative. Sur le plan financier, le crédit-bail se rapproche d'une obligation

financière dans la mesure où l'entreprise est tenue de respecter ses engagements de paiement du loyer.<sup>56</sup>

Il existe plusieurs types de financement par crédit-bail, parmi lesquels les entreprises font recours généralement au crédit-bail mobilier, crédit-bail immobilier et la cession bail.

### **d) Le crédit-bail mobilier**

Il maintient le financement par la location des équipements (machines, matériel de transport). En matière de crédit-bail mobilier, il appartient à l'entreprise de déterminer le matériel à louer et la marque, puis de se tourner vers une entreprise de crédit-bail. Par conséquent, l'entreprise a la possibilité d'acquérir le matériel sans avoir à régler intégralement le coût de l'actif qu'elle souhaite financer.

### **e) Le crédit-bail immobilier**

Si l'entreprise nécessite un financement pour un projet d'investissement en immobilier professionnel (construction de bâtiment, location de terrain, entrepôt, usine), elle peut se tourner vers une institution de crédit-bail. De ce fait, l'entreprise a la possibilité d'acquérir des biens immobiliers par le biais de la location, à des modalités de paiement des loyers spécifiques.

### **f) la cession de bail**

C'est une démarche entreprise par la société, qui consiste à transférer des actifs immobiliers (comme une usine ou un siège social) ou du matériel à une entité de financement. - bail qui lui accorde l'usage via un contrat de crédit. -bail établissant les modalités de rachat.<sup>57</sup>

---

<sup>56</sup> 1. [www.Lafinancepourtous.com/pratique/vie-pro/créer-son-entreprise/obtenir-un-financement/les-sources-de-financement/](http://www.Lafinancepourtous.com/pratique/vie-pro/créer-son-entreprise/obtenir-un-financement/les-sources-de-financement/)

<sup>57</sup> . Youssef Jamal «éléments de gestion financière». Page 235.

### Conclusion

Ce premier chapitre a posé les bases théoriques de l'entrepreneuriat en examinant ses multiples aspects. Au moyen des quatre parties élaborées, nous avons traité les composantes essentielles qui forment la base de la compréhension du domaine entrepreneurial.

Dans la section 1, nous avons décrit l'entrepreneur et l'acte entrepreneurial, soulignant les traits personnels, les motivations et l'importance capitale de l'entrepreneur dans le processus de création. Cette partie a aidé à définir le profil standard de l'entrepreneur et les éléments psychologiques et comportementaux qui conditionnent son engagement.

La section 2 a exposé les diverses perspectives théoriques de l'acte entrepreneurial, en passant en revue les écoles de pensée classiques (Schumpeter, etc..) et contemporaines. Cet examen a révélé que l'entrepreneuriat peut être appréhendé sous divers angles : économique, sociologique, ou même managérial.

Par la suite, la section 3 a analysé la relation entre l'acte entrepreneurial et la fondation d'entreprise, en précisant les phases du processus entrepreneurial (identification d'opportunités, élaboration du business model, etc.). Nous avons aussi mis en évidence les défis et les risques auxquels se heurtent les entrepreneurs lors du lancement de leur projet.

Finalement, le chapitre 4 a traité d'un enjeu majeur : les sources de financement de l'action entrepreneuriale. Qu'il s'agisse des fonds propres, les capitaux externes (banques, investisseurs individuels, financement participatif) ou les subventions publiques, cette section a souligné l'importance d'une stratégie financière appropriée pour assurer la pérennité de l'entreprise.

Pour résumer, ce chapitre a contribué à établir un cadre théorique solide autour de l'acte entrepreneurial, en intégrant les dimensions humaines, stratégiques et financières. Ces facteurs constituent une base essentielle pour la poursuite de notre recherche.

# **Chapitre 2**

**Le cadre juridique de la  
création d'entreprise en  
Algérie**

### Introduction

L'établissement d'une société en Algérie se déroule dans un cadre légal organisé, ponctué de réformes constantes destinées à promouvoir l'initiative individuelle et à encourager l'investissement. L'objectif de ce chapitre est d'examiner le cadre juridique régissant l'entrepreneuriat, en soulignant les bases légales, les processus de mise en place et les systèmes de soutien et de financement à la disposition des entrepreneurs.

Dans un contexte économique où la diversification et la promotion de l'entreprise privée sont des priorités nationales, la compréhension des règles juridiques applicables devient un enjeu crucial. Ce chapitre se structure autour de trois pôles majeurs :

Dans un premier temps, nous allons analyser les bases et principes généraux du droit des affaires en Algérie (Section 1), en repérant les principales références juridiques (le Code du Commerce, les lois d'investissement, etc.) ainsi que les règles essentielles qui dirigent la création d'entreprise (liberté entrepreneuriale, concurrence équitable, obligations légales).

Par la suite, nous examinerons les structures juridiques des entreprises et les processus de création (Section 2). Cette section décrira les diverses configurations possibles (SARL, EURL, SPA, etc.), les procédures administratives nécessaires pour leur création, ainsi que les réformes récentes destinées à faciliter les processus, tout en mettant l'accent sur les enjeux persistants.

Finalement, nous aborderons le contexte légal concernant l'appui et le financement de l'entrepreneuriat (Section 3). Nous examinerons les motivations d'investissement, les dispositifs de financement (bancaire et non bancaire) ainsi que l'implication des institutions publiques dans l'aide aux entrepreneurs.

Ce chapitre vise à fournir une perspective claire et actualisée du cadre juridique entrepreneurial en Algérie, grâce à cette analyse. Il met également l'accent sur les opportunités et les obstacles auxquels les entrepreneurs sont confrontés. Une telle connaissance est indispensable pour tout entrepreneur désirant s'inscrire dans une démarche de création d'entreprise respectueuse de la loi actuelle et profitant des mécanismes d'aide existants

## **Section 1 : Fondement et principes généraux du droit Algérien des affaires**

### **1. Sources du droit Algérien des affaires**

Le droit des affaires en Algérie, qui est une facette du droit privé, puise ses fondements dans diverses sources, semblable aux systèmes juridiques modernes. Il est indispensable de comprendre ces références pour saisir le contexte juridique des opérations économiques en Algérie.

Les sources principales du droit Algérien des affaires sont :

#### **1.1. La Constitution**

En tant que loi suprême du pays, la Constitution Algérienne pose les grands principes et libertés économiques, notamment la liberté d'entreprendre, la protection de la propriété privée, et le rôle de l'État dans l'économie. Elle sert de fondement à toutes les lois et réglementations inférieures en matière d'affaires.<sup>58</sup>

#### **1.2. La Loi (Législation)**

C'est la source la plus primordiale et directe du droit commercial. Elle comprend un corpus de lois et de réglementations spécifiques qui régulent les divers aspects de l'activité économique. On trouve parmi les textes essentiels de la législation :

##### **1.2.1. Le Code de Commerce**

Il représente le fondement du droit commercial en Algérie. Il est chargé de la régulation des transactions commerciales, du statut juridique des commerçants, des formes d'entreprises commerciales (telles que SARL, SPA, EURL, etc.), ainsi que de la gestion du fonds de commerce, des instruments commerciaux et des procédures collectives.<sup>59</sup>

##### **1.2.2. Le Code Civil**

Même s'il n'est pas précisément un code commercial, le Code Civil représente tout de même une référence secondaire importante. Ce document englobe les principes généraux

---

<sup>58</sup> Journal officiel de la république Algérienne démocratique et populaire, 30 décembre 2020, page 76.

<sup>59</sup> Bendjoudi M. Droit des affaires en Algérie, cadre juridique et pratique commercial, édition Dahleb 2019

concernant les contrats (leur création, leur réalisation, leur cessation), la responsabilité civile, les obligations et les biens, qui constituent des aspects essentiels des opérations commerciales.<sup>60</sup>

### **1.2.3. Le code des investissements**

L'objectif de ce code est de promouvoir et de réglementer l'investissement en Algérie, qu'il soit d'origine nationale ou étrangère. Il fixe les motivations, les assurances fournies aux investisseurs et les processus d'évaluation des projets. Il a été récemment mis à jour et adapté pour correspondre aux évolutions de l'économie.<sup>61</sup>

### **1.2.4. Le code des douanes**

Il supervise les activités liées à l'importation et à l'exportation, les régimes douaniers, les impositions et frais de douane, ainsi que la surveillance des biens. Il est primordial pour les sociétés engagées dans le commerce mondial.

### **1.2.5. La Loi sur la Concurrence**

Cette législation a pour objectif d'éviter les comportements anticoncurrentiels (ententes, abus de position dominante), afin de garantir une dynamique saine du marché.<sup>62</sup>

### **1.2.6. La Loi sur la Monnaie et le Crédit**

Elle régle l'organisation du système bancaire et financier, les opérations des banques ainsi que les moyens de paiement.

### **1.2.7. Les lois particulières**

Ce cadre est enrichi par l'existence de diverses autres lois sectorielles ou thématiques, comme celles relatives à la propriété intellectuelle (marques, brevets), à la protection des consommateurs, au droit du travail, au droit fiscal, entre autres.

## **1.3. Les règlements (décrets, arrêtés)**

Les règlements, qui proviennent de l'autorité exécutive (Président de la République, Premier Ministre, Ministres), visent à mettre en œuvre et à détailler les lois. Ils tiennent une

---

<sup>60</sup> Cherif guellal, théorie générale des obligations (code civil applicable aux contrats commerciaux), édition 2022. Page 30.

<sup>61</sup> Promulguée par le président de la république après adoption par le parlement, édition(JORADP), 17 juillet 2022.page 50.

<sup>62</sup> Ordonnance n°03-03 du 19 juillet 2003 relative à la concurrence, modifiée et complétée.

place cruciale dans l'application des politiques économiques et la supervision des opérations commerciales (par exemple, les décrets d'exécution du Code des Investissements, les arrêtés déterminant les standards techniques).<sup>63</sup>

### **1.4. La Jurisprudence**

Malgré le caractère codifié du droit algérien, la jurisprudence, qui correspond à l'ensemble des arrêts rendus par les cours et tribunaux (y compris la Cour Suprême), occupe une position d'interprétation. Elle offre la possibilité d'éclaircir et d'ajuster les textes juridiques aux situations spécifiques, tout en comblant potentiellement des manques existants. Les décisions de la Cour Suprême, notamment, peuvent exercer un impact majeur sur l'interprétation du droit commercial.<sup>64</sup>

### **1.5. La Coutume et les Usages Commerciaux**

Dans certaines sphères, la coutume et les usages commerciaux, c'est-à-dire les pratiques courantes et récurrentes adoptées par les acteurs du commerce, peuvent se voir attribuer une valeur juridique, sous réserve qu'ils ne s'opposent ni à la loi ni à l'ordre public. Ils sont spécialement appropriés pour certains secteurs spécifiques ou pour des genres particuliers de contrats.

### **1.6. Les accords internationaux et les conventions bilatérales**

En sa qualité de membre de la communauté mondiale, l'Algérie ratifie une multitude de traités internationaux (tel que la Convention de Vienne concernant la vente internationale de marchandises et les conventions de l'OMC) tout en établissant des ententes bilatérales (telles que des accords de libre-échange et des conventions fiscales).

Dès qu'elles sont ratifiées et publiées, ces conventions ont une prééminence sur les lois nationales et contribuent à l'enrichissement du droit commercial algérien, surtout en ce qui concerne le commerce international et les investissements.

---

<sup>63</sup> Mansouri, A. Les instruments juridiques de l'investissement en Algérie, édition diwan 16 novembre 2022. Page 78.

<sup>64</sup> Benhamou, L. La jurisprudence commerciale en Algérie, édition el hikma 2020. Page 100.

### 2. Principes fondamentaux régissant la création d'entreprise

La création d'entreprise en Algérie est encadrée par un ensemble de principes juridiques fondamentaux qui visent à concilier la liberté d'entreprendre et la nécessité de régulation pour garantir un environnement économique sain et équitable.

Les principes fondamentaux sont les suivants :

#### 2.1. Le principe de la Liberté d'Entreprendre et du Commerce et de l'Industrie

Ce droit, établi par la Constitution Algérienne, offre à tout individu ou entité le droit d'établir et gérer une entreprise, de sélectionner librement son domaine d'activité et de favoriser son expansion, tant que cela se fait dans le cadre de la légalité et du maintien de l'ordre public. Il s'agit de la pierre angulaire de l'initiative personnelle et de la compétition.

#### 2.2. La Sécurité Juridique

Ce principe est crucial pour séduire et sauvegarder les investissements. Cela signifie que les normes juridiques doivent être limpides et constantes. Il est essentiel que les entreprises puissent prévoir les implications juridiques de leurs actions et décisions, tout en ayant la garantie que le cadre légal ne subira pas de modifications arbitraires ou rétroactives. Cela inclut la stabilité des lois, la transparence des textes juridiques et la prévisibilité dans l'interprétation des jugements.<sup>65</sup>

#### 2.3. La Transparence et l'Accès à l'Information

La fondation d'une entreprise comporte plusieurs formalités et obligations de divulgation. La règle de transparence requiert que les données pertinentes (dossiers d'entreprise, renseignements sur les sociétés, procédures administratives) soient disponibles au grand public, ce qui favorise les échanges et renforce la confiance parmi les intervenants économiques.<sup>66</sup>

#### 2.4. Le Principe de Légalité et de Conformité Normative

Dès sa création et tout au long de ses opérations, chaque entreprise est tenue de respecter les lois et règlements en vigueur. Cela comprend l'exigence de s'inscrire au registre de

---

<sup>65</sup> Loi 22-01 portant code des investissements. Article 12, Stabilité juridique pour les investisseurs référence, JORA N°40 2023.

<sup>66</sup> Bouchenak, K. Transparence et gouvernance des entreprise en Algérie. Edition ANEP 2022.

commerce, d'acquérir les permis et approbations requis pour certaines activités régulées (par exemple : activités financières, pharmaceutiques), de suivre les normes en matière de sécurité, d'environnement ainsi que les obligations fiscales et sociales.<sup>67</sup>

### **2.5. Le Principe de Protection de la Propriété**

La législation algérienne assure la sauvegarde de la propriété privée, que celle-ci soit de nature matérielle (terres, constructions, appareils) ou intellectuelle (logos, brevets, droits d'auteur). Ce concept est essentiel pour les sociétés qui procèdent à des investissements et à de l'innovation.<sup>68</sup>

### **2.6. Le principe de bonne foi dans les échanges commerciaux**

Même si ce n'est pas formellement défini comme un « principe de création », la bonne foi est un principe général du droit des contrats dérivant du Code Civil, qui trouve naturellement sa place dans les interactions commerciales. Cela signifie que les parties sont tenues d'agir avec intégrité et équité lors de leurs discussions et lors de l'application de leurs obligations contractuelles.<sup>69</sup>

### **2.7. Le Principe de Responsabilité**

Les entrepreneurs et les sociétés ont une obligation de rendre compte de leurs actions et des engagements qu'ils prennent. Cette responsabilité peut être de nature civile (lorsqu'elle cause un préjudice à autrui), criminelle (en cas de violation de la loi), fiscale ou sociale. La structure juridique de l'entreprise (SARL, SPA) peut en effet restreindre la responsabilité des associés à leurs contributions.

### **2.8. Le Principe d'Égalité et de Non-Discrimination**

La loi algérienne a pour objectif de garantir un traitement uniforme aux entreprises, qu'elles soient domestiques ou internationales, tout en tenant compte des particularités prévues par la législation (comme celles concernant les investissements étrangers).

Ceci assure une compétition équitable et évite les discriminations sans fondement.

---

<sup>67</sup> Code de commerce art.50-55 immatriculation au registre du commerce CNRC.

<sup>68</sup> Khelifi,S. droit de la propriété en Algérie. Edition casbah 2023.

<sup>69</sup> Guellal,M.cherif article 171 pour l'exécution des contrats de bonne foi.Édition 2007. Page 225.

### 2.9. Le Principe de Protection du Consommateur et de la Concurrence

Ces normes, bien qu'appliquées après la création, orientent le processus de création en imposant aux nouvelles entreprises de se conformer dès le début aux règles de concurrence équitable et aux droits des consommateurs.

## Section 2 : Les formes juridiques des entreprises et les procédures de création

### 1. Description

Les formes juridiques des sociétés et les processus de création ont une importance cruciale pour la croissance économique d'une nation. En Algérie, tout comme dans de nombreux autres pays, la sélection du statut juridique d'une entreprise a un impact direct sur sa gestion, son régime fiscal et ses obligations juridiques. De plus, bien que les procédures de création d'entreprise soient parfois considérées comme compliquées, elles sont en constante évolution grâce aux réformes destinées à faciliter ces processus et à promouvoir l'esprit d'entreprise.

Dans cette partie, nous allons commencer par examiner les différentes formes juridiques des entreprises en Algérie. Par la suite, nous allons décrire les démarches et procédures indispensables à l'établissement d'une société.

Pour finir, nous examinerons les dispositifs de simplification instaurés par les autorités, ainsi que les obstacles persistants à surmonter pour améliorer l'environnement des affaires.

Cette recherche contribuera à une meilleure compréhension de l'environnement entrepreneurial en Algérie et des dispositifs visant à stimuler l'initiative économique.

## 2. Les différentes formes juridiques d'entreprise en Algérie

Les formes juridiques des entreprises :

### 2.1. L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)

La société individuelle une entreprise individuelle est un élément constitutif d'une société. Elle expose son individu unique et sa physiologie physique. Il s'agit d'une question d'indistinction en raison du patrimoine de l'entreprise et de la conduite du chef d'orchestre.

