

Introduction à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise

La création d'entreprise et, d'une façon plus large, l'entrepreneuriat sont aujourd'hui unanimement reconnus comme étant des phénomènes vitaux pour notre société, par leur contribution à la régénération et au développement de nos économies. L'entrepreneuriat est le moteur qui entraîne l'économie de nombreuses nations dont la croissance est largement expliquée par le taux et le rythme des innovations et des créations d'entreprises ou d'activités. L'entrepreneuriat apporte, par ailleurs, des bénéfices aux individus qui peuvent trouver, dans des situations entrepreneuriales, des sources de satisfaction, d'accomplissement personnel et des opportunités d'entrée ou de développement de carrière. L'entrepreneuriat concerne donc tous les pays, toutes les catégories et générations d'individus dans ces pays.

Chapitre II: L'entrepreneuriat et l'entrepreneur

A- L'entrepreneuriat

◆ Définition de l'entrepreneuriat

Les définitions de l'entrepreneuriat sont multiples selon les paradigmes :

1. **Paradigme de création de valeur** : Les auteurs associés à ce paradigme considèrent l'entrepreneuriat comme « *une dynamique de changement où l'individu est à la fois acteur de la création de valeur et objet de la création de valeur* ». Le champ de l'entrepreneuriat s'inscrit dans la relation dialogique **individu/création de valeur**, l'individu est une condition importante pour la création de valeur.
2. **Paradigme de l'opportunité d'affaires** : Il repose sur l'idée que l'entrepreneuriat est « *un processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités* ». Les auteurs de ce paradigme présupposent que les opportunités existent dans la nature et il suffit d'avoir une capacité à les connaître pour les exploiter et les transformer en réalité économique (les opportunités, vient d'un dysfonctionnement –déséquilibre– du marché qui peut être exploité par un entrepreneur en ramenant le marché à son état équilibre).

3. **Paradigme de création d'organisation** : consiste à l'associer, parfois de façon synonymique, à la création d'entreprise comme le souligne Verstraete dans sa définition « *l'entrepreneuriat est un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion* ».

Dans cette vision, l'étude de l'entrepreneuriat revient à étudier la naissance de nouvelles organisations. C'est-à-dire les activités par lesquelles le créateur mobilise et combine des ressources pour concrétiser l'opportunité en un projet.

4. **Paradigme de l'innovation** : la théorie économique s'est intéressée tardivement à l'innovation. Parmi les premiers qui ont travaillé sur le concept, *Joseph SCHUMPETER*. L'innovation constitue le fondement de l'entrepreneuriat, puisque celui-ci suppose des idées nouvelles pour offrir ou produire de nouveaux biens ou services, ou, pour réorganiser l'entreprise. L'innovation, c'est créer une entreprise différente de ce qu'on connaissait auparavant, c'est découvrir ou transformer un produit, c'est proposer une nouvelle façon de faire, de distribuer ou de vendre »

La fonction d'innovation est donc importante et fait de l'entrepreneur un vecteur de développement économique.

❖ **L'importance de l'entrepreneuriat**

- ✓ Promouvoir un développement régional équilibré (Par ex, l'implantation des activités industrielles conduit progressivement au développement des régions défavorisées (il conduit au développement des prestations publiques),
- ✓ Réduit la concentration du pouvoir économique: la multiplication des acteurs économiques pourra de remédier à ce problème (favorise la compétitivité)
- ✓ Favorise l'exportation: Les entrepreneurs contribuent au développement des exportations et l'amélioration de la balance commerciale,
- ✓ L'entrepreneuriat constitue un moyen pour la résorption du chômage, il est considéré comme source potentielle de création et de sauvegarde d'emplois où entreprendre est devenu une nécessité pour l'intégration sociale pour l'entrepreneur et pour ses membres de famille
- ✓ L'amélioration du niveau de vie: Les entrepreneurs adoptent les dernières innovations dans la production d'une grande variété de biens et services à grande échelle.

❖ Différents types de l'entrepreneuriat

1. **La création d'entreprise :** La création d'entreprise correspond surtout à des créations d'activités économiques nouvelles par des personnes n'étant pas déjà chefs d'entreprise. La création d'entreprise est un phénomène qui se présente sous plusieurs formes. Cela vient de la variété de types d'entreprises créées et du profil de l'entrepreneur.

