

I. Les formalités de création d'entreprise

1. **Rédaction des statuts** : inclut la dénomination sociale, l'objet social, le capital, les associés, la forme juridique, le siège social et l'organisation.
2. **Enregistrement des statuts** : à l'inspection des impôts, pour la reconnaissance légale.
3. **Annonce légale** : publication dans un journal pour garantir la transparence.
4. **Dépôt au tribunal de commerce** : selon le siège social.
5. **Immatriculation au registre du commerce** : rend l'entreprise visible officiellement.
6. **Déclaration fiscale et sociale** : obtention du NIF (fiscal) et immatriculation à la CNAS.

II. Les différentes formes juridiques de société

1. Société en Nom Collectif (SNC)

- Société de personnes (min. 2 associés).
- Responsabilité solidaire et illimitée.
- Les parts sociales ne peuvent être cédées qu'avec l'accord de tous les associés.

2. Société par Actions (SPA)

- Société de capitaux (min. 7 actionnaires).
- Capital min. : 1 million DA (ou 5 millions DA si appel public à l'épargne).
- Gérée par un conseil d'administration (3 à 12 membres).

3. Société à Responsabilité Limitée (SARL)

- Responsabilité limitée aux apports.
 - Capital librement fixé.
 - Max. 50 associés (sinon transformation en SPA obligatoire dans un délai d'un an).
-

III. Introduction d'une startup

1. Caractéristiques du point de vue juridique de la startup

- Moins de 8 ans d'existence.
- Moins de 250 employés.
- Capital détenu à 50 % min. par des personnes physiques.
- Le chiffre d'affaires de la startup ne doit pas dépasser un montant fixé par le comité national de labellisation.

2. Label "Startup"

- Signe de reconnaissance officielle.
- Délivré pour 4 ans, renouvelable une fois.

3. Procédure de labellisation

- Dépôt en ligne avec pièces justificatives : copie du registre de commerce et de la carte fiscale, copie des statuts de la société, attestation CNAS et CASNOS, copie des états financiers, plan d'affaires détaillé, qualifications et expérience du personnel.

4. Rôle de l'incubateur

- Aide au développement des idées innovantes.
- Prépare la startup à entrer sur le marché.

5. Conditions pour labellisation "Incubateur"

- Structure d'accompagnement (formation, hébergement, financement).
- Dossier à déposer en ligne : liste des équipements pour les startups, programmes de formation et encadrement, cv du personnel de l'incubateur, formateurs et encadreurs.

6. Obligations des incubateurs

- Domiciliation, accompagnement, formations et moyens logistiques.

IV. Les sources de financement des entreprises

1. Financement à long terme

- **Interne** : autofinancement, apports en capital.
- **Externe** : augmentation du capital, financement par emprunt, prêt inter-entreprise, crédit-bail.

2. Financement à court terme

- **Crédit fournisseur** : délai de paiement.
- **Affacturage** : Vente des dettes à une entreprise spécialisée dans leur recouvrement.

3. Aides spécifiques aux startups

- **ASF (Algerian Startup Fund)** : financement direct des startups labellisées.
- **Incubateurs** : ex. Algeria Venture (programmes d'aide et de financement).

4. Ressources financières selon la taille

- **TPE** : accès limité au crédit.
 - **PME** : meilleures options de financement.
 - **Grandes entreprises** : accès aux crédits bancaires importants.
-

V. L'importance de l'étude de marché pour la création d'entreprise

1. Définition du marché

Le marché est l'environnement dans lequel l'entreprise évolue, incluant :

- **L'offre** : entreprises concurrentes.
- **La demande** : clients potentiels.
- **L'environnement** : lois, tendances, contraintes.
- **Les canaux de distribution** : traditionnels (boutique), modernes (e-commerce), indirects (intermédiaires), spécifiques (vente à domicile).

2. Moyens d'étude du marché

- **Documentation** : données existantes.
- **Études quantitatives** : sondages, panels pour collecter des données chiffrées.
- **Études qualitatives** : comprendre motivations et comportements d'achat des consommateurs.

3. Segmentation du marché

- **Définition** : diviser le marché en groupes homogènes selon leurs besoins.
- **Objectif** : cibler efficacement.
- **Critères** :
 - Démographiques (âge, sexe)
 - Géographiques (lieu)
 - Socio-économiques (revenus)

4. Encadrement juridique du marché

- Lois assurant une **concurrence loyale** : Ordonnance 03-03 (2003) modifiée par la loi 08-12 (2008).