Et en théorie, il n'y a aucune restriction sur le nombre d'employés qui entrent dans leur entreprise. Dans les faits, le chiffre est faible. Les membres de la famille fournissent à l'entreprise une main-d'œuvre.

Concernant les entreprises rétroactives et les principaux secteurs d'activité, les secteurs du commerce de détail, des professions libérales (commerçants, pharmacies, avocats...) et de l'agriculture.

Cette structure juridique est confrontée à des contraintes. En tant qu'entrepreneur, l'ensemble patrimonial (produit et personnel) est engagé, il est important d'être conscient du risque impliqué dans les opérations de l'entreprise. Pour pallier à cette situation, l'instauration de l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) a été mise en œuvre. Elle permet à l'entrepreneur de distinguer le patrimoine propre personnel de l'entrepreneur et du patrimoine de l'entreprise consacré à l'exploitation.<sup>70</sup>

### **2.2. L'entreprise sociétaire**

Une société est une opération commerciale de ses propres individus et également du choix de ses partenaires. Sur la base de la distinction entre :

#### **2.2.1. La société de personnes**

Il existe deux catégories de sociétés :

##### **2.2.1.a. L'entreprise sous forme de société en nom collectif (SNC)**

Les associés fondent leurs rapports sur une confiance mutuelle.

Les associés nécessitent le transfert de parts sociales et la nature de leur association, leur activité n'est pas égale. Le patrimoine des associés et celui de la société sont indistincts l'un de l'autre.

##### **2.2.1.b. Les entreprises en structure de commande simple (SCS)**

Sur la base des différences entre les membres, il n'est pas nécessaire de s'appuyer sur la base des parts des parties, mais aussi selon la fonction des statuts.<sup>71</sup>

---

<sup>70</sup> Dahmani, A. Droit des affaires en Algérie, édition EL DJAZAIR (2021). Page 112-130.

<sup>71</sup> CNRC procédure de création d'entreprise édition 2023.

On distingue les commanditaires et les commandités :

**Le commanditaire** : l'ensemble des parties intervenant dans le financement. Il s'agit d'une question de contribution proportionnelle aux résultats. Et lorsque vous êtes sur le parcours bancaire, il n'est pas nécessaire d'être responsable de votre contribution. Il est important de veiller à ce que la direction de l'entreprise soit prise en compte et que la supervision financière soit effectuée.

**Le commandité** : assure la gestion de l'entreprise et le nombre limité d'opérations pour ses activités.

### 2.2.2 Les sociétés des capitaux

Il s'agit du type d'entreprise qui implique des organisations à grande échelle qui sont responsables de leur propre responsabilité. Sur l'identité trois formes distinctes :

#### 2.2.2.a. L'entreprise sous la forme de société anonyme (SA)

Elle est fondée sur l'apport de capitaux. L'associée est une personne anonyme, de sorte que la mort d'un actionnaire n'implique pas la mort de l'entreprise. Les patrimoines des associés et de l'entreprise ne sont pas confondus. Une société anonyme doit au minimum sept associés. En tant que société anonyme, le capital fait partie et les parts de la propriété font partie des noms des actions.

L'action nécessite beaucoup d'efforts sans avoir à compter sur le consentement des décideurs des actions, et la symbolisation de la possession d'une partie de l'entreprise. Les actions sont basées sur les réponses de la singularité de la société aux contributions de l'auteur.<sup>72</sup>

#### 2.2.2.b. La société en commandité par actions (SPA)

Il s'agit d'une structure juridique, assez rare, concernant les entreprises de taille intermédiaire.

Les parties sont présentées sous la forme des actions. Elle comprend deux catégories d'associés : les commandités et les commanditaires.<sup>73</sup>

---

<sup>72</sup> Dahmani, A. Droit des affaires en Algérie, édition EL DJAZAIR (2021). Page 112-130.

<sup>73</sup> Boubekeur, A. Droit des sociétés en Algérie. Edition DAR EL HOUDA, 2020.

### 2.2.2.c. La société à responsabilité limitée (SARL)

Est le point de départ pour les petits entrepreneurs susceptibles d'avoir le potentiel d'investir dans leur entreprise. Elle combine des caractéristiques d'une société de personnes et d'une société de capitaux. La confiance est la base de la relation entre associés. Elle tend à ressembler à la société par actions.

Cette catégorisation juridique est basée sur les sources de financement. Cette typologie est appliquée à la section suivante.<sup>74</sup>

## 3. Les étapes et formalités de création d'entreprise en Algérie

En Algérie, le processus de création d'une entreprise est soumis à un cadre juridique strict, influencé par des réformes récentes destinées à favoriser l'entrepreneuriat. Ce travail de recherche vise à examiner minutieusement chaque phase du processus, en se focalisant sur les éléments pratiques, les difficultés courantes et les résolutions suggérées par les organismes gouvernementaux.

### 3.1. Les étapes clés de la création d'entreprise

#### 3.1.1. L'idée et l'étude de marché

C'est le début de la formation. Votre concept doit satisfaire une nécessité ou solutionner un souci.

- **Élaboration et perfectionnement de l'idée** : Précisez votre concept, vos offres de produits/services, ainsi que votre proposition de valeur distinctive.

- **Recherche de marché détaillée** :

- Étude de la concurrence : Qui sont vos rivaux sur le marché ? Leurs atouts, leurs points faibles, leurs tarifs, leurs tactiques.

- Étude de la demande : Qui pourrait être vos clients ? Leurs exigences, leurs aspirations, leur capacité financière, leurs habitudes.

---

<sup>74</sup> Mekki, M. Droit commercial et des affaires en Algérie. Edition CASBAH 2019.

- Étude de l'environnement : Tendances du secteur, éléments économiques, technologiques, sociaux et juridiques (analyse PESTEL).

Analyse SWOT : Identifiez les atouts (Strengths), points faibles (Weaknesses) de votre initiative, ainsi que les perspectives (Opportunities) et risques (Threats) de votre contexte environnant.<sup>75</sup>

### 3.1.2. Le Plan d'Affaires (Business Plan)

Il s'agit du document stratégique qui synthétise votre projet et atteste de sa faisabilité. Il est crucial pour persuader les partenaires financiers.<sup>76</sup>

- Résumé exécutif : Présentation brève du projet.
- Présentation de l'équipe : Soulignez les aptitudes et le parcours professionnel.
- Présentation de l'entreprise : Vision, mission, valeurs, produits/services.
- Analyse de marché approfondie : Résultats de votre examen.
- Stratégie de vente et marketing : Politique tarifaire, distribution, communication.
- Stratégie d'exploitation : Quelle sera votre méthode de production pour vos produits ou de prestation pour vos services ?
- Structure juridique : Type de structure sélectionnée et les raisons de ce choix.

#### - prévisions financières :

- Projection du compte de résultat : Revenus, dépenses, profits.
- Plan de financement préliminaire : Exigences en matière de financement et sources de financement.
- Plan de trésorerie : Surveillance des mouvements monétaires.
- Point d'équilibre : Quel niveau de chiffre d'affaires permettrait à votre entreprise d'être rentable ?

### 3.1.3. Le choix du statut juridique

C'est un choix essentiel qui aura des conséquences sur la responsabilité du leader, le cadre fiscal et social, ainsi que l'architecture de gouvernance.<sup>77</sup>

---

<sup>75</sup> Kotler, P. Marketing management, édition 2016.

<sup>76</sup> Osterwalder, A. Business model generation, édition 2010.

<sup>77</sup> Boubekeur, A. guide pratique de l'entrepreneur, édition CASBAH 2019.

## Chapitre 2 : Le cadre juridique de la création d'entreprise en Algérie

---

En Algérie, on retrouve souvent les structures juridiques suivantes :

- EURL (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée) : Pour un seul associé, la responsabilité se limite à ses apports.

- SARL (Société à Responsabilité Limitée) : Pour deux associés au minimum, responsabilité limitée aux apports. Il s'agit de la structure la plus courante pour les petites et moyennes entreprises.

- SPA (Société Par Actions) : Pour les projets de grande envergure qui requièrent d'importants financements, plusieurs actionnaires sont impliqués.

- Société en Nom Collectif (SNC) : Les associés sont solidairement et indéfiniment responsables. Moins fréquente pour les entreprises nouvellement créées.

- Entreprise individuelle (EI) / Commerçant en tant que personne physique : L'entrepreneur et son entreprise ne constituent qu'une seule entité légale. La responsabilité n'a pas de limite (sur le patrimoine privé). C'est souvent un bon point de départ pour les petites activités.

### 3.1.4. Le financement

Repérer les sources de capitaux indispensables pour le lancement et l'expansion de votre société.

- Capital propre : Contributions individuelles des partenaires, financement par proximité (famille, amis).<sup>78</sup>

- Prêts bancaires : Discussion avec les institutions financières en fonction de votre plan d'affaires.

- Subventions et aides : Il existe des programmes gouvernementaux et des fonds d'aide à la création d'entreprise (en Algérie, des initiatives comme l'ANADE – anciennement l'ANSEJ –, l'ANGEM, la CNAC peuvent être envisagées pour divers projets).

- Capital-risque : Pour les initiatives à grand potentiel de développement.

---

<sup>78</sup> Saadi,N. Le financement bancaire des PME en Algérie, édition 2021

## **Chapitre 2 : Le cadre juridique de la création d'entreprise en Algérie**

---

- Financement participatif : Obtention de fonds par le biais de plateformes numériques.

### Procédures de création d'entreprise en Algérie (Aperçu général)

Il est donc crucial de se référer aux sources officielles (ministères, chambres de commerce, etc.), car les étapes et les institutions peuvent changer.

#### **a) Siège social de l'entreprise**

Il est nécessaire de déterminer une adresse pour le siège social avant de procéder à toute inscription. Il peut s'agir d'un espace commercial, d'un bureau, d'une adresse commerciale ou même de la résidence personnelle (sous certaines conditions).

#### **b) Élaboration des Statuts**

Il s'agit du document constitutif de l'entreprise, qui détermine son mode de fonctionnement. Il doit être élaboré par écrit et inclure des informations cruciales : raison sociale, statut juridique, vocation sociale, adresse du siège, capital social, durée de vie, règles de fonctionnement, etc. Pour la création de statuts pour les SARL et SPA, il est fréquemment indispensable de faire appel à un notaire.

#### **c) Inscription des statuts**

Une fois rédigés, les statuts doivent être déposés auprès de l'administration fiscale (Direction des Impôts).

#### Dépôt du Capital Social (pour les entreprises)

Le capital social doit être versé sur un compte bancaire bloqué ouvert au nom de l'entreprise en création. Pour l'enregistrement, il faut le certificat de dépôt.

#### **d) Enregistrement au Registre du Commerce et des Sociétés (RCS)**

Il s'agit du processus le plus crucial, effectué au sein du Centre National du Registre du Commerce (CNRC) en Algérie. Il vous faudra fournir :

- Les statuts déposés.
- Le certificat de versement du capital (le cas échéant).

- Preuve de résidence.
- Documents d'identification des associés et dirigeants.
- Formulaires particuliers du CNRC.
- Certificat de dénomination sociale (contrôle de la disponibilité du nom).

L'entreprise acquiert la personnalité juridique après son inscription au RCS. Vous recevrez votre Numéro d'Identification Fiscale (NIF) et le Numéro d'Article d'Imposition (AI).

### **e) Inscription fiscale et acquisition du Numéro d'Identité Fiscale (NIF)**

Même si le NIF est généralement associé à l'enregistrement au CNRC, il est essentiel de confirmer son activation auprès de la Direction des Impôts.

### **f) Inscription à la Sécurité Sociale**

En fonction de leur statut, la société est tenue de se rattacher à la Caisse Nationale des Assurances Sociales des Travailleurs Salariés (CNAS), tandis que les dirigeants non-salariés doivent adhérer à la Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés (CASNOS).

### **g) Diffusion de l'Avis de Constitution**

Pour les entreprises, une notification de création doit être diffusée dans un journal officiel d'annonces légales autorisé (par exemple, le Bulletin Officiel des Annonces Légales - BOAL - en Algérie). Cette démarche garantit la transparence.

### **h) Acquisition de l'Autorisation ou de l'Agrément**

Quelques activités (comme la santé, le transport ou les professions réglementées) requièrent des licences ou autorisations spécifiques qui sont délivrées par les ministères ou organisations compétentes.

### **i) Création d'un Compte Bancaire pour Professionnels**

Après l'enregistrement de l'entreprise, le compte gelé peut être converti en un compte professionnel courant.

Éléments Additionnels pour Votre Mémoire

Le soutien : Il est essentiel de se faire guider par des spécialistes tels que des avocats, des experts comptables et des consultants en création d'entreprise pour gérer les complexités juridiques et fiscales.

Les Mécanismes d'Encouragement et de Soutien : Discutez des politiques étatiques destinées à promouvoir l'entrepreneuriat (zones industrielles, technopoles, incitations fiscales pour certaines catégories d'entreprises, etc.). En Algérie, les mécanismes d'appui à l'entrepreneuriat des jeunes ou à des projets innovants devraient recevoir une considération spéciale.

- **Les défis** : Abordez les obstacles habituels auxquels font face les créateurs (accès au financement, tâches administratives fastidieuses, compétition, déficit d'expérience, contexte économique).

- **Le développement du cadre juridique** : Soulignez que le droit commercial est en perpétuel changement et l'importance de rester à jour concernant les dernières modifications législatives.

- **La Dématérialisation des Procédures** : Discutez des initiatives de dématérialisation des démarches administratives, destinées à faciliter et accélérer l'établissement d'une entreprise.

### Section 3 : Le cadre juridique de l'accompagnement du financement de l'entrepreneuriat.

#### 1. Description

L'évolution de l'entrepreneuriat est régie par un cadre juridique spécifique qui encadre non seulement la création d'entreprise, son financement, mais aussi les dispositifs de soutien publics. Cette partie examine minutieusement les trois éléments clés de ce cadre : les dispositifs d'incitation, les méthodes de financement et la fonction des entités publiques. L'idée est de démontrer comment les textes de loi ont un impact réel sur l'environnement entrepreneurial, tout en soulignant les points forts et les faiblesses du système en place.<sup>79</sup>

---

<sup>79</sup> BENALI, Karim. L'entrepreneuriat en Algérie, édition casbah (2021)

### 2. Les dispositifs juridiques d'incitation à l'investissement et à la création

#### 2.1. Les lois générales sur l'investissement et la création d'entreprise

L'objectif principal des lois générales concernant l'investissement et l'établissement d'entreprises est d'encourager la croissance économique, diversifier le secteur économique et attirer des investissements financiers, tout en régulant les processus administratifs. Elles se trouvent à la croisée de l'encouragement et de la régulation.

##### 2.1.1. Les lois générales sur l'investissement (ex : loi 22-18 relative à l'investissement)

Ces lois représentent la pierre angulaire de la stratégie économique relative à l'attractivité des capitaux. Leurs objectifs principaux sont les suivants :

- Attirer les investissements, tant nationaux qu'étrangers : En proposant des incitations fiscales (comme les allègements de l'Impôt sur les Bénéfices des Sociétés - IBS, de la Taxe sur l'Activité Professionnelle - TAP, et les exonérations de droits de douane pour certains matériels), parafiscales (telles que les diminutions des charges sociales) et des simplifications administratives. Le but est de faire de l'Algérie une destination compétitive par rapport à d'autres.

- Assurer un cadre sûr pour les investisseurs : Elles garantissent la sauvegarde juridique des investissements contre la confiscation (sauf en cas d'utilité publique et avec compensation juste et préalable), la liberté de circulation des fonds et des profits, ainsi que l'absence de discrimination entre les investisseurs locaux et étrangers.

- Rendre les procédures plus simples : Des dispositifs tels que l'Agence Algérienne de Promotion de l'Investissement (AAPI), qui fonctionne comme guichet unique, sont instaurés pour regrouper les procédures, accélérer les processus et numériser les dossiers.<sup>80</sup>

- Diriger l'investissement : Elles établissent fréquemment des domaines prioritaires (industrie, agriculture, tourisme, technologies, etc.) où les stimulants sont plus significatifs, dans le but de synchroniser l'investissement privé avec les visées de développement économique du pays.

---

<sup>80</sup> Journal officiel de la république Algérienne. 2022 loi n°22-18 relative à l'investissement.

### 2.1.2. Les lois générales sur la création d'entreprise

Ces législations se rapportent à la structuration juridique et administrative de l'activité économique.

Leur objectif est de :

- Établir les structures juridiques des entreprises : Elles régissent l'établissement de sociétés commerciales (SPA, SARL, EURL, SNC), d'entreprises individuelles, de coopératives, etc., en définissant les critères de leur création (nombre d'associés, capital minimum, objectifs sociaux, responsabilité des associés). Pour illustrer, le Code de Commerce est la source principale dans ce domaine.

- Épurer et uniformiser les procédures administratives : L'intention est de minimiser les entraves à l'établissement. Cela signifie :

Le Guichet Unique du Centre National du Registre de Commerce (CNRC) :

Qui facilite la centralisation de la majorité des procédures (enregistrement au registre du commerce, identification fiscale, assurance sociale).

La numérisation : L'acceptation juridique des processus et documents numériques (registre du commerce numérique, signature numérique) pour accélérer la procédure.