Il est possible de distinguer quelques situations typiques de créations en soulignant les implications principales sur l'entrepreneur :

| Création ex-nihilo | Création par essaimage | Création en franchise | Création de filiale |
|--|--|--|--|
| <p>Création ex-nihilo = Création à partir de rien.</p> <p>La forme la plus pure de l'entrepreneuriat. Un individu seul crée une entreprise indépendante ne reposant sur aucune structure préexistante.</p> <p>Ce type de création repose sur une idée innovante ou l'entrepreneur sera chargé de convaincre les utilisateurs et les acheteurs par le nouveau produit.</p> <p><u>Les risques doivent être bien évalués</u> par l'entrepreneur, il doit aussi gérer des disponibilités qu'il a dans son milieu, qui lui permettent de mieux saisir l'opportunité.</p> | <p>L'essaimage consiste à aider un salarié à se lancer dans une activité indépendante.</p> <p>Au démarrage l'essaimé travaille souvent en sous-traitance pour son ancien employeur.</p> | <p>Franchise est un accord commercial et juridique par lequel une entreprise appelée franchiseur s'engage à fournir une seconde entreprise, dite franchisee, un savoir-faire, une formation et une assistance permanente en contrepartie d'une rémunération.</p> <p>Ce type de création consiste à <i>imiter un fonctionnement qui existe dans un contexte géographique donné.</i></p> <p>Cette création peut permettre à celui qui n'a pas d'idées propres ou qui n'a pas une capacité à innover de réaliser son objectif de création d'entreprise.</p> | <p>L'entrepreneur agit dans ce cas pour le compte d'une entreprise existante qui lui confie un projet de nature entrepreneurial.</p> |

2. **La reprise d'entreprise :** démarche consistant à Continuer la vie d'une entreprise par achat, donation ou héritage,... . L'acte de reprendre réalisé par l'entrepreneur peut concerner une entreprise ou une activité en difficulté (sauver une entreprise de la faillite économique), ou en situation saine.

Dit autrement, elle représente, pour un repreneur donné, la possibilité d'une continuité d'un business bâti par un ou plusieurs autres entrepreneurs auparavant.

3. **L'intrapreneuriat:** L'intrapreneuriat est un processus qui se produit à l'intérieur d'une firme existante, indépendamment de sa taille, et qui ne mène pas seulement à de nouvelles entreprises mais aussi à d'autres activités et orientations innovatrices, telles que le développement de nouveaux produits, services, technologies. Les intrapreneurs sont des développeurs d'entreprises.

L'intrapreneuriat est une forme d'initiative qui permet au salarié d'une organisation de profiter de sa passion et de vivre son rêve malgré son statut de salarié, *exemple: Google à lancer son serveur mail (Gmail), son réseau social (Google+) et autres. Tous ces produits ont été des idées des salariés de Google mais lancés sous la couverture de ce dernier.*

❖ **Le développement de la culture entrepreneuriale:**

Durant ces dernières années, il est argué que l'entrepreneuriat et l'entreprise sont devenus des facteurs importants et critiques de la compétitivité et de la croissance à long terme des économies des pays. Tous les pays se sont penchés à la recherche des façons de promouvoir et faciliter une dynamique d'entrepreneuriat et une culture entrepreneuriale vibrante et éveilleuse de potentialités pour stimuler plus d'activités entrepreneuriales.

Parmi les raisons de promouvoir la culture entrepreneuriale dans un pays:

- ✓ Stimuler la compétitivité, l'innovation, la productivité et la croissance économique;
- ✓ Faire de l'entrepreneuriat un choix de carrière désirable (« Déplacer » les apprenants (jeunes) de la logique de demandeurs d'emploi à celle de pourvoyeurs d'emploi).
- ✓ Améliorer la capacité des individus à vivre avec l'incertitude et à répondre positivement au changement.
- ✓ Rattraper un retard par rapport à d'autres pays au chapitre de la création d'entreprises.
- ✓ Valoriser la richesse et son rôle dans le développement économique et social.

✦ **Les structures d'accompagnement et de sensibilisation à la culture entrepreneurial en Algérie :**

A- Dans le secteur universitaire:

L'université, en outre, de ses missions traditionnelles (enseignement et recherche), est appelée à assumer une nouvelle mission (développement de l'entrepreneuriat et de l'esprit entrepreneurial chez les étudiants).

Parmi les actions menées par l'université algérienne en faveur de l'entrepreneuriat :

✓ **L'enseignement de l'entrepreneuriat dans l'université** : Les actions prises par le ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique pour promouvoir l'entrepreneuriat et l'esprit entrepreneurial chez les étudiants à travers l'enseignement sont :

- *L'introduction du module « Entrepreneuriat » dans les programmes de formation ;*
- *L'introduction de spécialité « Entrepreneuriat » en licence et en master*

✓ **Création de Maisons de l'Entrepreneuriat** : La Maison de l'entrepreneuriat est un lieu d'accueil, d'information, d'orientation et d'accompagnement des étudiants porteurs d'idées de projet.

Dans le but d'une meilleure insertion professionnelle des étudiants à l'entrepreneuriat, les principales missions de cet établissement au sein de l'université s'articulent sur les trois axes d'actions concernant la sensibilisation, la formation et l'accompagnement à l'entrepreneuriat afin de préparer les jeunes diplômés, à franchir le pas vers la création de leur propre micro-entreprise, à travers les différents dispositifs mis par l'Etat (ANSEJ, Caisse Nationale d'Assurance Chômage, Agence Nationale de Gestion du Micro Crédits ...),

✓ **L'implantation des incubateurs universitaires** parmi lesquelles nous citerons : l'Agence Nationale de Valorisation des Résultats de la Recherche et du Développement Technologique (**ANVREDET**), l'Agence Nationale de Promotion et de Développement des Parcs Technologiques (**l'ANTP**)

B- Hors le secteur universitaire

✓ Les dispositifs d'aide à la création d'entreprise :

La faiblesse des capitaux privés et l'inexpérience des porteurs de projets, a orienté les pouvoirs publics vers des modes de soutien et d'accompagnement pour stimuler l'entrepreneuriat. Les trois dispositifs phares sont, Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat ANADE. Agence nationale de développement de l'investissement (**ANDI**) et la Caisse nationale d'assurance chômage (**CNAC**) s'inscrivent dans deux dynamiques, création d'entreprises et création d'emplois. Ces trois dispositifs se base sur

deux types d'encouragement : par l'allégement fiscal et par des financements directs de l'entreprise créée.

❖ **L'ANADE** a pour missions :

- Soutenir, conseiller et accompagner les jeunes promoteurs à la création d'activités.
- Mettre à la disposition des jeunes promoteurs toute information économique, technique, législative et réglementaire relative à leurs activités.
- Développer des relations avec les différents partenaires du dispositif (banques, impôts, CNAS et CASNOS, etc.).
- Développer un partenariat intersectoriel pour l'identification des opportunités d'investissement – divers secteurs.
- Assurer une formation sur la technique de gestion de la micro-entreprise au profit des jeunes promoteurs.
- Encourager toute autre forme d'actions et de mesures pour la promotion de la création et l'extension d'activité.

Le dispositif propose deux formules de financement :

Mixte

| Montant de l'investissement | Apport personnel | ANADE |
|-----------------------------|------------------|-------|
| 10.000.000 DA | 50 % | 50 % |

Triangulaire

| Montant de l'investissement Jusqu'à 10.000.000 DA | Apport personnel | ANADE | Crédit bancaire |
|--|------------------|-------|-----------------|
| Etudiant et chômeur Porteur de projet | 5 % | 25% | % 70 |
| Autres | 15% | 15% | % 70 |

- **Avantages fiscaux** (exonération de TVA et abattement sur les droits de douane en phase de réalisation et exonération d'impôts en phase d'exploitation) ;

✓ **Parc technologique de Sidi-Abdallah**

Le premier incubateur de startups en Algérie, a été installé en 2009 au cyberparc de Sidi Abdallah, dans la wilaya d'Alger, placé sous la tutelle de l'agence nationale de promotion et de développement des parcs technologiques. Il est spécialement dédié aux startups, et offre aux entrepreneurs innovants –porteurs de projets dans le domaine des TIC– l'opportunité de démarrer leur projet dans un environnement dynamique, orienté vers l'innovation.

Des formations et un accompagnement sont assurés tout au long du projet jusqu'à la création de la startup. L'incubateur joue également le rôle d'intermédiaire auprès des banques et des agences de promotion de l'entrepreneuriat, telles que l'ANADE.