La minimisation des coûts et des délais : Par exemple, la réduction du capital initial requis pour certaines structures juridiques (telles que la SARL) ou l'instauration de délais limites pour l'acquisition de certaines licences.

Garantir la transparence et la sûreté juridique : En rendant obligatoire l'immatriculation, la diffusion légale des œuvres et leurs modifications, ainsi que l'adhésion aux normes comptables et fiscales.

- Sauvegarder les intérêts des tiers : En établissant la responsabilité des dirigeants et en garantissant une transparence publique relative à l'entreprise.

En résumé, ces lois définissent les paramètres pour la création et l'existence légale d'une entreprise, tentant de trouver un équilibre entre l'accessibilité à l'entrepreneuriat et le besoin de réglementation et de sécurité juridique.<sup>81</sup>

### 2.2. Les régimes fiscaux incitatifs

Les régimes fiscaux incitatifs sont des mesures législatives exceptionnelles qui font dérogation au régime fiscal standard.

Ils visent à offrir des incitations fiscales particulières (des exonérations, des réductions, des crédits d'impôt, des déductions spéciales) aux entreprises ou aux investisseurs qui entreprennent des initiatives considérées comme prioritaires pour la croissance économique nationale. En Algérie, ces dispositifs sont des instruments cruciaux pour guider l'investissement et stimuler certains domaines.<sup>82</sup>

#### **Logique et objectif :**

- Attractivité de l'Investissement : L'objectif est de rendre le marché national plus séduisant pour les investisseurs locaux et internationaux en diminuant les dépenses de leurs projets tout en améliorant leur potentiel de profitabilité.

Il s'agit d'une forme de « compétitivité fiscale ».

- Orientation Sectorielle et Géographique : Il arrive fréquemment que les incitations varient en fonction des secteurs et des régions.

- Elles peuvent se concentrer sur des domaines précis (comme : l'industrie de fabrication, l'agriculture, les énergies vertes, l'économie axée sur la connaissance) ou des régions géographiques (telles que : les Hauts Plateaux, le Sud) considérées comme prioritaires pour la diversification économique ou l'aménagement du territoire.

- Promotion de l'Emploi : De nombreux dispositifs fiscaux sont associés à la génération d'emplois, particulièrement pour les jeunes ou des groupes spécifiques de travailleurs,

---

<sup>81</sup> République Algérienne démocratique et populaire. Loi n°22-18 portant simplification des procédures administratives pour les entreprises. Edition 2022.

<sup>82</sup> Code de commerce, article n°32 (2023).

## Chapitre 2 : Le cadre juridique de la création d'entreprise en Algérie

---

généralement via des allègements de charges sociales ou des diminutions d'impôts sur les bénéficiaires si un nombre déterminé d'emplois est créé.

- Appui aux PME et Start-up : Les petites et moyennes entreprises ou les start-ups, qui sont souvent plus vulnérables, peuvent profiter d'exonérations totales ou partielles durant leurs premières années de fonctionnement pour stabiliser leur trésorerie et investir à nouveau.

- Promotion de l'Innovation et du Développement Technologique : Les entreprises qui consacrent d'importants investissements à la recherche et développement, déposent des brevets ou mettent au point des technologies innovantes peuvent se voir accorder divers avantages.<sup>83</sup>

### - Principales Formes d'incitations fiscales en Algérie :

#### - Exonérations totales ou Partielles d'Impôts et Taxes :

- Taxes sur les Bénéfices des Sociétés (IBS) / Taxes sur le Revenu Global (IRG) : Il est possible pour l'entreprise de bénéficier d'une exonération totale de ces taxes pour une durée déterminée, qui est souvent renouvelable sous certaines conditions (comme le réinvestissement).

- Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP) : Exemption provisoire pour les activités admissibles.

- Taxes sur la TVA : Dispense ou interruption de la TVA liée à l'importation ou l'achat de biens d'équipement et de matières premières non fabriquées localement.

- Taxes Douanières : Les importations d'équipements et de machines essentielles à la mise en œuvre du projet sont exemptées de droits.

- Impôt foncier : Exemption pour les biens destinés à l'investissement.

- **Crédits d'Impôt** : Un montant qui se soustrait directement de l'impôt à payer, généralement associé à des dépenses particulières (par exemple : R&D, formation).

- **Déductions fiscales** : Option de soustraire certaines dépenses (par exemple : investissements, certaines charges) de la base imposable.

---

<sup>83</sup> BENCHIKH, M. politiques fiscales et développement économique en Algérie, édition ENAL 2023.

- **Amortissements Accélérés** : Ces derniers autorisent une déduction plus prompte de la valeur d'un investissement du calcul de l'imposition, ce qui diminue le montant des impôts à régler durant les premières années.<sup>84</sup>

### 2.3. Les formes juridiques appropriées pour les petites entreprises

La décision concernant le statut juridique est cruciale pour tout entrepreneur, car elle fixe la responsabilité du leader, le régime d'imposition, les moyens de financement et les règles opérationnelles. En Algérie, les formes juridiques les plus fréquemment choisies par les petites entreprises et micro-entreprises sont généralement celles qui assurent une création et une gestion aisées, tout en protégeant le patrimoine personnel.

On distingue essentiellement deux formes :

#### - **L'entreprise Individuelle (EI) / Commerçant Personne Physique :**

Définition : C'est la structure la plus simple et rapide à mettre en place. Cette entreprise n'a pas d'existence juridique séparée de celle de son créateur. Elle est gérée directement par une entité physique.<sup>85</sup>

- **Avantages pour la petite entreprise** : Facilité de création et de gestion : Moins de formalités administratives, sans exigence de capital minimum.

Réduction des coûts : Diminution des dépenses liées à la création et à l'administration.

Autonomie complète : L'entrepreneur est le seul à prendre toutes les décisions.

- **Inconvénient principale** : L'entrepreneur est soumis à une responsabilité sans limite. Ceci indique que les actifs individuels de l'entrepreneur (résidence, véhicule, économies) ne sont pas distincts de ceux de la société et peuvent être confisqués pour couvrir les obligations financières professionnelles.

- **Fiscalité** : L'entrepreneur est soumis à l'Impôt sur le Revenu Global (IRG) sur les bénéfices réalisés.

---

<sup>84</sup> MEZIANE, Karim. Les instruments fiscaux d'innovation en Algérie. Thèse de doctorat, université de constantine.2020. Faculté des sciences économiques.

<sup>85</sup> BENACHOUR, Mohamed. Le droit des affaires en Algérie. Edition 2021.

### - Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL)

**-Description** : Il s'agit d'une structure d'entreprise indépendante, mais qui n'a qu'un seul associé. Elle convient parfaitement aux entrepreneurs qui désirent fonder une entreprise en solo tout en préservant leur patrimoine.<sup>86</sup>

#### -Avantages pour la petite entreprise :

Responsabilité restreinte de l'associé unique : Le fondateur ne risque que la somme qu'il a investie dans le capital social. Son patrimoine personnel est à l'abri des obligations financières de l'entreprise.

**Crédibilité** : Le fait d'être une société donne généralement une image plus favorable auprès des partenaires (banques, fournisseurs, clients) comparativement à l'entreprise individuelle.

Simplicité de conversion : Elle peut être convertie en SARL (Société à Responsabilité Limitée) si l'entrepreneur envisage une association future, sans avoir besoin de constituer une nouvelle entité.

#### - Inconvénients :

Processus de création plus complexe : Exige des statuts, une inscription au registre du commerce et un capital social.

Augmentation des coûts de gestion : Gestion comptable plus structurée, obligations légales annuelles (réunion annuelle de l'associé unique, dépôt des états financiers).

**Fiscalité** : Les bénéfices sont assujettis à l'Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS).

## 3. Le cadre juridique de financement bancaire et non bancaire

### 3.1. Le financement bancaire : entre obligations et réticences

Le financement bancaire des entreprises, particulièrement en Algérie, représente un équilibre fragile entre les contraintes légales et de prudence des banques et leurs appréhensions intrinsèques liées au risque entrepreneurial.

---

<sup>86</sup> BOUKORTT, Noureddine. Droit des sociétés commerciales en Algérie. Edition 2023.

### Les obligations des banques

D'une part, les banques doivent respecter un ensemble de règles rigoureuses, principalement établies par la Loi Monétaire et Bancaire ainsi que les directives de la Banque d'Algérie. Ces textes leur imposent de :

- Répondre aux besoins de l'économie nationale : Les banques ont une responsabilité sociale qui consiste à financer des projets d'investissement, à créer des emplois et à soutenir les secteurs stratégiques établis par l'État. C'est un devoir éthique qui est souvent implicitement inclus dans leur autorisation.

Conformité aux ratios prudentiels : Il est impératif qu'elles conservent un capital adéquat (selon les critères de Bâle) pour faire face aux risques associés à leurs crédits. Cela peut les inciter à privilégier des projets présentant un risque moindre.

- Prendre part aux mécanismes publics d'assistance : Il est courant de conclure des accords avec des institutions telles que l'ANADE ou la CNAC, ce qui contraint les banques à cofinancer des projets admissibles selon des conditions avantageuses (taux subventionnés, garanties d'État).

- Lutte contre le blanchiment de capitaux et le financement du terrorisme : Des règles strictes imposent des démarches et d'étude de la diligence raisonnable, ce qui alourdit et prolonge le processus d'octroi de prêts.<sup>87</sup>

### - Les réticences des banques

En revanche, les banques sont des organismes commerciaux dont le but est d'assurer leur rentabilité tout en gérant le risque. En ce qui concerne l'entrepreneuriat, leurs hésitations sont fréquemment associées à :

- Le danger de défaillance : Les jeunes entreprises, surtout les start-ups et les très petites entreprises, affichent un taux d'échec supérieur. L'absence de traces financières, l'instabilité du marché et la dépendance à un seul entrepreneur constituent des éléments qui aggravent la situation.

---

<sup>87</sup> BENYAHIA, Rachid. Droit bancaire et financier algérien. Edition CASBAH 2022.

- L'absence de garanties robustes : Les jeunes entreprises ont rarement des actifs importants à offrir en garantie (immobilier, équipements lourds), ce qui rend le prêt plus risqué pour la banque.

- La complexité des dossiers : Parfois, les business plans sont insuffisants ou peu crédibles, et les entrepreneurs peuvent être novices en matière de présentation de leurs projets conformément aux attentes des banques.

- La rentabilité envisagée : Il est possible que les micro-crédits ou les petits emprunts destinés aux TPE soient moins profitables pour les institutions bancaires comparativement aux prêts de grande envergure consentis aux grandes entreprises, en raison des coûts de traitement généralement plus importants. Les restrictions de liquidité : Il incombe aux banques de superviser leur liquidité interne et d'assurer une disponibilité suffisante de capitaux pour faire face aux sollicitations de retrait, ce qui peut les inciter à être plus circonspectes dans leurs engagements financiers sur le long terme.

En définitive, le soutien financier des banques à l'entrepreneuriat est un équilibre délicat entre l'attente de l'État d'un rôle stimulant pour l'économie et la tendance innée des banques à la prudence face à l'incertitude économique et au risque de crédit. Les mécanismes de garantie publique et les fonds d'assistance ont pour but de réduire ces hésitations afin de promouvoir l'afflux de financements vers les entreprises naissantes.<sup>88</sup>

## 4. Les institutions publiques de soutien et leurs cadres juridiques

### 4.1 Les agences nationales d'appui à l'entrepreneuriat

Les institutions publiques, appelées Agences Nationales d'Appui à l'Entrepreneuriat en Algérie, ont été mises en place par l'État avec pour objectif principal d'encourager et de favoriser la création d'entreprises, notamment par les jeunes, les diplômés et les individus en quête d'emploi. Ces entités ont un rôle essentiel dans l'application des politiques publiques liées au développement économique et à l'emploi, en proposant une gamme de mécanismes d'assistance financiers, de soutien et de formation. Ces organismes disposent d'un cadre légal distinct (décrets

---

<sup>88</sup> KHERBACHE, Amina. Les déterminants des réticences bancaires en Algérie. Thèse de doctorat, université de Sétif. Edition 2022. page 90.

de fondation, statuts, missions) qui détermine clairement leurs responsabilités et les critères d'admissibilité à leurs programmes.

Les trois agences les plus anciennes et les plus importantes sont :

### **a) L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE)**

- Précédemment connue sous le nom d'ANSEJ, l'ANADE a pour mission d'accompagner l'entrepreneuriat des jeunes, en particulier les diplômés universitaires et les techniciens supérieurs.

#### **- Mission :**

Financement : Attribution de prêts bancaires subventionnés ou de crédits à taux zéro pour l'achat d'équipements et le soutien au fonds de roulement. Elle est fréquemment mise en œuvre en complément des prêts bancaires traditionnels, fournissant une portion de financement direct ainsi qu'une garantie.

Accompagnement : Assistance dans la rédaction des plans d'affaires, études de faisabilité, suivi et conseil pendant les étapes de mise en œuvre et d'exploitation du projet.

Formation : Programmes de formation en gestion, marketing, finance pour les jeunes entrepreneurs.

- **Spécificité:** Forte orientation vers la création de micro-entreprises par des jeunes.<sup>89</sup>

### **b) La Caisse Nationale d'Indemnisation du Chômage (CNAC)**

- En plus de sa fonction principale d'indemnisation du chômage, la CNAC agit de manière proactive pour la réintégration professionnelle des chômeurs indemnisés, en les incitant à entreprendre leur propre activité.

#### **- Mission :**

Financement : Attribution de prêts à zéro pourcentage (ou avec un taux très bas) et parfois de subventions directes pour le lancement d'activités, une partie du financement étant issue des allocations chômage capitalisées.

---

<sup>89</sup> BELKACEM, Mohamed. L'accompagnement des jeunes entrepreneurs en Algérie. Rôle de l'ANADE. Edition DALIMEN 2022.

## Chapitre 2 : Le cadre juridique de la création d'entreprise en Algérie

---

Accompagnement : Orientation, conseil et suivi pour la création de projets par des demandeurs d'emploi.

- **Spécificité** : Vise particulièrement les chômeurs bénéficiant d'indemnités qui désirent convertir leur statut en une occasion d'entrepreneuriat.

### c) L'Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit (ANGEM)

L'ANGEM se consacre au micro-crédit et cible principalement les individus qui n'ont pas accès aux institutions bancaires traditionnelles, souvent des personnes vulnérables ou provenant de milieux précaires.

#### - Missions :

Financement : Attribution de microcrédits, souvent à taux nul ou minime, pour la mise en place d'activités génératrices de revenus, qu'elles soient individuelles ou familiales.

Accompagnement social : Plus que de simples financements, l'ANGEM offre un accompagnement social et technique aux bénéficiaires pour assurer la durabilité de leurs initiatives.

- **Spécificité** : Concentration sur l'intégration économique et la lutte contre la pauvreté grâce à de petites activités.<sup>90</sup>

## 4.2. Les chambres de commerce et d'industrie

Les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) en Algérie sont des institutions publiques industrielles et commerciales, possédant une personnalité juridique propre et une indépendance financière. Elles sont sous la supervision du Ministère du Commerce. Elles ont une importance capitale pour la croissance économique de la nation.

### 4.2.1. Organisation et structure du réseau des chambres de commerce et d'industrie (CCI)

Le réseau des CCI présente une architecture décentralisée :

- Au niveau national : une instance de coordination

---

<sup>90</sup> République Algérienne, Décret exécutif n°05-246 portant création de l'ANGEM. Edition 2005.

- Au niveau régional : des chambres territoriales couvrant des zones économiques homogènes

- Au niveau local : des antennes ou délégations dans les principales villes

Cette organisation pyramidale permet une action à la fois cohérente au niveau national et adaptée aux spécificités locales.<sup>91</sup>

### 4.2.2. Les mission des chambres du commerce

- Représentation et concertation : Elles sont la voix des opérateurs économiques (commerçants, industriels, prestataires de services) auprès des pouvoirs publics, et agissent comme un espace de concertation pour recueillir leurs avis et suggestions sur les questions économiques, notamment les législations et réglementations.

- Promotion et développement économique : Les CCI œuvrent à la promotion et au développement des secteurs du commerce, de l'industrie et des services. Cela inclut la promotion de l'investissement, le soutien à l'exportation des produits algériens, et l'organisation de manifestations commerciales (foires, expositions).

- Services destinés aux entreprises : Elles proposent divers services aux entreprises, y compris :

Des conseils en matière de droit et de réglementation.

L'approbation des documents commerciaux (certificats d'origine, factures, etc.).

Assistance pour l'enregistrement au registre du commerce.

La consultation en matière de marketing et de développement commercial.

La résolution des conflits commerciaux par la médiation et l'arbitrage.

- Formation : Les CCI offrent des cursus de formation, d'amélioration et de mise à jour pour les collaborateurs d'entreprises, abordant divers domaines tels que les professions liées à l'exportation, la gestion ou encore les procédures douanières.

---

<sup>91</sup> République Algérienne, Loi n°18-02 relative aux chambres de commerce et d'industrie. Edition 2018.

- Rassemblement et partage d'informations : Elles conduisent des recherches et évaluations sur l'évolution économique et la valorisation de la production domestique, tout en possédant des bases de données économiques.<sup>92</sup>

### **4.2.3. Le rôle de chambre de commerce et d'industrie dans l'accompagnement des entreprises**

En Algérie, les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) jouent un rôle central en tant que collaborateurs majeurs pour les entreprises, proposant un soutien intégral et personnalisé à chaque phase de leur existence. Leurs compétences et leurs prestations visent à appuyer la croissance économique et la compétitivité des intervenants algériens.