Les porteurs de projets doivent soumettre un dossier de candidature et soutenir leur projet devant un jury qui décidera de la recevabilité de leurs candidatures.

B- L'entrepreneur : L'agent central de l'entrepreneuriat

❖ **Définition de l'entrepreneur:**

Les définitions de L'entrepreneur sont multiples :

- L'entrepreneur représente l'essence de l'entrepreneuriat. Il innove en fonction des opportunités qui se présentent, mais aussi organise les ressources pour produire et commercialiser, tout en cherchant son intérêt.
- L'entrepreneur est celui qui dirige l'entreprise qu'il crée, qui possède des qualités particulières, qui met en œuvre de nouvelles méthodes.
- Dans la conception de Joseph Schumpeter, « L'entrepreneur est une personne qui veut et qui est capable de transformer une idée en une innovation réussie », selon seuls les individus capables d'innover méritent l'appellation d'entrepreneurs, ils sont doués d'imagination et font preuve d'initiative et de volonté. Ils assurent le passage entre le monde scientifique de la découverte et des inventions, et le monde économique des innovations.

- Au sens économique, l'entrepreneur est celui qui combine des ressources, de la main d'œuvre, des matières premières et d'autres actifs pour leur donner une valeur plus grande qu'auparavant, ou encore celui qui introduit des changements, des innovations et un ordre nouveau.
- Selon le Grand Dictionnaire, l'entrepreneur est défini comme étant une « personne ou groupes de personnes qui crée, développe et implante une entreprise dont il assume les risques, et qui met en œuvre des moyens financiers, humains et matériels pour en assurer le succès et pour réaliser un profit ». Un entrepreneur n'est pas un simple créateur, ou repreneur d'entreprise, *c'est le moteur de l'évolution économique*.
- L'entrepreneur est défini comme étant une « personne ou groupe de personnes qui crée, développe et implante une entreprise dont il assume les risques, et qui met en œuvre des moyens financiers, humains et matériels pour en assurer le succès et pour réaliser un profit ».

♦ L'entrepreneur idéal remplit trois fonctions majeures :

1. Mobilisation des capitaux financiers afin d'en tirer profit
2. Mobilisation des ressources disponibles au sein de son organisation de manière à la rendre performante.
3. Innovation dans le circuit économique, contribuant ainsi à " la dynamique de l'évolution économique".

♦ Typologie des entrepreneurs:

- **Profil PIC:** Pour ce profil, le mobile qui a été à l'origine de la création de l'entreprise était la volonté affichée d'exercer son métier en dehors de toute contrainte hiérarchique. Tous ces efforts s'orientent vers la pérennisation de l'affaire ce qui fait que la croissance sera reléguée au second plan. Ce genre de dirigeant a rarement recours à l'emprunt et cherche à tout prix à s'assurer une autonomie financière

- **Profil CAP (Croissance, Autonomie et Pérennité):** Ce dirigeant est motivé par la croissance de son entreprise et elle est expression de sa réussite personnelle, de son accomplissement personnel. Ce dirigeant possède un esprit d'entreprise assez élevé. Il a une grande confiance en lui et un goût du risque élevé. On peut cependant noter que pour un tel dirigeant, il lui est nécessaire de cadrer son action, pour éviter une croissance non maîtrisée de son entreprise.

Le dirigeant est lui-même le boss et il garde le contrôle sur toutes les activités de son entreprise. Son objectif est la productivité et la rentabilité.

« Un entrepreneur « CAP » peut évoluer vers un « PIC » lorsque son entreprise devient mature et identifiable dans le marché

❖ Caractéristiques de l'entrepreneur

Difficile de dire s'il existe un profil-type de l'entrepreneur, mais de nombreuses études font état de l'existence des caractéristiques et des traits de personnalité, des traits de comportement dans l'action qui sont le lot commun des entrepreneurs qui réussissent sont :

✓ **La confiance en soi** : la confiance en soi est un trait de personnalité fondamental pour un entrepreneur. Elle pousse l'entrepreneur à déployer tous les moyens nécessaires à la réalisation de son projet, sans pour autant se focaliser sur l'aspect négatif représenté par le risque de perte, voire d'échec.

✓ **Un preneur de risque** : création d'une entreprise présente un risque supérieur. Plusieurs études ont montré que, le plus souvent, le jeune entrepreneur connaît mal ses coûts et les potentialités du marché. Les spécialistes s'accordent pour considérer la prise de risques comme étant une caractéristique qui différencie les entrepreneurs des autres individus.

Lors de création de son entreprise, l'entrepreneur va assumer des risques de différentes natures : risque financier, risque professionnel (quitter un emploi pour créer une entreprise, de s'engager dans l'inconnu), risque d'ordre familial (créer une entreprise c'est consacrer plus de temps à son travail et moins à sa famille,...).

✓ **Le goût du challenge** : apprendre à s'imposer face à la concurrence. Le challenge est un moteur qui le pousse à avancer toujours plus vite, à faire toujours mieux que ses concurrents.

✓ **Patience** : partir de l'idée à la création d'une entreprise prend du temps. Un bon entrepreneur est celui qui sait faire preuve de patience. Il ne cherche pas forcément à avoir les résultats de ses efforts dans l'immédiat.

✓ **Innovateur** : selon les individus capables d'innover méritent l'appellation d'entrepreneurs, car ils sont doués d'imaginations et font preuve d'initiative et de volonté. C'est-à-dire que l'entrepreneur profite de connaissances pour créer des produits utiles.

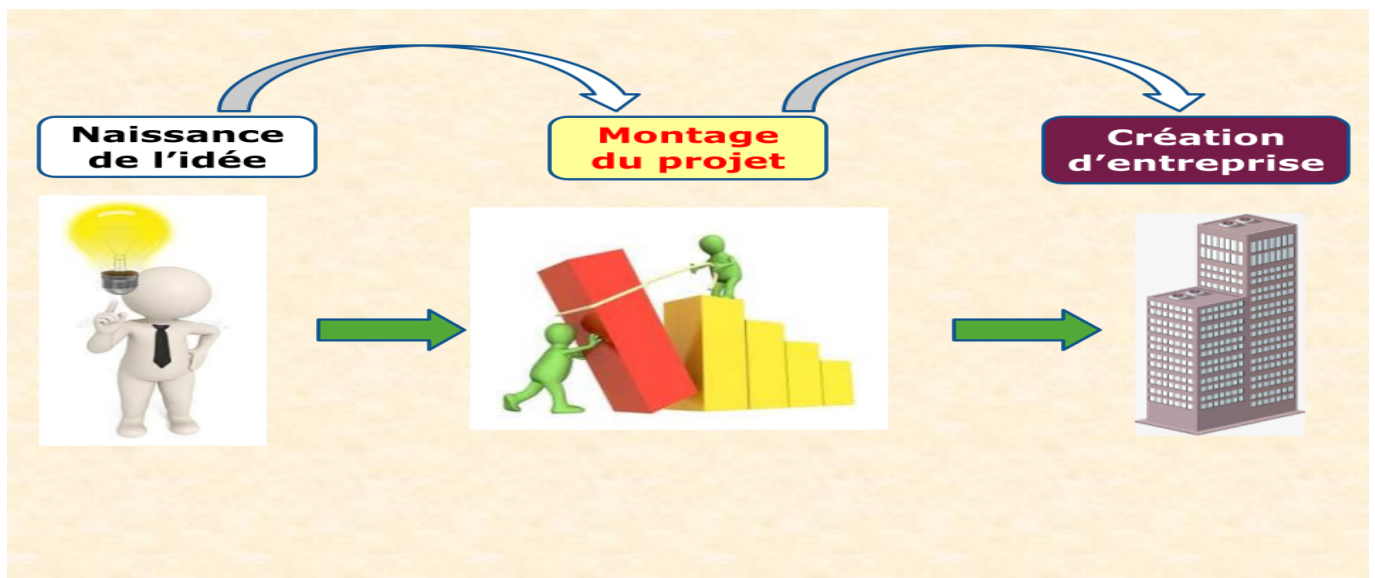
◆ Les motivations de l'entrepreneur :

| Motivations internes | Motivations externes |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none">✓ Ses compétences✓ L'accomplissement personnel✓ Désir d'autonomie✓ L'indépendance✓ Motivations familiale | <ul style="list-style-type: none">✓ L'environnement (la société)✓ Chômage✓ Licenciement✓ Déplacements (voyages)✓ Dispositifs d'aides |

Chapitre III: Création d'entreprise

Pour construire un projet de création d'entreprise, il est recommandé d'agir avec méthode en respectant des étapes chronologiques. Ces différentes étapes sont :

1. **Naissance de l'idée**
2. **Montage du projet**
3. **Création de l'entreprise**



1) L'idée

L'idée est la première phase de la création d'un projet et la base pour la naissance de toute entreprise.