Les chambres de commerce et d'industrie proposent un accompagnement complet aux entrepreneurs :

#### **En phase de création :**

Les CCI constituent une ressource précieuse d'informations et de soutien pour ceux qui aspirent à devenir entrepreneurs. Ces dernières offrent des explications indispensables sur les démarches administratives et juridiques compliquées relatives à l'établissement d'une entreprise en Algérie. Ce soutien comprend des recommandations sur la sélection de la structure juridique, les démarches d'enregistrement et l'acquisition des permis requis. En plus de leurs fonctions purement administratives, les CCI apportent aussi un soutien à la conception de projets en accompagnant les entrepreneurs dans la formulation de leurs plans d'affaires et l'organisation de leur vision.

De plus, elles favorisent le réseautage en liant les entrepreneurs émergents à des partenaires éventuels, des fournisseurs, des mentors et divers intervenants de l'univers entrepreneurial, une dimension essentielle pour un lancement d'activité fructueux.

#### **Pour les entreprises déjà en place :**

Les CCI ne se consacrent pas uniquement à la phase de lancement ; elles offrent un accompagnement constant aux sociétés en place pour stimuler leur expansion et leur mise à jour. Elles effectuent des évaluations détaillées qui permettent de repérer les atouts, les points faibles et

---

<sup>92</sup> République Algérienne, Loi n°18-02 relative aux chambres de commerce et d'industrie. Edition 2018.

les possibilités d'amélioration au sein de la société. D'après ces études, des recommandations stratégiques sur mesure sont fournies afin d'optimiser la gestion, d'accroître la productivité ou d'explorer de nouveaux marchés. Les chambres de commerce et d'industrie (CCI) instaurent aussi ou facilitent l'accès à des programmes de mise à jour, que ce soit l'adoption de nouvelles technologies, l'optimisation des processus de production, ou le perfectionnement des compétences des salariés, contribuant ainsi à accroître leur compétitivité sur les marchés locaux et internationaux.

### **À l'international :**

L'accompagnement des CCI met un accent particulier sur l'expansion internationale. Les CCI constituent des intermédiaires de valeur pour les entreprises algériennes qui ambitionnent une expansion à l'international. Elles orchestrent et facilitent la mise en place de missions commerciales ainsi que la participation à des foires internationales, procurant aux entreprises une exposition directe sur les marchés internationaux et des chances de rencontrer d'éventuels collaborateurs. Ces dernières assurent une surveillance continue des marchés internationaux, offrant des renseignements à jour sur les évolutions, les lois d'importation-exportation et les possibilités commerciales propres à chaque nation. Ce soutien aide les entreprises à comprendre davantage les enjeux de l'exportation et à optimiser leurs possibilités de réussite à l'échelle mondiale.<sup>93</sup>

### **4.3. Les incubateurs et pôles technologique**

En Algérie, deux éléments cruciaux de l'écosystème d'innovation et d'entrepreneuriat sont les incubateurs et les pôles technologiques. Ils ont des fonctions complémentaires pour favoriser la création de start-ups et le progrès technologique.

Les incubateurs sont des organisations de soutien dédiées à la création et à l'évolution de start-ups innovantes, généralement axées sur des technologies avancées ou des modèles d'affaires avant-gardistes. Dans le contexte algérien, plusieurs incubateurs sont affiliés aux universités et institutions d'enseignement supérieur (à l'image de ceux mis en place par arrêté interministériel en novembre 2024), ou à l'Agence Nationale pour la Promotion et le Développement des Parcs Technologiques (ANPT).

---

<sup>93</sup> République Algérienne, Loi n°00-02 du 16 janvier 2000, relative aux chambres de commerce.

## Chapitre 2 : Le cadre juridique de la création d'entreprise en Algérie

---

Ils ont pour mission principale de créer un cadre propice au développement de projets, en proposant un logement (bureaux, espaces collaboratifs), une guidance personnalisée (coaching, tutorat, assistance dans la conception du business plan), des formations (en entrepreneuriat, management, marketing), un accès à des réseaux (experts, investisseurs), et une aide pour l'acquisition des labels « startup » et « projet innovant », qui ouvrent droit à des bénéfices fiscaux et un accès à des fonds dédiés tels que le Fonds de Startup Algérien.<sup>94</sup>

Les technopôles, également appelés pôles technologiques, sont des régions géographiques spécialisées dans la concentration d'entreprises, de centres de recherche, d'universités et d'organismes publics travaillant dans les secteurs des technologies avancées et de l'innovation. En Algérie, des projets tels que le Cyber parc de Sidi-Abdallah à Alger ou les plans pour des parcs technologiques à Oran et Ouargla démontrent cette aspiration à établir des environnements favorables à l'innovation.

Les pôles technologiques ont pour objectif de stimuler la synergie et la coopération parmi les divers intervenants, d'attirer des capitaux, de promouvoir la recherche et le développement (R&D) et d'encourager le passage des technologies du milieu académique vers le secteur économique. Ils proposent des installations contemporaines et un environnement propice pour le développement des secteurs de la technologie de l'information et de la communication (TIC) ainsi que d'autres domaines à forte valeur ajoutée, contribuant par là même à la diversification de l'économie du pays.<sup>95</sup>

---

<sup>94</sup> TOUMI, Farid. L'efficacité des incubateurs algériens dans l'accompagnement des startups. Thèse de doctorat, université de Constantine. Edition 2022.page 88.

<sup>95</sup> BENZAAD, Mohamed. Ecosystèmes d'innovation en Algérie. Incubateur et pôles technologique. Edition ENAL 2023.

### Conclusion

Le cadre juridique pour la création d'entreprise en Algérie est un élément clé pour l'expansion économique de la nation. Comme nous l'avons examiné, il repose sur les principes essentiels du droit commercial algérien, puisant dans des références variées et régissant chaque phase du processus entrepreneurial. L'Algérie a exprimé une intention précise de rendre plus simple et moderne le processus de création d'entreprise, parmi les nombreuses structures juridiques disponibles pour les entrepreneurs, bien que certaines difficultés subsistent.

En plus de la simple mise en place, le droit Algérien englobe également le soutien et le financement de l'entrepreneuriat. Il comprend des mesures d'encouragement à l'investissement, un cadre juridique régissant les financements bancaires et non bancaires, ainsi qu'un ensemble d'institutions publiques d'aide. Le changement perpétuel de ce cadre juridique, caractérisé par des modifications et une adéquation aux contextes économiques mondiaux, démontre la détermination de l'Algérie à encourager l'initiative personnelle et à établir un environnement propice aux entreprises.

En définitive, toute personne entrepreneuriale désireuse de s'installer et de réussir en Algérie doit avoir une connaissance approfondie de ce cadre législatif. Il joue le double rôle de guide et de garant, fournissant la sécurité juridique indispensable à l'expansion des activités économiques et à l'apport de l'entrepreneuriat au dynamisme du pays.

# **Chapitre 3**

**Evaluation du dispositif  
institutionnel NESDA**

### Introduction

Ce chapitre offre une plongée approfondie dans le mécanisme d'assistance entrepreneuriale en Algérie, en se focalisant particulièrement sur l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (NESDA).

NESDA, un acteur clé de l'écosystème entrepreneurial du pays, joue un rôle crucial dans la concrétisation des idées innovantes en entreprises durables et dans l'appui à l'expansion des structures déjà établies.

Pour analyser l'impact de cette entité, deux axes principaux guideront la structure de ce chapitre. La première partie proposera une étude détaillée de NESDA : son origine, les principes qui guident sa mission, la précision de ses buts stratégiques et les processus opérationnels qui soutiennent son travail quotidien.

Cette étude du contexte institutionnel fournira un cadre pour comprendre l'environnement dans lequel les porteurs de projets et les entreprises soutenues évoluent. Par la suite, le chapitre examinera une étude de cas pratique, démontrant de manière concrète comment NESDA agit en tant qu'accélérateur de l'entrepreneuriat.

Nous étudierons les démarches adoptées, la variété des instruments utilisés et les tactiques mises en œuvre pour encourager et assurer la durabilité de l'action entrepreneuriale. Par cette étude pratique, notre objectif est d'évaluer l'efficacité de l'aide fournie par NESDA et de quantifier son influence directe sur la réussite des entrepreneurs impliqués dans la fondation ou l'expansion de leurs entreprises.

Le but principal de cette étude est de mesurer la valeur que NESDA apporte à l'écosystème entrepreneurial en Algérie.

## **Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil NESDA**

### **1. Historique et Contexte de Création de NESDA**

L'évolution du NESDA (Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat) en Algérie a laissé une empreinte notable dans le domaine de l'accompagnement Entrepreneurial.

Voici les éléments essentiels de son récit :

#### **a) la période ANSEJ (Agence Nationale d'Accompagnement de l'Emploi des Jeunes)**

- Création et Mission Initiale : La NESDA doit sa genèse à l'ANSEJ, initialement conçue pour lutter contre le problème du chômage des jeunes diplômés. Sa mission principale consistait à appuyer l'établissement de micro-entreprises par des jeunes de 19 à 35 ans (et jusqu'à 40 ans sous certaines conditions).

- Public ciblé : Surtout les récents diplômés de l'enseignement supérieur et de la formation professionnelle.

- Dispositifs d'Accompagnement Initial : L'ANSEJ proposait un soutien incluant des prêts sans intérêts, des subventions sur les taux d'emprunt bancaire et une certaine forme de suivi des projets.

- impact et Limitations : L'ANSEJ a facilité la mise en place d'un grand nombre de micro-entreprises. Toutefois, avec le temps, des contraintes et des problèmes ont été identifiés, particulièrement concernant la durabilité des projets, la récupération des dettes et l'adaptation du soutien aux exigences réelles des entrepreneurs.<sup>96</sup>

#### **b) Le passage à l'ANADE (Agence Nationale d'Appui au Développement de l'Entrepreneuriat)**

- Réforme et Nouvelle Appellation : Dans le but de refondre le système d'aide à l'entrepreneuriat et de remédier aux insuffisances de l'ANSEJ, cette dernière a été réaménagée et a adopté le nom d'ANADE (Agence Nationale d'Appui au Développement de l'Entrepreneuriat).

---

<sup>96</sup> Nouvelles missions de l'ANSEJ : un support à la culture entrepreneurial- économie : EL MOUDJAHID.

- Agrandissement du Public Visé : L'ANADE a commencé à étendre graduellement son public visé au-delà des jeunes diplômés uniquement.

- nouvelle Vision : L'intention était de se concentrer sur l'excellence et la durabilité des projets, en adoptant une méthodologie plus stricte pour le choix et le soutien.<sup>97</sup>

#### **c) L'établissement de la NESDA (Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat)**

- Nouveaux Mandats et Transformation Élargie : L'ANADE a été transformée en NESDA (Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat). Cette modification de dénomination et de position témoigne d'une aspiration encore plus vaste pour l'agence.

- Recentrage sur le Support et l'Évolution : La NESDA accorde une attention spéciale à l'appui des initiateurs de projets à chaque phase, de la conception à la mise en œuvre et à l'expansion de l'entreprise.

- Extension Notable du Public Visé : La NESDA élargit son initiative pour inclure les diplômés des centres de formation professionnelle et technique dans différents domaines, reconnaissant le potentiel entrepreneurial au-delà des titulaires d'un diplôme universitaire.

- Offres et Mécanismes Innovants : La NESDA s'efforce de développer des propositions particulières destinées à de nouveaux auditoires, en mettant en place des systèmes de financement ajustés (co-financement, tri-financement). Elle vise aussi à perfectionner l'évaluation des projets et à consolider les collaborations avec les institutions bancaires.

- Orientation vers la Création de Valeur et Durabilité : La NESDA a pour but principal d'assister l'établissement de micro-entreprises génératrices de biens et services, favorisant ainsi la progression économique, l'augmentation des emplois et la diversification de l'économie du pays.

- Mise en œuvre de Plateformes Digitales : La NESDA a mis en place des plateformes digitales afin de simplifier l'enregistrement, le suivi et l'accès aux financements pour les entrepreneurs.<sup>98</sup>

---

<sup>97</sup> L'ANADE débusque 21500 entreprises fictives. Algéria invest.

<sup>98</sup> Document internes de NESDA.

Pour résumer, le parcours de la NESDA se présente comme un processus d'ajustement et de transformation du système d'accompagnement entrepreneurial en Algérie :

- D'un accent initial sur l'emploi des jeunes (ANSEJ).
- En direction d'une stratégie davantage focalisée sur la promotion de l'entrepreneuriat (ANADE).
- Pour parvenir à une agence dotée d'un mandat étendu, orientée vers un soutien exhaustif et la constitution d'entreprises durables et génératrices de valeur (NESDA)

### **1.1. Origine (années 2000-2010)**

- NESDA est prêt à s'intégrer dans le contexte des réformes économiques qui façonnent le développement des entrepreneurs.
- Elle se positionne comme un successeur des âges tels que l'ANSEJ (1996) et l'ANGEM (2005) suivi d'une vision plus intégrée.

### **1.2. Officialisation (vers 2016-2020)**

Sur la base rétroactive de la NESDA, l'allocation des gouvernements est présentée comme un instrument pour tous les entrepreneurs, de manière à consolider la disposition du soutien dans une entité unique.

- Dans le cadre du plan de relance économique post-COVID en 2020, le gouvernement général inclut une mention de l'association entre le NESDA et la facilitation de l'acquisition de financements et la diminution de la bureaucratie.<sup>99</sup>

### **1.3. Fusion ou Restructuration**

- Après la construction du NESDA, il a constitué une réorganisation ou un regroupement de l'ANSEJ, du CNAC et de l'ANGEM, mais seulement après l'attestation formelle initiale.
- Durant l'année 2022-2023, les communiqués sur la base d'une revue des systèmes d'aide à la création de l'entreprise, NESDA au centre de l'initiative.

---

<sup>99</sup>Document internes NESDA.

## 2. NESDA

### 2.1. Définitions de NESDA

L'Agence Nationale de Développement pour le Développement de l'Entrepreneuriat (NESDA) est un organisme d'intérêt général public visant à encourager et à valoriser l'entreprise dans le cadre des stratégies nationales de diversification et d'économie et de lutte contre le défi. Elle occupe une position clé dans le soutien aux initiateurs de projets, notamment les jeunes entrepreneurs, en proposant des mécanismes d'assistance financière, technique et administrative.

NESDA est un organisme gouvernemental spécial, placé sous la tutelle du Ministère de l'Economie de la Connaissance, des Startups et des Micro-entreprises.

Elle a pour mission de promouvoir un écosystème entrepreneurial favorisant la création, le financement et le développement de micro entreprise performantes et résilientes, création de valeur ajoutée durable pour les citoyens et la nation.<sup>100</sup>

## 3. Les missions et objectifs

NESDA elle a pour mission de Soutenir et développer l'entrepreneuriat en Algérie, elle conseille elle motive les porteurs de projets.

### 3.1. Financement

Fournir des formules de financement aux porteurs de projets pour créer et développer leurs micro-entreprises. NESDA est utilisé pour acquérir des financiers supplémentaires et faciliter le lancement de projets avec une grande variété d'utilisations :

#### a) prêts à taux zéro ou préférentiels

- **Public visé** : Femmes entrepreneures, jeunes entrepreneurs, diplômés, personnes à la recherche d'emploi.

- **Montant** : Changeante selon le projet (de quelques millions à plusieurs dizaines de millions de DZD).

---

<sup>100</sup> Document interne de NESDA.

- **Conditions** : projet rentable et rentable, participation partielle au financement bancaire (cofinancement), garanties simplifiées pour les petits projets.

### **b) Subventions et Aides Directes**

- Appui aux microentreprises à l'exception des subventions non remboursables sous certaines conditions (et privées pour l'acquisition de matériel).

- Soutien à l'innovation pour les initiatives technologiques en agro- industrielles.

### **c) Garantie Bancaires :**

- NESDA fait partie des institutions bancaires pour simplifier l'accès aux conditions de garantie.

- Le mécanisme du Fonds de Garantie des Crédits aux Jeunes Entrepreneurs (FGCJE).

### **d) Dispositifs Associés (ANSEJ, CNAC, ANGEM)**

Sur la base de l'approche holistique de la NESDA, certaines mesures de financement sont prises en compte :

- **ANSEJ** (destination pour les jeunes de 19 à 40 ans).

- **ANGEM** (destination pour les petites entreprises et les économies informelles).

- **CNAC** (destiné aux chômeurs en reconversion professionnelle).<sup>101</sup>

## **3.2. Accompagnement**

Accompagner les porteurs de projets dans les différentes étapes de création de leur micro-entreprise jusqu'au démarrage de l'activité. NESDA ne se contente pas de fournir un financement, ils offrent également un accompagnement technique et administratif <sup>102</sup>

### **a) Formation Avant Création**

Sessions de formation et séminaires concernant :

- Plan d'affaires.

---

<sup>101</sup> Document internes NESDA.

<sup>102</sup> Document interne recueil des textes législatifs et réglementaires. Dispositif de soutien à l'emploi du jeune (ANSEJ) article n°8 édition novembre 2011. Page 11.

- Administration financière.
- Marketing numérique.
- sessions sectorielles (agriculture, numérique, artisanat, etc.).

### **b) Formation Post-Création**

- Accompagnement personnalisé durant les premières années.
- Réseau de mentors (entrepreneurs chevronnés, spécialistes du domaine).
- Support juridique et fiscal (facilitation des démarches).