Comment naît une idée d'entreprise ?

L'idée qui va aboutir à la création d'une entreprise peut avoir de nombreuses origines. Elle peut être le fruit d'une **expérience professionnelle**, naître d'un **savoir-faire**, d'une **formation** ou tout simplement être le résultat d'une série de circonstances engendrées par un désir profond ou une intuition.

Deux types d'idées de création d'entreprise

1. **Une nouvelle idée**, c'est celle qu'il faut savoir faire accepter par les clients potentiels, il faudra donc plus de temps pour la faire connaître.
2. **Idée classique** est une idée déjà rependue auprès d'autres entreprises. Il est donc nécessaire de prouver son utilité et la faire se distinguer de la concurrence en y ajoutant d'autres particularités.

Pour qu'une idée se transforme en un projet bien réel, il faut vérifier qu'elle est en accord avec tous les moyens nécessaires à la mise en œuvre du projet, il faut également bien étudier ses points forts et ses points faibles et faire en sorte, notamment lorsque c'est une idée nouvelle qu'elle corresponde à un véritable besoin de la cible.

Pour qu'une idée soit commercialisable, elle doit répondre à une attente. Elle doit résoudre un problème vécu.

2) Montage du projet

3 études sont à mener

- 1. L'étude commerciale**
- 2. L'étude financière**
- 3. L'étude juridique**

**Plan
d'affaire**

L'étude commerciale

L'étude commerciale occupe une place clé dans l'élaboration de tout projet. Toute la construction d'une entreprise va s'appuyer sur les conclusions de cette étape, qui doit permettre :

- ✓ **La connaissance et la compréhension du marché** : cette étape elle permet de collecter et d'analyser toutes les informations nécessaires pour sa mise en place dans un cadre particulier (Produit/ service, clients, concurrents, fournisseurs, ...)
- ✓ **La formulation d'une stratégie de lancement** : Elle permet de visualiser de manière concrète comment vous allez intégrer votre marché (définir les caractéristiques de votre produit ou le service, Fixé le prix de votre P/S, ...).

NB : Plan d'affaire est un document qui va présenter le projet et mettre en avant sa faisabilité, son potentiel et son intérêt économique. Il permet aux éventuels partenaires de décider s'ils souhaitent ou pas de participer à la création du projet.

✓ **La définition des actions commerciales:** c'est l'ensemble des moyens qui permettent d'agir sur un marché peut être classé en trois catégories.

1. **Ceux qui visent à attirer le consommateur vers le produit –la stratégie PUSH-** (relèvent de l'action publicitaire) : *elle consiste à pousser le produit ou le service vers le client. Le client ne pense pas forcément à acheter votre produit, c'est à vous de faire en sorte qu'il ait envie ou besoin d'acheter votre produit (Panneaux d'affichage, annonces radio ou télévisées,...).*
2. **Ceux qui visent à pousser le produit vers le consommateur –la stratégie PULL-** (On l'appelle aussi stratégie d'attraction) : elle permet d'inciter ponctuellement à l'achat en accordant un avantage exceptionnel: journées portes ouvertes, petits événements, dégustations, démonstrations, participation à des foires, cartes de fidélité,
3. **Ceux qui visent à établir un contact direct avec le consommateur** relèvent des actions de prospection ou de relance: porte à porte, SMS, par courrier, fax, par internet, ...