### **c) Incubations et Pépinières d'Entreprises**

- Mise à disposition d'espaces de travail collaboratif.
- Accès à des laboratoires technologiques pour les startups innovantes.
- réseautage avec des investisseurs et des partenaires du secteur industriel.

### **d) Soutien à l'internationalisation**

- Aide à l'exportation pour les petites et moyennes entreprises.
- Participation à des foires internationales.<sup>103</sup>

## **3.3. Genèse (création d'entreprise)**

Former les porteurs de projets sur les compétences théoriques et pratiques les plus importantes liées à la création et à la gestion de microentreprises.

### **a) Point d'accès unique**

- centralisations des procédures (déclaration, enregistrement, acquisition de NIF, etc.).
- Des procédures via une plateforme en ligne.

### **b) Diminution des démarches administratives**

- Réduction du temps de création (moins de 72 heures pour certains projets).

---

<sup>103</sup>Document interne recueil des textes législatifs et réglementaire / dispositif de soutien à l'emploi du jeune (ANSEJ) article n°8, édition, novembre 2011 ; page 9.

- Dispenses temporaires de taxes accordées aux nouvelles entreprises.

**c) Encouragement à l'auto-emploi**

- Aide aux travailleurs indépendants et artisans (micro-projets).
- Le système de microcrédit nécessite des activités supplémentaires pour le capital.

**d) Encouragement de l'Entrepreneuriat Féminin et Rural**

- Les initiatives spécifiques pour les femmes entrepreneures.
- Aide renforcées dans les régions rurales et isolées.

**4. présentation sommaire de dispositifs NESDA.**

**a) Condition d'éligibilités du jeune promoteur à l'aide du fonds national de soutien à l'emploi du jeune**

Qualifications et conditions à remplir par le porteur de projet :

- **Âge légal** : Le porteur du projet doit être âgé de 18 à 55 ans.
- **Niveau et formation** : Un certificat ou une qualification professionnelle et/ou la possession de connaissances et de compétences reconnues et documentées par un autre certificat ou reconnaissance professionnelle, en plus d'un certificat de formation au niveau du Centre de développement de l'entrepreneuriat.
- **Subvention** : Ne pas bénéficier d'une subvention pour créer une activité auprès de divers organismes de soutien.
- **Contribution** : Effectuez un apport financier personnel correspondant à l'une des formules de financement sélectionnées.<sup>104</sup>

**b) Montage financier**

Le montage financier est structuré d'un niveau d'investissement jusqu'à 1.000.000.00 da

---

<sup>104</sup> Document interne recueil des textes législatifs et réglementaire / dispositifs du soutien à l'emploi du jeune (ANSEJ) article n°2 édition, novembre 2011 page 10.

Compositions financières de L'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat propose plusieurs formules de financement pour la création et l'expansion des micro-entreprises à travers trois structures financières :

- **Autofinancement** : Lorsque le maître d'ouvrage finance l'intégralité de l'investissement de manière autonome, sans recourir à des sources externe.

- **Financement bilatéral** : Lorsque le maître d'ouvrage et l'agence contribuent chacun à hauteur de 50 % du montant de l'investissement.

- **Financement tripartite** : Le maître d'ouvrage contribue entre 5% et 15%, l'agence entre 15% et 25% et la banque couvre les 70% restants.<sup>105</sup>

#### **5. Les aides et les avantage financières de NESDA.**

Dans le cadre du programme d'aide à l'emploi des jeunes, des subventions et des avantages fiscaux sont octroyés. On se réfère à :

##### **a) Le prêt sans intérêt**

L'établissement ou l'élargissement d'une micro-entreprise suit une structure financière impliquant le prêt sans intérêt.

##### **b) L'amélioration des taux d'intérêt pour le prêt bancaire**

Le Fonds National de Soutien à l'Emploi des Jeunes bonifie les taux des prêts accordés par les banques jusqu'à 100% pour tous les projets soumis, indépendamment de la zone d'activité.

##### **c) L'avantage technologique spécifique**

En guise d'exception, NESDA attribue une prime aux projets qui démontrent une caractéristique technologique notable. Cependant cette prime ne peut dépasser 10% du coût total du projet.

---

<sup>105</sup> Document interne recueil des textes législatifs et réglementaire / dispositifs du soutien à l'emploi du jeune (ANSEJ) article n°3 édition novembre 2011 page 10.

### d) La formation des promoteurs

Les diverses études internes des résultats ont révélé, dans l'inventaire des facteurs d'échec des micro-entreprises, le problème de leur gestion par des promoteurs. Ces derniers ont besoin de soutien à travers des programmes de formation de courte durée destinés à améliorer leurs compétences managériales dans divers domaines tels que le marketing, la comptabilité et la gestion des ressources humaines.

### e) Les avantages fiscaux

Avantages fiscaux Le porteur de projet bénéficie d'avantages fiscaux lors des phases de création du projet et d'extension de la capacité de production :

#### **-La première étape :**

- Etape d'achèvement Exonération du droit de mutation immobilière à titre onéreux pour les acquisitions immobilières privées dans le cadre de l'établissement d'une activité industrielle

-Exonération de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) pour les achats d'équipements et de services directement liés à la mise en œuvre d'investissements privés pendant les phases de construction et d'agrandissement pour les activités soumises au régime fiscal réel (les voitures particulières ne bénéficient pas de cette mesure sauf si elles constituent le véhicule principal de l'activité.

-Application d'un taux réduit de 5% sur les droits de douane pour les équipements importés directement impliqués dans la réalisation de l'investissement.

#### **-La deuxième étape :**

-Etape d'exploitation Exonération de la taxe foncière sur les immeubles et les constructions annexes pour une durée de 3 ans, 6 ans ou 10 ans selon la localisation du projet, à compter de la date d'achèvement.

-Exonération de l'impôt forfaitaire unique (IFU) ou, selon le cas, (IRG ou IBS) pour une durée de 3 ans, 6 ans ou 10 ans, selon la localisation du projet, à compter de la date d'exploitation.

-A l'expiration de la période d'exemption mentionnée à l'alinéa précédent, celle-ci peut être prorogée de deux (02) ans lorsque l'investisseur s'engage à employer au moins trois (03) travailleurs pour une durée indéterminée. Le non-respect de l'engagement de créer des emplois entraînera le retrait des avantages accordés et la demande de paiement des droits et des cotisations.<sup>106</sup>

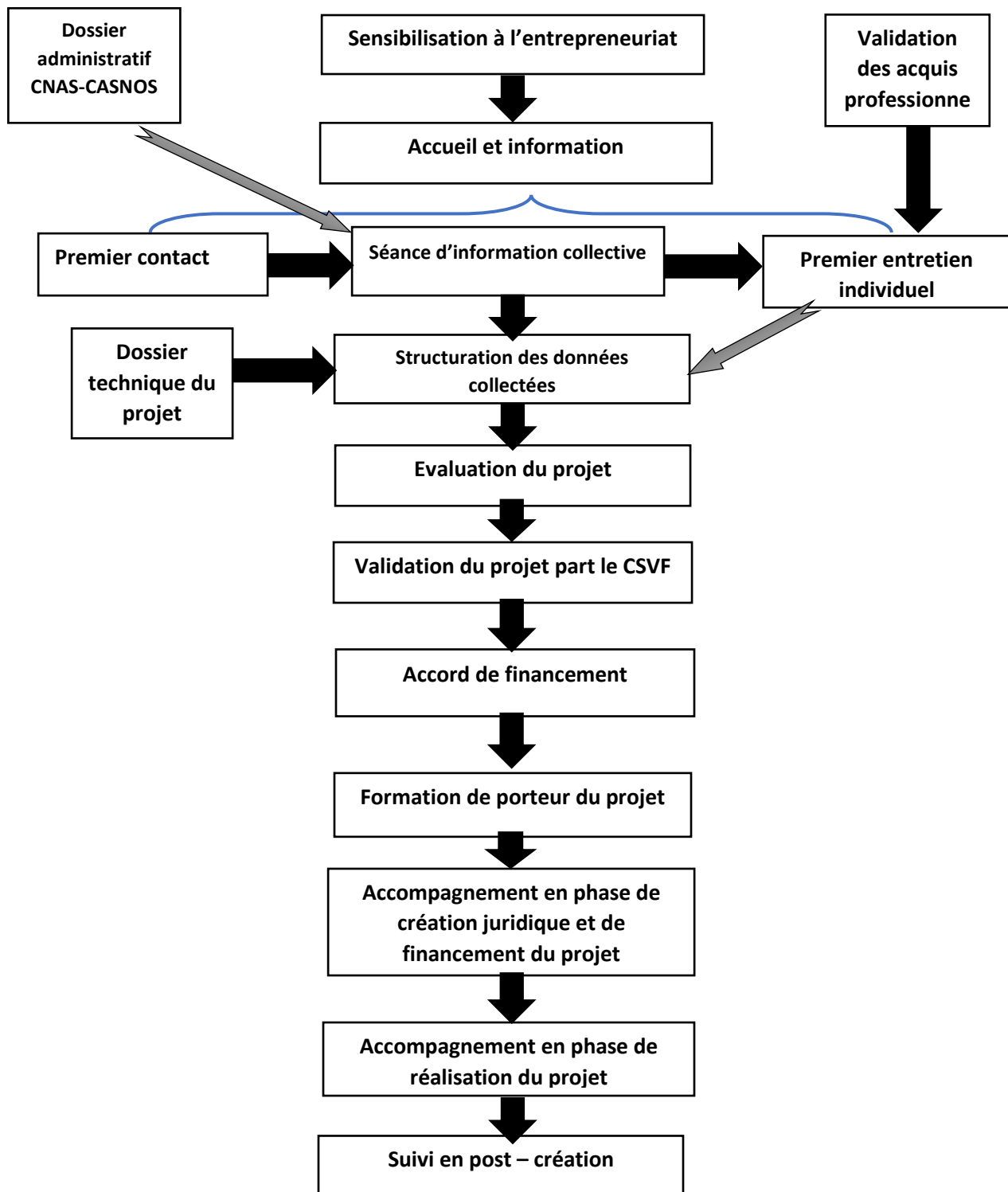
## 6. Les étapes de créations par l'accompagnement

L'accompagnement s'inscrit au cœur de la mission de NESDA, il faut dire que les avantages du dispositif proposé par NESDA, auront que peu d'effet sur la dynamique de création de l'entreprise si le processus d'accompagnements fait défaut. En d'autres termes, l'accompagnateur se voit attribuer une responsabilité sociale qui est de former une société d'entrepreneurs contribuant à la régénération et au développement du tissu économique. A cet effet, nous avons choisi de définir le processus de création d'entreprise par l'accompagnement, ainsi de présenter les objectifs auxquels l'accompagnateur doit se tenir, et des tâches à exécuter, dans un autre (dans la prochaine section) une étude pratique sera réalisé afin d'évaluer la mise en œuvre du processus en question.

---

<sup>106</sup>Document interne NESDA.

Figure 2 : Schéma d'évaluation du projet



Source : Document interne NESDA.

### 6.1. Sensibilisations à l'entrepreneuriat

Cette démarche ne constitue pas une phase isolée dans le cheminement du jeune. Elle est intemporelle dans le sens qu'elle peut être réalisée à n'importe quel moment, selon les circonstances. Et cette démarche elle aide le porteur du projet dans le processus de création son entreprise.

**CDE :** Le Centre de Développement de l'Entrepreneuriat en Algérie, en collaboration avec l'université a pour objectif de stimuler et favoriser l'esprit d'entreprise, ainsi que d'assister les entrepreneurs dans la mise en place et la gestion de leurs petites entreprises.

#### Principaux buts de la formation CDE

- Éveiller à l'entrepreneuriat et au leadership : Encourager les participants à considérer l'option de fonder leur propre entreprise comme une voie professionnelle viable.

- Formation sur les fondamentaux de l'entrepreneuriat : apporter les compétences et les savoirs de base indispensables à la création et à la gestion d'une entreprise.

- Soutenir les initiateurs de projets : fournir une assistance et une orientation aux individus qui ont des idées de projets afin de les aider à les réaliser.

- Acquérir des compétences essentielles : équiper les futurs entrepreneurs dans les domaines de la planification stratégique, de la gestion des finances, du marketing et des questions juridiques.

- Encourager le réseautage : Mettre en contact les participants avec des spécialistes, des dirigeants d'entreprise et d'autres initiateurs de projets.

#### Comment procéder à l'inscription pour une formation CDE ?

- Il est courant de devoir s'enregistrer sur une plateforme numérique spécifique pour la NESDA.

- Au moment de l'inscription, on peut interroger le candidat sur une éventuelle précédente formation dans un CDE.

- NESDA et les Centres de Développement de l'Emploi (CDE) locaux transmettent les détails particuliers d'inscription et le calendrier des séances de formation. Il est recommandé de

visiter le site internet de la NESDA (<https://www.nesda.dz/>) ou de vous adresser au CDE le plus proche de chez vous pour recevoir des renseignements détaillés.<sup>107</sup>

- Dans la formation CDE l'entrepreneur il a quatre modules essentiels à étudier durant sa formation de 15 jours.

- Les principales bases de l'entrepreneuriat.
- La planification stratégique de l'organisation.
- La gestion des opérations et des ressources.
- La création juridiques et les procédures administratives.

### **Objectifs**

- Inciter globalement à l'entrepreneuriat.
- Établir une culture propice à la création d'entreprises.
- Mettre en valeur l'esprit entrepreneurial.
- Introduire brièvement le mécanisme NESDA.

### **Démarches à suivre**

- Implémenter des initiatives de sensibilisation ciblant les jeunes, en collaboration avec les entités du système d'éducation et de formation, les collectivités locales, le mouvement associatif, etc.

## **6.2. Accueil et information**

On identifie trois étapes distinctes :

### **- Étape 1 : Premier contact**

Cette étape implique une première interaction du jeune avec l'antenne ou la succursale de NESDA. On suppose d'emblée que le jeune a eu une connaissance superficielle du dispositif (par le biais du site, dépliants, d'affiches, d'actions de sensibilisation). C'est sa première visite pour se renseigner et se repérer.

---

<sup>107</sup>Document interne NESDA.

### Objectifs

- Guider le jeune si nécessaire (selon ses objectifs et les critères d'éligibilité au programme).
- Inscrire le jeune à une session d'information de groupe.

### Démarche à suivre

- Recevoir le jeune (responsable de l'information/orientation)
- Rassembler des informations concernant le jeune et son concept de projet (fiche signalétique).
- Diriger le jeune, si nécessaire, vers d'autres ressources (formation qualifiante, CNAC, ANGEM, etc...)
- Inscrire le jeune à une session d'information de groupe.<sup>108</sup>

### Etape 2 : séance d'information collective

Séance animée par un accompagnateur.

A ce stade, le jeune va réellement découvrir ce que le dispositif NESDA peut lui apporter en matière d'accompagnement, et comment il devra éventuellement procéder pour approfondir son objectif de création d'entreprise. Il est également mis en contact avec d'autres jeunes, ce qui lui permettra, par comparaison, d'évaluer son idée de création d'entreprise.

### Objectifs

- Fournir des détails explicites et exacts concernant le système NESDA et les critères de mise en place d'une entreprise.
- Insuffler l'approche qualitative de l'entrepreneuriat.
- Favoriser l'interaction entre les jeunes.
- Appliquer une démotivation constructive.

---

<sup>108</sup> Document interne recueil des textes législatifs et réglementaire / dispositifs de soutien à l'emploi de jeune (ANSEJ) Article n°8 édition novembre 2011. Page 9.

### Démarche à suivre

- Conduire des sessions interactives
- Exposez le mécanisme NESDA et l'approche de création d'entreprise.
- Décrire l'approche qualitative du processus d'accompagnement.
- Présenter et clarifier le questionnaire initial.
- Obtenir les documents administratifs requis (statut de chômeur)
- Planifier un rendez-vous pour une entrevue individuelle.<sup>109</sup>

### Etape 3 : préparation du plan d'affaire

Une fois le porteur du projet à préparer son plan d'affaire il va le déposer au niveau de NESDA pour le vérifier et d'assurer la fiabilité et la rentabilité du projet à travers le business plan.

### Objectifs

- Démontrer la faisabilité et la rentabilité du projet
- Justifier le besoin du financement
- mettre en œuvre les engagements les compétences
- Analyser le marché et identifier la proposition de valeur

### Démarche à suivre

- Présentation du projet et de l'entrepreneur
- Etude de marché approfondie
- Plan de production et de d'opération
- Organisation gestion de l'équipe
- Analyse des risques

---

<sup>109</sup>Document interne NESDA.

### Etape 4 : premier entretien individuel

Séance animé par un accompagnateur qui suivra le jeune jusqu'à la réalisation du projet.

Suite à l'inscription et la soumission du dossier requis au promoteur, l'accompagnateur entame avec celui-ci le premier entretien individuel.

#### Objectifs

- Établir la relation (accompagnateur - porteur de projet)
- Comprendre les motivations du jeune concernant son concept de projet et le processus d'accompagnement.
- Parvenir à une description détaillée de l'activité projetée.
- Initier le processus de validation des compétences et des expériences professionnelles.
- Contrôler la correspondance (Initiateur de projet / Projet)
- Encourager le responsable de projet à mener les recherches nécessaires pour optimiser la préparation de son projet.

#### Démarche à suivre

- Décrire à nouveau le processus d'accompagnement.
- Si besoin, diriger le jeune vers le réseau du domaine de la formation professionnelle et des chambres professionnelles pour la reconnaissance de ses aptitudes.
- Passer en revue le questionnaire initial avec le porteur de projet.
- Repérer les atouts et les lacunes du porteur de projet (connaissances, compétences pratiques)
- Présenter et clarifier les instruments de collecte d'informations concernant le marché, les équipements ainsi que les matières et fournitures.
- Fournir l'énumération des composants du dossier technique.
- Ratification du contrat de soutien.

-Fixer un rendez-vous pour le prochain entretien individuel.

### 6.3. Structurations des données collectées

#### Objectifs

- Structurer et organiser les informations recueillies par le responsable du projet.
- Validation de la correspondance produit / Marché.
- Identification des besoins de formation pour le porteur de projet.
- Identifier les décisions clés (commerciales et économiques, techniques, ressources humaines, juridiques et financières).

#### Démarches à suivre

- Examen des données recueillies (l'analyse de marché, l'étude d'implantation,...) ;
- Prendre des décisions commerciales et économiques.
- Décider des options techniques.
- Définir les décisions relatives aux ressources humaines.
- Prendre des décisions juridiques.
- Identifier les moyens financiers.<sup>110</sup>

---

<sup>110</sup> Document interne recueil des textes législatifs et réglementaires / dispositifs de soutien à l'emploi des jeunes. (ANSEJ) article n°5 édition novembre 2011. Page 46.

### 6.4. Évaluation du projet

À cette étape, on procède à l'évaluation du projet, à la vérification de sa viabilité, à l'estimation de sa rentabilité et à la finalisation du plan d'affaires ou étude technico-économique avec le porteur de projet avant de soumettre le dossier au Comité de Sélection, Validation et Financement des projets (CSVF).

#### Objectifs

Préparation du dossier technique et économique ainsi que l'évaluation de la rentabilité du projet en fonction des décisions prises.

#### Démarche à suivre

- Analyse de l'investissement.
- Analyse du financement.
- Analyse économique de l'exploitation.
- Analyse de la rentabilité.

### 6.5. Validation du projet par le CSVF

#### Que représente le (CSVF) ?

Pour garantir un taux de réussite plus élevé à la micro entreprise, notamment par une meilleure intégration dans le contexte local et/ou régional, ces commissions ont été mises en place. Elles rassemblent ainsi tous les intervenants des institutions, des entités et des collectivités locales ayant la capacité d'ajouter de la valeur pour les porteurs de projets et leurs propositions soumises.

Le CSVF comme son nom l'indique est un comité ayant pour mission de sélectionner, valider et financer les projets présentés par les jeunes promoteurs.<sup>111</sup>

---

<sup>111</sup> Document interne recueil des textes législatifs et réglementaires / dispositifs de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) article N°2 édition novembre 2011 page 38.

### **Objectifs :**

- Évaluation technique et validation du projet par le CSVF.

### **Démarche à suivre**

- NESDA soumet le projet au CSVF.
- Le jeune promoteur présente le projet.
- Examen du projet par le CSVF.
- Obtention du procès-verbal établi par le CSVF :

**Accord :** Certificat d'éligibilité signé par le Directeur de l'antenne.

**Rejet :** Notification de refus émanant du directeur d'antenne.

**En cas de recours :** le projet sera réexaminé à l'échelle de l'antenne avant d'être présenté au CSVF.

### **6.6. Accord de financement**

Trois méthodes de financement :

#### **Financement mixte**

Le prêt non rémunéré de NESDA vient compléter la contribution du jeune entrepreneur. C'est un financement entre le porteur du projet 50% et NESDA (PNR) 50%

#### **Financement en triangle**

Le jeune entrepreneur bénéficie d'un prêt sans intérêt de NESDA en complément de sa propre contribution et d'un crédit bancaire.

Dans le cas du financement triangulaire, l'objectif de cette étape est l'obtention du crédit bancaire.

Aide de la banque comme bailleur de fond de 10.000.000.00 DA.

Apport personnel : si le porteur du projet est un chômeur l'apport sera 5% et l'apport de NESDA sera de 25% et s'il est en activité son apport sera de 15% et l'apport de NESDA sera 15% et la banque son apport sera de 70% dans les deux cas.

### **Autofinancement**

L'entrepreneur finance la totalité de son projet 100%

### **Démarche à suivre**

Former le candidat au projet à négocier un prêt bancaire, en se basant sur une connaissance approfondie des conditions de crédit concernant :

- Période de prêt.
- Mise en place d'un planning de remboursement pour le prêt bancaire.<sup>112</sup>

### **Le financement et l'acquisition du matériel**

- Etablissement des ordres d'enlèvement des chèques
- Constat d'acquisition du matériel (établissement de nantissement du matériel)

## **6.7. Accompagnement en phase de la création juridiques et de financement du projet**

### **Objectifs**

- Mobiliser les fonds.
- Constitution juridique.

### **Démarche à suivre**

- Contrat de location, Statut juridique (notaire)
- Certificat d'existence carte fiscale (administration fiscale)
- Inscription au Registre du Commerce (CNRC), à la Chambre de l'Artisanat (Carte d'Artisan), à la Chambre d'Agriculture (Carte Agricole) et à l'Ordre des Professions Réglementées (Médecins, Architectes, Notaires,...).

---

<sup>112</sup> Document interne recueil des textes législatifs et réglementaires / dispositifs de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ) article n°3 édition novembre 2011 page 42.

- Création d'un compte professionnel au nom de la micro-entreprise
- Dépôt de la contribution personnelle
- Visite avant financement
- Contribution au Fonds de garantie (Financement en triangle).
- Liste de signature du programme des équipements par le responsable du projet.
- Collecte des garanties (cahier des charges et billets à ordre)
- Transfert du PNR effectué par le Directeur d'Antenne.
- Mise en place de la séquence pour le retrait des chèques par l'antenne.

### 6.8. Accompagnement en phase de réalisation du projet

#### Objectifs

Mener à bien le projet dans les conditions optimales et dans les délais les plus favorables.

#### Démarche à suivre

- Maintenir un contact régulier avec le responsable du projet (toutes les deux semaines) à travers des réunions et des visites sur le terrain, afin d'évaluer la progression de la mise en œuvre du projet et recommander les actions nécessaires ;
  - Assister le responsable du projet dans les procédures d'acquisition des équipements concernant :
    - Les modalités de paiement ;
    - Le respect des délais de livraison ;
    - Procédures douanières ;
    - Procédures administratives et réglementaires ;
    - Conformité des équipements aux normes techniques ;
    - Réception des équipements (provisoire et définitive).

### 6.9. Accompagnement après la création

On identifie deux étapes distinctes :

#### **ÉTAPE 1 : Accompagnement au démarrage**

L'activité commence provisoirement dès la réception des équipements et se termine avec leur réception définitive.

C'est une étape essentielle où, le porteur de projet se transforme en chef d'entreprise, devant alors démontrer ses compétences en matière de gestion d'entreprise dans un contexte de concurrence.

#### **Objectifs**

- Assister le jeune entrepreneur dans l'établissement d'un système d'information et de gestion qui fournira des indications sur la performance de son entreprise.
- Pousser le jeune à évoluer de la position de porteur de projet à celle d'entrepreneur.

#### **Démarche à suivre**

-Assister le jeune entrepreneur dans les procédures nécessaires pour le lancement effectif, y compris les formalités administratives et réglementaires (inscription à la CASNOS, dossier fiscal, etc.).

-Accompagnement psychologique du jeune entrepreneur face aux défis inhérents à toute création d'entreprise  
Évaluation régulière des performances par rapport aux projections.

-Mise en œuvre des actions correctives.<sup>113</sup>

#### **Étape 2 : Accompagnement après le démarrage**

#### **Objectifs**

Assurer la durabilité et la croissance de la micro-entreprise.

#### **Démarche à suivre**

---

<sup>113</sup> Document interne recueil des textes législatifs et réglementaires / dispositifs de soutien à l'emploi des jeunes. (ANSEJ) article n°10 édition novembre 2011. Page 11.

- Assurez-vous de maintenir une communication constante avec le dirigeant de l'entreprise en organisant régulièrement des réunions, des visites sur place et des conversations téléphoniques.

- Accompagner le jeune entrepreneur dans la gestion des contraintes et également, dans le découragement lié à ses nouvelles obligations.

- Participer à l'élaboration d'indicateurs de gestion,

- Contribuer à l'élaboration d'une stratégie d'expansion pour l'entreprise,

- Faciliter l'intégration d'un réseau professionnel construit à partir du répertoire des jeunes promoteurs.

- Identifier les besoins en formation des dirigeants d'entreprise.<sup>114</sup>

## Section 2 : Etude de cas sur l'entreprise X

### 1. Description

Pour rappel le NESDA, ex d'ANSEJ, est un organisme public algérien chargé de soutenir l'entrepreneuriat et l'emploi des jeunes. Il vise à encourager la création d'entreprises et le développement de projets innovants à travers un soutien financier et des conseils.

Pour obtenir un financement de NESDA, le porteur de projet devait remplir plusieurs conditions et soumettre une demande formelle. Une fois que la demande était acceptée par NESDA, les dossiers des candidats étaient transmis aux banques partenaires pour une évaluation plus approfondie. NESDA collabore avec plusieurs banques étatiques pour traiter les demandes de financement.

Dans cette section nous allons explorer une entreprise des services (X).

#### 1.1. Présentation de l'entreprise et de promoteur

L'entreprise en question est définie par ces caractéristiques :

- **Nom** : X.

---

<sup>114</sup> Document interne recueil des textes législatifs et réglementaires / dispositifs de soutien à l'emploi des jeunes. (ANSEJ) article n°6 édition novembre 2011. Page 30.

- **La forme juridique** : Entreprise unitaire à responsabilité limitée (EURL).
- **Le siège social** : Tizi-Ouzou.
- **Date de création** : 2025.
- **Activité de l'entreprise** : organisation des événements culturel, économique et scientifique.
- **N° de registre de commerce** : ....
- **N° d'immatriculation fiscale (NIF)** :....

## **2. Présentation du projet**

### **a) La nature du projet**

Il s'agit d'un dossier de crédit d'investissement pour le financement d'une organisation des événements culturels, économique, scientifique.

### **b) objet du projet**

- Création d'emploi.
- Encourager les porteurs des projets pour investir (vulgarisation de l'esprit de l'entrepreneuriat).
- Installation des nouvelles technologies dans la communication.

### **c) le mode de financement :**

Financement triangulaire l'apport du porteur du projet est de 5% et l'apport de NESDA est de 25% et l'apport de la banque est de 70% vu que le porteur du projet est un chômeur.

### **d) Aide et reçus :**

Le crédit bancaire et la décision de NESDA.

- Crédit sans intérêt (bonifier à100%).
- Crédit de moyen terme (remboursement dans 5ans).

- il est bénéficié d'un crédit supplémentaire de 500.000.00DA pour faire face aux charges de location (activité sédentaire qui demande un siège).

#### e) L'impact du projet sur le plan économique

##### **Création d'emplois et stimulation de l'activité économique :**

- Postes directs : Gestion, logistique, sûreté, communication, entre autres.
- Emplois indirects : Services hôteliers, restauration, transport, secteur touristique, etc.
- Dynamisation des PME locales : Les prestataires, les fournisseurs et les artisans en profitent.

##### **Attraction de financements et d'investissements :**

- Événements économiques : attirent des investisseurs et favorisent les collaborations.
- Colloques scientifiques : Stimulent l'innovation et le financement en recherche et développement.
- Réputation mondiale : Accroît l'attrait du pays pour les entreprises internationales.

##### **Élaboration du tourisme et des prestations associées :**

- Flux de visiteurs : Hausse des réservations d'hôtels et de la consommation sur place.
- Image nationale : Augmente la reconnaissance en tant que lieu culturel et économique.

##### **Innovation et compétitivité :**

- Transfert de savoir (manifestations scientifiques) → Augmente la productivité.
- Partenariats public-privé → Favorise les domaines clés (technologie, santé, etc.).

##### **Répercussions fiscales pour le gouvernement :**

- Fiscalité et prélèvements (TVA, impôts sur les bénéfices, redevances).
- Diminution des dépenses gouvernementales si le secteur privé assume la responsabilité d'événements d'envergure nationale.

##### **Effet à long terme :**

- Diversification économique : Diminution de la dépendance vis-à-vis de certains domaines.

- Ressources humaines : Formation et mise en réseau professionnelle lors des congrès.

### 3. Description du projet

#### a) étude de risque :

Il y a plusieurs types de risques

#### **Risques opérationnels :**

- Manque des participants (clientèles)
- Logistiques (retard de livraison du matériel)
- Annulation ou reports des événements pour diffère raison (COVID19, problème politique)
- Panne matériel (problème avec le son, la lumière, les écrans, les outils technologiques)
- Défaut d'approvisionnement (manque de matériel, de nourriture)
- Problème d'accès (mauvaise gestion des entrée / sortie, saturation des parkings, ou difficultés d'accès pour les personnes handicapées)

#### **Risque financier :**

- Dépassement budgétaire (les couts imprévus location de salle, sécurités)
- Faible retour sur investissement
- Faible fréquentation (recette insuffisante en cas de billetterie)
- Problèmes des partenariats (retour ou défaut de paiement des sponsors)

#### **Risque liée au facteur humain et organisationnel :**

- Absence des intervenants (annulation de dernières minutes d'un conférencier ou d'un artiste clé)

### **Chapitre 3 : Evaluation du dispositif institutionnel NESDA**

---

- Manque de personnel (manque de disponibilité humain, agents de sécurité ou techniciens)

- Erreur de planning (retard, chevauchement d'activité ou mauvaise gestion des temps)

#### **Risque juridique et réglementaire :**

- Non-respect des normes (autorisation manquante : licences, droit d'auteur, sécurités incendies)

- Responsabilité civile (accident impliquant les participants : chutes, bousculades)

- Protection des données (non-conformité au règlement générale sur la protection des données)

#### **Risque de sécurité :**

- Incident lors de l'événement (vols, altercation, ou acte de malveillance)

- Risque sanitaire (problème liée à la nourriture ou épidémies)

#### **Risque de réputation :**

- Mauvaise communication (critique sur les réseaux sociaux en cas d'organisation défailante)

- Controverse médiatique (propos polémiques tenus par un intervenant ou un partenaire)

#### **Risque environnementaux :**

- Pollution et gestion des déchets (non-respect des normes écologique : utilisation du plastique, gaspillage)

- Condition météo (pour événement en extérieur : pluie, canicule, vent violent)

### **b) Les garanties**

#### **Garantie de responsabilité civile d'organisateur :**

- Assurance : Couvre les dommages infligés aux participants, aux tiers ou aux biens

### **Chapitre 3 : Evaluation du dispositif institutionnel NESDA**

---

(Par exemple : une blessure d'un visiteur, des dommages matériels dans l'espace événementiel).

- exemple : Un participant chute et se blesse l'assurance couvre les dépenses médicales et les possibles actions juridiques.

#### **Assurance d'annulation de l'événement :**

-Protection : Assure une couverture contre les fautes professionnelles (erreurs d'organisation, mauvaise gestion logistique).

- exemple : Un problème technique retarde le début d'une conférence, ce qui entraîne une compensation pour les participants insatisfaits.

#### **Garantie de sécurité et protection des biens :**

-Protection : Vol, dommages, ou détérioration de l'équipement (système audio, écrans, stands).

- Cas concret : Détournement d'équipements juste avant l'événement compensation financière ou substitution.

#### **Garantie de protection juridique :**

-Assurance : Prise en charge des coûts liés à la défense en cas de désaccord (litige contractuel, différend avec un associé, problème de propriété intellectuelle).

- Exemple : Un artiste porte plainte contre l'organisateur pour non-respect de contrat l'assurance couvre les frais juridiques.

#### **Assurance de responsabilité civile d'exploitation :**

-Protection : Assure une couverture contre les fautes professionnelles (erreurs d'organisation, mauvaise gestion logistique).

- exemple : Un problème technique retarde le début d'une conférence, ce qui entraîne une compensation pour les participants insatisfaits.

### **Assurance de responsabilité civile de débiteur de locaux :**

-Assurance : Indispensable si l'événement se déroule dans un espace loué (prend en charge les dommages infligés aux installations).

-exemple : Détérioration des murs pendant la pose responsabilité des réparations.

### **Garantie de cyber risque :**

-Couverture : Protection en cas de fuite de données par le règlement générale sur la protection des données (RGPD) ou cyberattaque (site web piraté, réservations compromises).

- Exemple : Hack des inscriptions exposant des données personnelles gestion de crise et amendes couvertes.

### **Assurance climatique (pour événement en extérieur) :**

-Couverture : Annulation ou report si les conditions météorologiques sont défavorables (pluie, neige, vents forts).

-exemple : Annulation d'un festival en raison d'une inondation dédommagement pour les pertes financières.

### **Garantie de protection des intervenants (accident temporel) :**

-Protection : Fourniture de soins médicaux en cas d'accident impliquant un intervenant, un artiste ou un membre du personnel.

- exemple : Un orateur se blesse lorsqu'il monte sur scène les frais de santé sont pris en charge.

### **c) Analyse d'environnement externe**

Pour évaluer les opportunités et les menaces du marché Algérien des événements nous utilisons le modèle PESTEL (politique, économique, socioculturel, technologique, environnemental, légal)

### **-Environnement politique :**

#### **Opportunités**

-Soutien gouvernemental : Actions publiques destinées à stimuler la culture, l'économie et l'innovation.