A- L'étude financière

L'étude financière est une phase importante avant de démarrer votre projet et elle doit statuer sur sa rentabilité et sur la possibilité de le financer

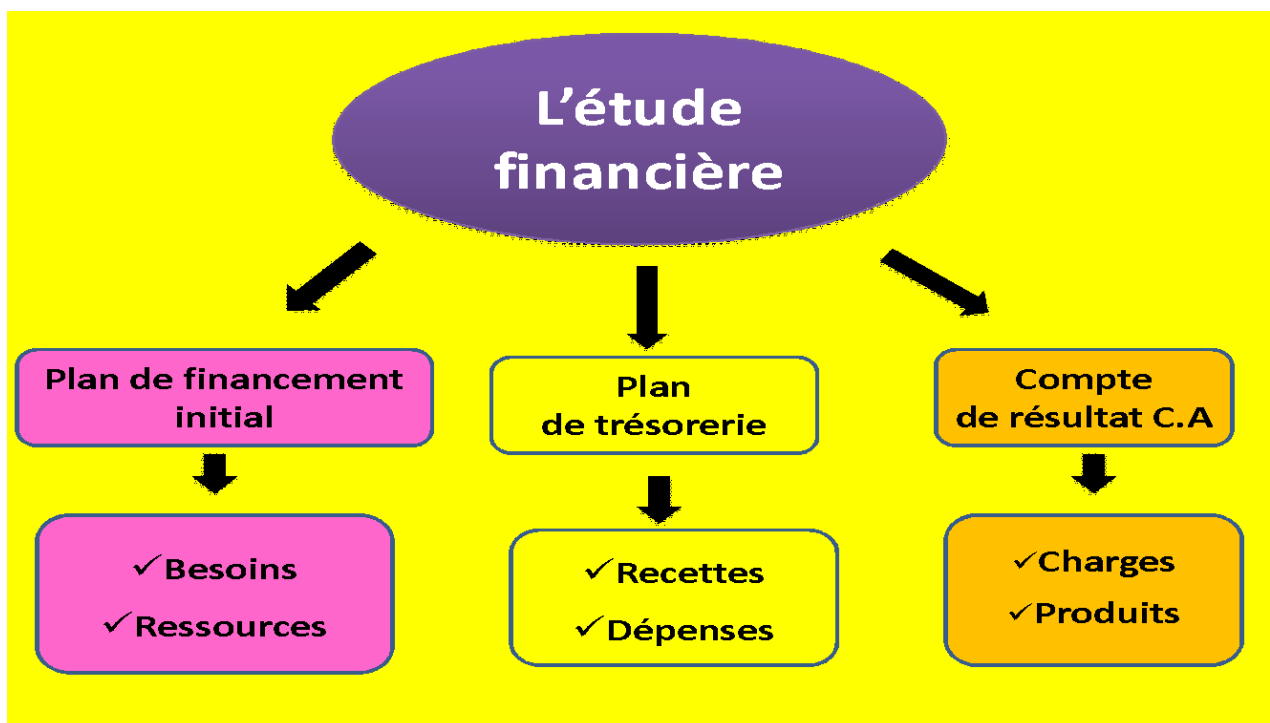
L'étude financière consiste à répondre à deux questions :

1. Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer le projet ?

2. Les recettes couvriront-elles les différentes charges ?

L'entrepreneur est amené à faire une étude et analyse financières qui va lui donner un accès au financement de son projet. Cette partie traite en principe toutes les prévisions, de préférence en 5 années à venir, en termes de charges et de produits.