- Événements institutionnels : Appels à propositions pour la mise en place de colloques, forums et salons appuyés par l'État.

#### **Menaces**

- Complexité bureaucratique et délais administratifs : Problèmes pour l'obtention de permissions (sécurité, municipalités).

- Instabilité politique : Modifications des priorités gouvernementales susceptibles d'impacter les subventions.

### **- Environnement économique :**

#### **Opportunités**

- Expansion des domaines événementiels : Essor des foires économiques (énergie, startups) et des festivals culturels.

- Investissements internationaux : Sociétés mondiales tenant des manifestations en Algérie (par exemple : secteur pétrolier, énergies vertes).

#### **Menaces**

- Capacité financière restreinte : Diminution des budgets alloués par les entreprises et les particuliers pour les événements.

- Dépendance au pétrole : Crises économiques associées aux variations du coût du pétrole.

### **- Environnement sociaux culturel :**

#### **Opportunités**

- Diversité culturelle : Énorme potentiel pour les festivals (musique, cinéma, patrimoine).

- Jeunesse dynamique : Public attiré par les événements technologiques (hackathons, symposiums scientifiques).

### **Menaces**

- Résistance à la nouveauté : Certains segments conservateurs sont peu réceptifs aux formats novateurs.

- Compétition non officielle : Manifestations non officielles ou auto-organisées (moins onéreuses mais moins professionnelles).

### **- Environnement technologique :**

#### **Opportunités**

- Accroissement de la numérisation : Besoin d'une approche hybride (physique + streaming) et d'outils interactifs (réalité virtuelle, applications spécialisées).

- Entreprises fin-tech et startups : Demande d'événements spécifiques au secteur (block Chain, IA).

### **Menaces**

- Infrastructures restreintes : Problèmes de connexion à Internet, absence de salles dotées d'équipements technologiques avancés.

- Dépendance aux importations : Problèmes pour se procurer des équipements technologiques (règles douanières).

### **-Environnement environnemental :**

#### **Opportunités**

- Événements écologiques : Augmentation de la demande pour des événements « zéro déchet » (sans plastique, alimentés par des énergies renouvelables).

- Tourisme durable : Collaborations avec des intervenants dans le domaine du tourisme culturel (festivals locaux).

**Menaces**

- Météo : Dangers liés aux conditions météorologiques pour les activités en plein air (tempêtes de sable, vagues de chaleur).

- Faible niveau de sensibilisation : Un nombre restreint de clients est disposé à déboursier davantage pour des événements respectueux de l'environnement.

**- Environnement légal :**

**Opportunités**

- Nouvelles réglementations : Incitations fiscales pour les entreprises organisatrices d'événements innovants.

- Protection des droits d'auteur : Meilleure structuration des contrats artistiques.

**Menaces**

- Lourdeurs administratives : Autorisations complexes (sécurité, droits d'auteur, taxes).

- RGPD local : Obligations strictes sur la collecte de données des participants.

**Tableau 6 : Synthèse SWOT (externe)**

<b>Opportunités</b>			<b>Menaces</b>
Soutien	gouvernemental	aux	Bureaucratie et lenteurs administrative
événements culturels et économiques			
Croissance des salons professionnels			Instabilité économique
Digitalisation	et	demande	Infrastructures technologiques limitées
d'événement hybrides			
Jeunesse dynamique et ouvert aux innovations			Concurrence informelle et résistance au changement

**4. Analyse financière du projet**

- Totalité du projet : 8.408.449.06 DA

- Apport personnel : 421.337.06 DA (5%)

- NESDA : 2.102.112.00 DA (25%)

- Crédit bancaire : Crédit moyen terme (CMT) : 5.885.000.00 DA (70%)

## Conclusion

Cette recherche a minutieusement analysé le rôle central des mécanismes institutionnels dans la croissance économique, en se basant sur l'exemple illustratif de la NESDA. Nos études ont mis en évidence que des entités telles que la NESDA ne se contentent pas de fournir une aide financière ; elles jouent un rôle crucial dans le développement en offrant un cadre organisé et un soutien essentiel aux initiateurs de projets. C'est particulièrement le cas pour des projets novateurs et interdisciplinaires, comme la mise en place d'événements dans les domaines culturel, économique et scientifique, qui apportent une contribution significative à l'animation et à la visibilité d'une région.

Le Chapitre 3 a brillamment exposé l'évaluation approfondie de la NESDA, mettant en avant la pertinence et l'efficacité de son démarche intégrée. Du portrait détaillé de l'entité à l'examen pratique d'une société experte en gestion d'événements, chaque segment a démontré comment la NESDA prend part au processus. L'analyse approfondie du projet, de son but, de sa source de financement, des subventions obtenues et de son effet économique a permis d'évaluer et de caractériser la contribution concrète de la NESDA sur le terrain, mettant en évidence sa compétence à appuyer des initiatives aux bénéfices variés.

En outre, l'examen des risques et des garanties liés au projet, associé à une analyse financière minutieuse, a démontré la capacité de la NESDA à juger de la faisabilité et du potentiel des projets qu'elle appuie. L'association de ces facteurs prouve que le mécanisme de la NESDA est parfaitement ajusté pour encourager des investissements significatifs et durables. Il participe donc de façon significative à la production de richesse, à la création d'emplois et à la consolidation du tissu socio-économique, en particulier dans des domaines prometteurs tels que l'événementiel qui encourage simultanément la culture, l'économie et la science.

Dans l'ensemble, notre recherche démontre que la réussite des entreprises naissantes, en particulier celles qui évoluent dans des secteurs clés tels que la gestion d'événements, dépend principalement d'un écosystème de soutien solide. Des organisations comme la NESDA y ont un rôle primordial. Leur capacité à repérer, financer et garantir des projets innovants et structurants

### **Chapitre 3 : Evaluation du dispositif institutionnel NESDA**

---

est cruciale pour stimuler l'économie locale et nationale, il s'agit ainsi de convertir des aspirations entrepreneuriales en succès tangibles et influents.

# **Conclusion générale**

## Conclusion générale

---

Ce mémoire a examiné le financement de l'entrepreneuriat en Algérie en se basant sur le cas de la NESDA (Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat). Le travail s'est focalisé sur l'étude des dispositifs de financement suggérés par cette institution publique et son influence sur la création d'entreprises. L'étude a mis l'accent sur les mécanismes de soutien financier (prêts sans intérêt, subventions) et leur ajustement aux exigences des entrepreneurs en Algérie. L'objectif de la recherche était d'apprécier l'efficacité de ces instruments dans un cadre entrepreneurial caractérisé par des enjeux structurels. L'étude de cas examinée a aidé à comprendre comment NESDA rend le financement plus accessible aux entrepreneurs.

Le premier chapitre propose une étude détaillée de l'entrepreneuriat, débutant par la caractérisation complexe de l'entrepreneur à travers différentes perspectives historiques et universitaires. Puis, il examine les diverses approches théoriques (descriptive, comportementale, processuelle) ainsi que les paradigmes clés (opportunité, innovation, création de valeur, création d'organisation) qui définissent ce domaine d'étude. Le texte décrit aussi les phases du processus entrepreneurial, depuis la disposition à agir jusqu'à la réalisation concrète de l'entreprise, et présente les différentes formes de création (ex-nihilo, essaimage, franchise, etc.). Aussi, il aborde un enjeu majeur, les différentes sources de financement nécessaire pour la concrétisation et la pérennité des projets entrepreneuriaux. Plus précisément, nous avons élaboré un cadre théorique exhaustif autour de l'entrepreneuriat en examinant ses multiples aspects à travers les sections suivantes, premièrement Le profil de l'entrepreneur, Nous avons étudié les caractéristiques personnelles, les motivations et l'importance primordiale de l'entrepreneur dans le processus entrepreneurial, en soulignant les éléments psychologiques et comportementaux qui influent sur son implication. Deuxièmement, les perspectives théoriques, en examinant les différentes écoles de pensée, classiques (telles que Schumpeter) et modernes, nous avons démontré que l'entrepreneuriat peut être analysé à travers divers prismes (économique, sociologique, managérial), ce qui enrichit par conséquent sa compréhension. Ainsi, la démarche entrepreneuriale, Nous avons exposé les phases cruciales, depuis la détection des opportunités jusqu'à la conception du modèle d'affaires, tout en mettant l'accent sur les enjeux et périls liés à la création d'une entreprise. Troisièmement, le financement, L'étude des différentes sources de financement (fonds propres, financement extérieur, subventions) a mis en lumière l'importance d'une stratégie financière sur mesure pour garantir la pérennité du projet. D'une manière globale,

## Conclusion générale

---

ce chapitre nous a permis de comprendre les fondements théoriques nécessaires pour notre recherche, en prenant en compte les aspects humains, stratégiques et financiers de l'entrepreneuriat.

Le cadre légal algérien qui régit la création des entreprises en Algérie a été abordé dans le deuxième chapitre. En premier lieu ce cadre, présente les bases et les principes généraux du droit commercial en Algérie. Il repère les origines du droit des affaires en Algérie, y compris la Constitution, les lois (Code de Commerce, Code Civil, Code des Investissements, etc.), les règlements, la jurisprudence, les usages et les traités internationaux. Le chapitre détaille également les principes essentiels régissant la création d'entreprise, tels que la liberté d'entreprendre, la sécurisation juridique, la transparence, le principe de légalité et de conformité aux normes, la sauvegarde de la propriété, l'intégrité, la responsabilité, l'égalité et l'interdiction de discrimination. En deuxième lieu, le chapitre étudie les structures juridiques des sociétés et les démarches de constitution. Il expose les diverses structures juridiques d'entreprises en Algérie, mettant en évidence l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) ainsi que l'entreprise sociétaire, comprenant les sociétés de personnes (SNC, SCS) et les sociétés de capitaux (SA, SPA, SARL). On met un accent particulier sur les points forts et les points faibles de chaque structure pour les petites entreprises. Le chapitre détaille aussi les phases cruciales et les démarches administratives requises pour fonder une entreprise, depuis l'idée de départ et l'analyse de marché jusqu'au business plan, la sélection du statut juridique, le financement, et les démarches d'enregistrement (adresse principale, statuts juridiques, dépôt de capital initial, enregistrement au CNRC, immatriculation fiscale et sociale, publication). Ensuite, le chapitre traite du contexte légal relatif à l'appui et au financement de l'entrepreneuriat. Il éclaire les mécanismes juridiques encourageant l'investissement et la création d'entreprise, y compris les lois générales relatives à l'investissement (telle que la loi 22-18) et à la création d'entreprise, ainsi que les systèmes fiscaux incitatifs. L'analyse porte également sur le rôle du financement, qu'il soit bancaire ou non, mettant en évidence les obligations et les réticences des banques à l'égard des entrepreneurs. Pour finir, le deuxième chapitre se conclut par une présentation des institutions publiques d'aide, comme l'Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat (ANADE), la Caisse Nationale d'Indemnisation du Chômage (CNAC), l'Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit (ANGEM), les Chambres de Commerce et d'Industrie (CCI) et les incubateurs ainsi que les pôles technologiques. Leurs missions et leur influence dans

## Conclusion générale

---

l'accompagnement des entreprises à chaque phase de leur développement sont détaillés. Ce chapitre met en évidence la détermination de l'Algérie à rénover et à simplifier ce cadre afin de favoriser l'entrepreneuriat et la diversification économique.

Le troisième chapitre présente notre étude de cas pratique sur une entreprise dont l'activité est l'organisation des événements culturels, économiques et scientifiques financé par la NESDA. Nous avons étudié deux axes majeurs dans ce chapitre, le contexte institutionnel de la NESDA a été présenté dans la première section, l'évaluer de son efficacité via une étude de cas pratique dans a fait le sujet de la seconde section. D'une manière globale, nous avons examinés le rôle et l'influence de la NESDA (Agence Nationale d'Appui et de Développement de l'Entrepreneuriat) au sein du paysage entrepreneurial algérien, en se focalisant sur son dispositif d'accompagnement financier et stratégique.

Notre présentation du dossier se concentre essentiellement sur les éléments suivant :

-Contexte institutionnel de la NESDA Historique et progression : De l'ANSEJ à la NESDA, l'agence a su se transformer pour faire face aux enjeux entrepreneuriaux, diversifiant son auditoire cible tout en perfectionnant ses dispositifs de soutien.

- Missions et dispositifs, La NESDA fusionne des financements (prêts à taux zéro, subventions, garanties bancaires), de la formation et du soutien technique, dans le but d'atténuer les obstacles à l'établissement d'une entreprise.

-Processus d'accompagnement, Une démarche organisée, depuis la phase de sensibilisation jusqu'au suivi après réalisation, garantit un appui global aux initiateurs de projets.

. Analyse de cas : Influence sur un projet d'entreprise

- Projet de manifestation : L'examen a démontré la manière dont la NESDA facilite l'accès au financement (à travers un modèle en triangle) et réduit les risques grâce à des garanties sur mesure, ce qui confirme notre première hypothèse à savoir les mécanismes de financement proposés par NESDA répondent aux besoins spécifiques des entrepreneurs, notamment en termes de flexibilité et d'accessibilité.

## Conclusion générale

---

- A travers l'analyse PESTEL et SWOT, nous avons démontré que le projet est soutenu par des opportunités (appui du gouvernement, transition numérique) tout en étant confronté à des menaces (bureaucratie excessive, infrastructures insuffisantes).

- Faisabilité financière : L'arrangement financier (5 % fonds propres, 25 % NESDA, 70 % bancaire) met en évidence la pertinence des procédures de la NESDA pour répondre aux exigences des entrepreneurs, cela vérifie notre deuxième hypothèse qui stipule que NESDA constitue une source motivationnel et financier pour les porteurs des projets entrepreneuriaux, en combinant un accompagnement stratégique avec des mécanismes des financements adaptés qui renforcent à la fois la viabilité économique et l'engagement entrepreneurial.

Des dispositifs financiers sur mesure : Les prêts à taux nul, le cofinancement en triangle (5%-25%-70%) et les garanties bancaires contribuent de manière significative à la réduction des obstacles financiers pour les porteurs de projets, en particulier les jeunes et les femmes.

. Une assistance stratégique : L'agence va au-delà du simple financement ; elle propose des formations (CDE), un accompagnement sur mesure et des programmes d'incubation pour assurer la pérennité des projets, comme l'a démontré notre analyse de cas concernant la société spécialisée dans l'événementiel.

Une facilitation administrative : Les plateformes numériques, les démarches accélérées et les allègements fiscaux rendent le processus plus abordable, répondant ainsi aux problématiques bureaucratiques fréquemment soulignées par les entrepreneurs.

Ces facteurs démontrent que la NESDA ne se limite pas à combler un manque de financement, elle développe un environnement où l'aide financière et le support opérationnel s'appuient l'un sur l'autre. Cependant, certains défis subsistent (comme la complexité des garanties ou l'inégalité de la couverture géographique), ce qui laisse place à des améliorations potentielles pour optimiser son impact. Cette réponse à la question met en évidence l'importance cruciale de la NESDA dans la conversion des ambitions entrepreneuriales en réalités économiques concrètes, tout en intégrant ses initiatives dans une vision plus vaste de développement socio-économique.

D'une manière générale, NESDA contribue significativement dans l'acte entrepreneurial par l'accompagnement de l'entrepreneure dans ses différentes démarches, la facilitation de l'accès

## Conclusion générale

---

au financement par le biais d'une stratégie à multiples facettes, ce qui constitue une réponse à notre problématique de recherche

Bien que la NESDA offre des mécanismes de financement exhaustifs, notre recherche met en évidence un déficit important dans le suivi post-attribution des fonds. Si l'assistance initiale (formation, préparation de dossier) est bien organisée, l'évaluation des projets financés à moyen et long terme demeure restreinte. Il existe peu d'indicateurs pour évaluer l'effet effectif des capitaux investis sur la viabilité des entreprises, leur expansion ou leur aptitude à créer des emplois stables. Le manque de suivi régulier peut entraîner un écart entre le but des subventions et leurs effets tangibles, avec des dangers de détournement de ressources ou d'échecs qui auraient pu être évités.

Cette étude ouvre d'autres pistes de recherches concernant l'efficacité de l'action de NESDA en matière de suivi de l'acte entrepreneurial. La mise en place d'un système de suivi continu, intégrant des contrôles réguliers, des sondages de contentement parmi les bénéficiaires et des études d'impact dans le domaine, faciliterait l'adaptation en temps réel des politiques de financement et renforcerait la responsabilité de l'agence vis-à-vis des entrepreneurs et des autorités publiques.

# **Bibliographie**

### Ouvrage

1. ALAIN GALESNE, « le financement d'entreprise » édition d'organisation, 1989, page 102.
2. Arleo. A Hernandez. E – M, de l'usage des métaphores en entrepreneuriat, revue l'eco, vol, 28, n°140, France , 2002, page 22
3. Bechard j-p, Méthodes pédagogiques des formations à l'entrepreneuriat : Résultat d'une étude exploratoire, 2000, page 165.
4. BELKACEM, Mohamed. L'accompagnement des jeunes entrepreneurs en Algérie. Rôle de l'ANADE. Edition DALIMEN 2022.
5. BENACHOUR, Mohamed. Le droit des affaires en Algérie. Edition 2021.
6. BENALI, Karim. L'entrepreneuriat en Algérie, édition casbah (2021).
7. BENCHIKH, M. politiques fiscales et développement économique en Algérie, édition ENAL 2023.
8. Bendjoudi M. Droit des affaires en Algérie, cadre juridique et pratique commerciale, édition Dahleb 2019
9. Benhamou, L. La jurisprudence commerciale en Algérie, édition el hikma 2020. Page 100.
10. BENSAAAD, Mohamed. Ecosystèmes d'innovation en Algérie. Incubateur et pôles technologique. Edition ENAL 2023.
11. BENYAHIA, Rachid. Droit bancaire et financier algérien. Edition CASBAH 2022.
12. Boubekour,A. Droit des société en Algérie. Edition DAR EL HOUDA, 2020.
13. Boubekour,A. guide pratique de l'entrepreneur, édition CASBAH 2019.
14. Bouchenak,K. Transparence et gouvernance des entreprise en Algérie. Edition ANEP 2022. . Khelifi, S. droit de la propriété en Algérie. Edition casbah 2023.
15. BOUKORTT, Noureddine. Droit des sociétés commerciales en Algérie. Edition 2023.
16. Brealy, R. les instruments financiers hybrids, édition 13. Page 450-470.
17. Business, Dictionnaire économique et financiers [www.journaldunet.com](http://www.journaldunet.com).
18. CASSON Mark « L'entrepreneur », Editions Economica, Paris, 1991.
19. Cherif guellal, théorie générale des obligations (code civil applicable aux contrats commerciaux), édition 2022. Page 30.
20. CHEYSSON Emile « Le rôle social de l'entrepreneur », La réforme sociale, 1897

## Bibliographie

---

21. CNRC procédure de création d'entreprise édition 2023.
22. Dahmani, A. Droit des affaires en Algérie, édition EL DJAZAIR (2021). Page 112-130.
23. Dahmani, A. Droit des affaires en Algérie, édition EL DJAZAIR (2021). Page 112-130.
24. Fayolle- A, des propositions épistémologiques et méthodologiques pour repositionner les recherches en entrepreneuriat, paris, 2000, page 401.
25. Fayolle. A, introduction à l'entrepreneuriat, édition DUNOD, Paris, page 98
26. Guellal, M.cherif article 171 pour l'exécution des contrats de bonne foi. Édition 2007. Page 225.
27. HERNANDEZ Emile-Michel dans « L'ENTREPRENEURIAT Approche Théorique », L'Harmattan, 2001, page 19.
28. Kotler, P. Marketing management, édition 2016.
29. L'ANADE débusque 21500 entreprises fictives. Algeria invest.
30. Mansouri, A. Les instruments juridiques de l'investissement en Algérie, édition diwan 16 novembre 2022. Page 78.
31. MARCHESNAY Michel « Petite entreprise et entrepreneur », Encyclopédie de Gestion, pp. 2209-2219, Editions Economica, Paris, deuxième édition 1997.
32. Mekki, M. Droit commercial et des affaires en Algérie. Edition CASBAH 2019.
33. Michel COSTER.2009. Entrepreneuriat. Publié par Pearson Education. Paris. Page 291.
34. Olivier MIEIR. 2009. Dico du Manager. Paris. Dunod. P72
35. Osterwalder, A. Business model generation, édition 2010.
36. PIGET.P, «gestion financière de l'entreprise », Ed Economica 1998, page 68.
37. Promulguée par le président de la république après adoption par le parlement, édition (JORADP), 17 juillet 2022.page 50.
38. République Algérienne démocratique et populaire. Loi n°22-18 portant simplification des procédures administratives pour les entreprises. Edition 2022.
39. République Algérienne, Décret exécutif n°05-246 portant création de l'ANGEM. Edition 2005.
40. Saadi, N. Le financement bancaire des PME en Algérie, édition 2021.
41. SAY Jean Batiste « traité économie politique », Paris, Première édition, 1803.
42. SCHUMPETER Joseph, Théorie de l'évolution économique, Editions Dalloz, Paris, 1935.

## Bibliographie

---

43. VERSTREATE, T, et FAYOLLE, A. Quatre paradigmes pour cerner le domaine de PME, recherche en entrepreneuriat. 7e congrès international Francophone en Entrepreneuriat et PME. Montpellier. 27, 28,29, octobre. Cité par Jullien P.A et Cadieux.L. La mesure de l'entrepreneuriat. Institut de la statistique du Québec. 4e trimestre 2010.P88
44. vostraete.T, cadre théorique pour la recherche en entrepreneuriat, Editions Adreg , 2003, page .
45. Youssef Jamal «éléments de gestion financière». Page 235.
46. ZAAN HOURIA « gestion financière approfondie » page 211.

### Site web

1. <https://www.memoironline.com/08/08/1492/les-sources-de-financement-pme-mise-en-place-marche-alternative-tunisien>.
2. <https://www.oecd.org/fr/.../strategiedelocdepourlinnovation/definirlin>.
3. [www.Lafinancepourtous.com/pratique/vie-pro/créer-son-entreprise/obtenir-un-financement/les-sources-de-financement/](http://www.Lafinancepourtous.com/pratique/vie-pro/créer-son-entreprise/obtenir-un-financement/les-sources-de-financement/)

### These et mémoire

1. Azzedine tounés, L'intention entrepreneuriale, thèse de doctorat en sciences de gestion, université ROULEN, 2003 op. cit, page 35.
2. Azzedine tounés, L'intention entrepreneuriale, thèse de doctorat en sciences de gestion, université de ROULEN, op, cit, page 234.
3. Azzedine tounés, L'intention entrepreneuriale, thèse de doctorat, en sciences de gestion, université de ROULEN, op, cit, page 55.
4. Azzedine tounés, L'intention entrepreneuriale, these de doctorat en sciences de gestion, université de ROULEN, op, cit, page 49.
5. Bruyat. C, création d'entreprise: contribution épistémologique et la modélisation, thèse de doctorat, science de gestion, université de Grenoble, France, 1993, page 54.
6. KHERBACHE, Amina. Les déterminants des réticences bancaires en Algérie. Thèse de doctorat, université de Sétif. Edition 2022.page 90.
7. MEZIANE, Karim. Les instruments fiscaux d'innovation en Algérie. Thèse de doctorat, université de constantine.2020. Faculté des sciences économiques.

## **Bibliographie**

---

8. Raouf JAZIRI. Peut-on parler de l'entrepreneuriat dans une organisation complexe comme l'Université : L'acadépreneuriat?. Page 7.
9. Raouf JAZIRI. Peut-on parler de l'entrepreneuriat dans une organisation complexe comme l'Université : L'acadépreneuriat ? Page 8.
10. TOUMI, Farid. L'efficacité des incubateurs algériens dans l'accompagnement des startups. 11. Thèse de doctorat, université de Constantine. Edition 2022, page 88.

### **Article**

1. Code de commerce art.50-55 immatriculation au registre du commerce CNRC.
2. Code de commerce, article n°32 (2023).
3. Document interne de la NESDA.
4. Document interne recueil des textes législatifs et règlementaires/ dispositif de soutien à l'emploi du jeune (ANSEJ), article numéro 02, édition novembre 2011, page 10.
5. Document interne recueil des textes législatifs et règlementaires/ dispositif de soutien à l'emploi du jeune (ANSEJ), article numéro 03, édition novembre 2011, page 10.
6. Document interne recueil des textes législatifs et règlementaires/ dispositif de soutien à l'emploi du jeune (ANSEJ), article numéro 08, édition novembre 2011, page 09.
7. Document interne recueil des textes législatifs et règlementaires/ dispositif de soutien à l'emploi du jeune (ANSEJ), article numéro 05, édition novembre 2011, page 46.
8. Document interne recueil des textes législatifs et règlementaires/ dispositif de soutien à l'emploi du jeune (ANSEJ), article numéro 03, édition novembre 2011, page 42.
9. Document interne recueil des textes législatifs et règlementaires/ dispositif de soutien à l'emploi du jeune (ANSEJ), article numéro 10, édition novembre 2011, page 11.
10. Document interne recueil des textes législatifs et règlementaires/ dispositif de soutien à l'emploi du jeune (ANSEJ), article numéro 06, édition novembre 2011, page 30.
11. Journal officiel de la république Algérienne. 2022 Loi n°22-18 relative à l'investissement.
12. Journal officiel de la république Algérienne démocratique et populaire, 30 décembre 2020, page 76.
13. Loi 22-01 portant code des investissements. Article 12, Stabilité juridique pour les investisseurs référence, JORA N°40 2023.

## Bibliographie

---

14. Nouvelles missions de l'ANSEJ : un support à la culture entrepreneurial-économie : EL MOUDJAHID.
15. Ordonnance n°03-03 du 19 juillet 2003 relative à la concurrence, modifiée et complétée.
16. République Algérienne, Loi n°00-02 du 16 janvier 2000, relative aux chambres de commerce.
17. République Algérienne, Loi n°18-02 relative aux chambres de commerce et d'industrie. Edition 2018.

# **Table des matières**

## Table des matières

---

Remerciements	
Dédicaces	
Liste des abréviations	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Sommaire	
Introduction générale.....	1
Chapitre 1 : Cadre théorique de l'acte entrepreneurial .....	6
Introduction .....	6
Section 1 : l'entrepreneur et l'acte entrepreneurial .....	7
1. Définition de l'entrepreneur .....	7
2. Définition de l'entrepreneuriat.....	9
2.1. Définition des concepts clés liées à l'entrepreneuriat .....	10
2.1.1. Le Business plan.....	10
2.1.2. Le Risque .....	10
1.2.1.c. L'innovation .....	11
Section 2 : les différentes approches et les paradigmes de l'entrepreneuriat .....	11
1. Les approches de l'entrepreneuriat .....	11
1.1. L'approche descriptive .....	11
1.2. L'approche comportementale .....	12
1.3. L'approche processuelle.....	14
2. Les paradigmes de l'entrepreneuriat .....	16
2.1. Le paradigme de l'opportunité d'affaire .....	16
2.2. Le paradigme de l'innovation .....	16
2.3. Le paradigme de la création de valeur .....	17
2.3.1. La dialogique individu/création de valeur .....	17
2.4. Le paradigme de création d'organisation .....	18
3. Les phases du processus entrepreneurial .....	18
3.1. Les compétences entrepreneuriales .....	18
3.2. La propension entrepreneuriale .....	19
3.3. L'intention entrepreneuriale .....	19
3.4. La décision d'entreprendre .....	20
3.5. L'acte d'entreprendre .....	20
3.6. Les comportements entrepreneuriaux .....	20
Section 3 : l'acte entrepreneurial et la création d'entreprise .....	21
1. Description .....	21
2. Processus de création d'entreprise .....	22
2.1. Les étapes de création d'entreprise .....	22
2.1.1. L'évaluation de l'opportunité .....	22
2.1.2. La conception et la formulation du projet .....	22
2.1.3. Le montage juridique et le financement du projet.....	23

## Table des matières

---

2.1.4. Le lancement des activités .....	23
3. Création d'entreprise.....	25
3.1. Création ex-nihilo.....	25
3.2. Création essaimage.....	25
3.2.1. Essaimage .....	25
3.3. La création en franchise .....	26
3.4. La création de filiale.....	26
3.5. La création d'activité nouvelle .....	26
3.6. La reprise d'entreprise.....	27
4. L'intrepreneariat .....	27
Section 4 : les sources de financement de l'acte entrepreneurial .....	28
1. Description.....	28
2. Le financement par le fonds propres.....	29
2.1. Autofinancement .....	29
2.1.1. La CAF .....	30
2.2. Le financement par augmentation du capital .....	32
2.2.1. Les opérations d'augmentation du capital .....	32
2.2.2. L'augmentation du capital par incorporation de réserves .....	34
2.3. Financement par cession d'éléments actifs .....	35
3. Le financement quasi-fonds propres .....	35
3.1. Les titres hybrides .....	36
3.1.1. Les titres participatifs .....	36
3.1.2. Les prêts participatifs.....	36
3.1.3. Les titres subordonnés .....	36
3.2. Les subventions et les avances conditionnées.....	37
4. Le financement par endettement.....	37
4.1. La notion d'effet de levier .....	38
4.1.1 Définition de l'effet de levier .....	38
4.2. Les principales formes d'endettement.....	38
Conclusion.....	41
Chapitre 2 : Le cadre juridique de la création d'entreprise en Algérie .....	41
Introduction .....	41
Section 1 : Fondement et principes généraux du droit Algérien des affaires .....	42
1. Sources du droit Algérien des affaires .....	42
1.1. La Constitution.....	42
1.2. La Loi (Législation) .....	42
1.2.1. Le Code de Commerce .....	42
1.2.2. Le Code Civil.....	42
1.2.3. Le code des investissements .....	43
1.2.4. Le code des douanes .....	43
1.2.5. La Loi sur la Concurrence .....	43

## Table des matières

---

1.2.6. La Loi sur la Monnaie et le Crédit.....	43
1.2.7. Les lois particulières.....	43
1.3. Les règlements (décrets, arrêtés).....	43
1.4. La Jurisprudence.....	44
1.5. La Coutume et les Usages Commerciaux.....	44
1.6. Les accords internationaux et les conventions bilatérales.....	44
2. Principes fondamentaux régissant la création d'entreprise.....	45
2.1. Le principe de la Liberté d'Entreprendre et du Commerce et de l'Industrie.....	45
2.2. La Sécurité Juridique.....	45
2.3. La Transparence et l'Accès à l'Information.....	45
2.4. Le Principe de Légalité et de Conformité Normative.....	45
2.5. Le Principe de Protection de la Propriété.....	46
2.6. Le principe de bonne foi dans les échanges commerciaux.....	46
2.7. Le Principe de Responsabilité.....	46
2.8. Le Principe d'Égalité et de Non-Discrimination.....	46
2.9. Le Principe de Protection du Consommateur et de la Concurrence.....	47
Section 2 : Les formes juridiques des entreprises et les procédures de création.....	47
1. Description.....	47
2. Les différentes formes juridiques d'entreprise en Algérie.....	47
2.1. L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL).....	47
2.2. L'entreprise sociétaire.....	48
2.2.1. La société de personnes.....	48
2.2.1.a. L'entreprise sous forme de société en nom collectif (SNC).....	48
2.2.1.b. Les entreprises en structure de commande simple (SCS).....	48
2.2.2 Les sociétés des capitaux.....	49
2.2.2.a. L'entreprise sous la forme de société anonyme (SA).....	49
2.2.2.b. La société en commandité par actions (SPA).....	49
2.2.2.c. La société à responsabilité limitée (SARL).....	50
3. Les étapes et formalités de création d'entreprise en Algérie.....	50
3.1. Les étapes clés de la création d'entreprise.....	50
3.1.1. L'idée et l'étude de marché.....	50
3.1.2. Le Plan d'Affaires (Business Plan).....	51
3.1.3. Le choix du statut juridique.....	51
3.1.4. Le financement.....	52
Section 3 : Le cadre juridique de l'accompagnement du financement de l'entrepreneuriat. ....	55
1. Description.....	55
2. Les dispositifs juridiques d'incitation à l'investissement et à la création.....	56
2.1. Les lois générales sur l'investissement et la création d'entreprise.....	56
2.1.1. Les lois générales sur l'investissement (ex : loi 22-18 relative à l'investissement) .....	56
2.1.2. Les lois générales sur la création d'entreprise.....	57

## Table des matières

2.2. Les régimes fiscaux incitatifs.....	58
2.3. Les formes juridiques appropriées pour les petites entreprises.....	60
3. Le cadre juridique de financement bancaire et non bancaire.....	61
3.1. Le financement bancaire : entre obligations et réticences.....	61
4. Les institutions publiques de soutien et leurs cadres juridiques.....	63
4.1 Les agences nationales d'appui à l'entrepreneuriat.....	63
4.2. Les chambres de commerce et d'industrie.....	65
4.2.1. Organisation et structure du réseau des chambres de commerce et d'industrie (CCI).....	65
4.2.2. Les mission des chambres du commerce.....	66
4.2.3. Le rôle de chambre de commerce et d'industrie dans l'accompagnement des entreprises.....	67
4.3. Les incubateurs et pôles technologique.....	68
Conclusion.....	70
Chapitre 3 : Evaluation du dispositif institutionnel NESDA.....	71
Introduction.....	71
Section 1 : présentation de l'organisme d'accueil NESDA.....	72
1. Historique et Contexte de Création de NESDA.....	72
1.1. Origine (années 2000-2010).....	74
1.2. Officialisation (vers 2016-2020).....	74
1.3. Fusion ou Restructuration.....	74
2. NESDA.....	75
2.1. Définitions de NESDA.....	75
3. Les missions et objectifs.....	75
3.1. Financement.....	75
3.2. Accompagnement.....	76
3.3. Genèse (création d'entreprise).....	77
4. présentation sommaire de dispositifs NESDA.....	78
5. Les aides et les avantage financières de NESDA.....	79
6. Les étapes de créations par l'accompagnement.....	81
6.1. Sensibilisations à l'entrepreneuriat.....	83
6.2. Accueil et information.....	84
6.3. Structurations des données collectées.....	88
6.4. Évaluation du projet.....	89
6.5. Validation du projet par le CSVF.....	89
6.7. Accompagnement en phase de la création juridiques et de financement du projet.....	91
6.8. Accompagnement en phase de réalisation du projet.....	92
6.9. Accompagnement après la création.....	93
Section 2 : Etude de cas.....	94
1. Description.....	94
2. Présentation du projet.....	95

## Table des matières

---

3. Description du projet.....	97
4. Analyse financière du projet .....	103
Conclusion.....	104
Conclusion générale .....	105
Bibliographie	
Table de matière	