1. Construction du plan de financement initial
2. Plan de trésorerie
3. Compte de résultat prévisionnel



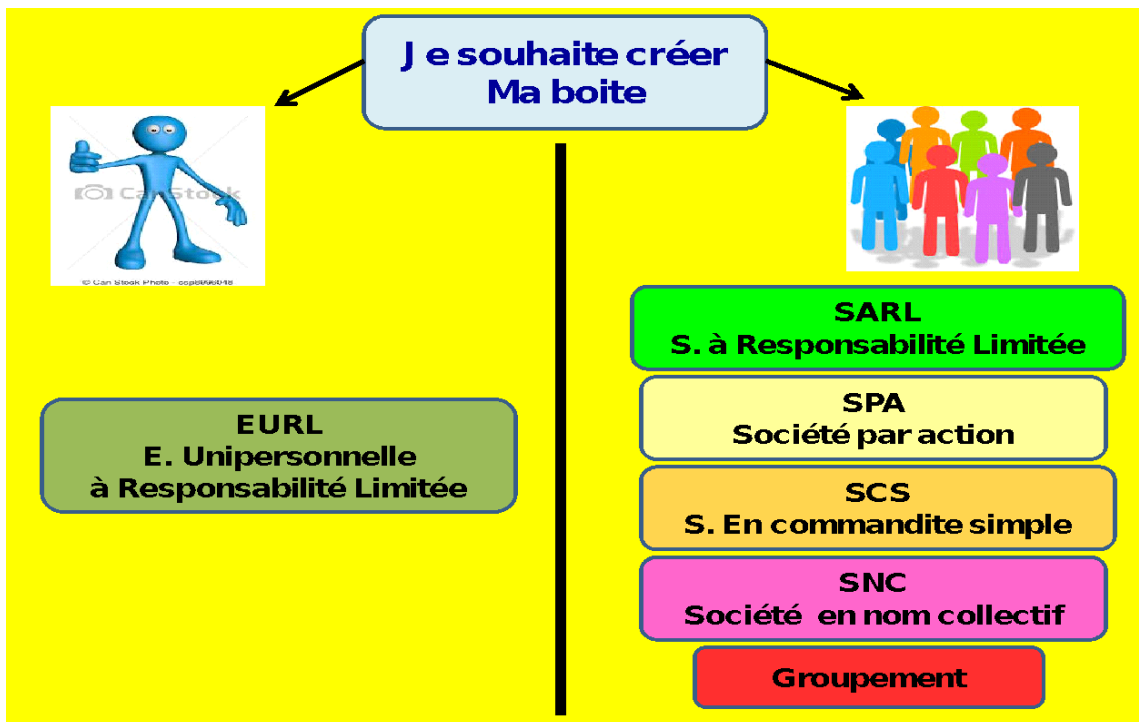
B- L'étude juridique

- ✓ L'entrepreneur doit savoir si son projet est:
 - **Autorisé**
 - **Monopolisé**
- ✓ Il doit s'assurer *s'il répond aux conditions nécessaires* de création d'un projet.

- **La capacité :** avoir l'âge de la majorité. La majorité est fixée à 19 ans révolus (la capacité peut être attribuée à partir de 18 ans à condition **il faut avoir l'émancipation** absolue
- **Les incompatibilités:** Certaines professions sont incompatibles avec le commerce (comme les avocats, députés, médecins, magistrats, les enseignants, ...).
- **Les déchéances:** les personnes ayant subi certaines *condamnations* à la suite de crimes ou délits de droit commun, peuvent se voir interdire l'exercice de certaines activités.

✓ Le choix de la forme juridique de son projet : la structure juridique idéale n'existe pas. Son choix dépend de la nature et de l'importance de l'activité (Artisanat, Agriculture, Profession libérale, Industrie, Commerce). Quelle que soit l'activité, il faut choisir entre :

- **Demander son immatriculation en tant qu'entrepreneur individuel;**
- **Ou créer une société avec des associés**



1- Créer seul son entreprise

• L'EURL

- ✓ L'EURL est une entreprise constituée d'une seule personne.
- ✓ Le gérant de l'EURL est l'entrepreneur ou le tiers.
- ✓ Le capital est fixé librement par l'entrepreneur dans le statut de l'entreprise.
- ✓ L'inscription au registre du commerce confère la personnalité morale à l'entreprise et la qualité de commerçant au gérant.
- ✓ Les biens personnels du créateur seront distincts de ceux de l'entreprise.

2- Créer une entreprise avec des associés

L'opérateur économique qui ne veut pas travailler seul, et souhaite créer son entreprise avec un ou plusieurs associés, a la possibilité de prendre des engagements au nom et pour le compte de sa société en choisissant la forme juridique qui lui convient le mieux parmi les suivantes :

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

- ✓ La SARL est une société de capitaux, elle doit être constituée par un minimum de deux associés et d'un maximum de cinquante (2- 50).
- ✓ Le capital social de la société est fixé librement par les associés dans le statut de la société, (le solde doit impérativement être libéré dans les 5 ans).
- ✓ Si la société n'est pas constituée dans un délai de six (6) mois, à compter du dépôt des fonds, tout associé peut demander au notaire la restitution du montant de son apport, à défaut au juge du référé.
- ✓ Elle peut être gérée par un ou plusieurs gérants.
- ✓ L'inscription au registre du commerce confère la personnalité morale à l'entreprise et la qualité de commerçant uniquement aux gérants.

Pour plus d'informations sur les autres sociétés, un code de commerce sera envoyé par email en pièce jointe.

Les démarches administratives pour la création d'une entreprise/société en Algérie