VI. Les ressources humaines et matérielles

1. Ressources humaines (RH)

Les RH sont **essentielles** pour la performance et la croissance.

a. Recrutement

- Profils clés : selon les besoins et ressources.
- Types de contrats :
 - **CDD** : temporaire
 - **CDI** : permanent
- Possibilité de stages pour détecter des talents.

b. Gestion administrative

- **Contrats de travail** bien définis.
- **Respect des droits des employés** : salaires, horaires, congés, conditions.

c. Déclarations sociales et fiscales

- **Déclaration sociale** : charges pour la CNAS, retraite (CNR).

- **Déclaration fiscale** : impôt sur les salaires (IRG).
- Importance : protection des employés et financement public.

d. Formation continue

- Objectifs :
 - Améliorer les performances
 - Suivre les évolutions
 - Motiver les équipes
- Moyens : formations internes ou externes.

2. Ressources matérielles

Incluent :

- Locaux
- Machines, équipements
- Matières premières
- Stocks
Bonne gestion = productivité + réduction des pertes.

VII. Le milieu de création d'entreprises : environnement, opportunités et contraintes

1. Définition de l'environnement

L'environnement d'une entreprise désigne les **éléments externes** qui influencent son activité.

- **En amont** : pour se fournir.
- **En aval** : pour vendre.

2. Catégories d'environnement

- **Environnement général** (non maîtrisable) :
 - Facteurs liés à l'intervention économique de l'État : stabilité des prix, emploi.

- Facteurs légaux et réglementaires : droit du travail, durée du travail.
- Facteurs technologiques : numérisation, informatique.
- **Environnement spécifique** (influence réciproque) :
 - Clients, fournisseurs, concurrents, syndicats.

3. Environnement : opportunités et contraintes

- **Opportunités** : aides publiques, innovations technologiques, ouverture de nouveaux marchés.
- **Contraintes** : hausse du SMIC, pression syndicale, normes strictes.

4. États de l'environnement

- **Stable** : changements rares et progressifs (ex : bâtiment).
- **Instable** : changements fréquents et rapides (ex : automobile).

VIII. Généralités sur l'entrepreneuriat

1. Définition de l'entrepreneuriat

C'est l'action de **créer, organiser et gérer** une activité économique, en prenant un **risque financier**.

- **Cantillon** : met l'accent sur le **risque et l'incertitude**.
- **Drucker** : insiste sur l'**exploitation des opportunités**.

2. Types d'entrepreneuriat

- **Création ex nihilo** : créer une entreprise de zéro.
- **Intrapreneuriat** : agir comme entrepreneur dans une entreprise dans laquelle vous étiez employé.
- **Auto-entrepreneuriat** (en Algérie : loi 22-23 de 2022) : activité indépendante simplifiée.
- **Entrepreneuriat de startup évolutif** : innovation à fort impact.

3. Avantages de l'entrepreneuriat

- Liberté (pas de patron)
- Revenu plus important

- Autonomie de décision
- Flexibilité des horaires

4. Définition de l'entrepreneur

Un entrepreneur est une personne qui **agit, perçoit un besoin** sur le marché et cherche à **apporter une solution**.

5. Types d'entrepreneur

- **Artisanal** : petit producteur, savoir-faire manuel.
- **Opportuniste** : saisit les occasions du marché.
- **Manager** : gestionnaire et développeur de projet.

6. Caractéristiques de l'entrepreneur

- **Innovation**
- **Connaissances et compétences**
- **Traits de caractère** : initiative, qualité, opportunisme, confiance en soi.

IX. Élaboration d'un plan d'affaire

1. Exploration de l'idée :

- **L'idée** est le point de départ de tout projet entrepreneurial. Elle peut venir d'une intuition, d'un besoin du marché ou d'une passion.
- **Motifs de recherche d'idées** : répondre aux besoins, suivre la demande, cycle de vie des produits.
- **Sources d'idées** : vie quotidienne, économique, professionnelle, passions, échanges, voyages.
- **Méthodes de recherche** : médias, foires, enquêtes.
- **Protection de l'idée** : discrétion et propriété intellectuelle.
- **Une idée devient opportunité si elle est réaliste, faisable, et si l'individu a accès aux ressources et à un environnement favorable.**

2. Structuration du Business Model :

- **Définition** : décrit comment l'entreprise crée de la valeur et gagne de l'argent.
- **Le modèle CANVA comporte 9 blocs :**
 1. **Proposition de valeur** (ce que vous offrez)
 2. **Segments de clientèle** (à qui)
 3. **Canaux** (comment les atteindre)
 4. **Relations clients**
 5. **Ressources clés**
 6. **Activités clés**
 7. **Partenaires clés**
 8. **Structure des coûts**
 9. **Flux de revenus**

3. Le Business Plan :

Un dossier écrit qui présente :

- **Résumé du projet**
- **L'idée et étude de marché**
- **Plan marketing** (produit, prix, distribution)
- **Forme juridique**
- **Organisation et personnel**
- **Opérations et coûts de l'entreprise**
- **Plan de trésorerie**
- **Marge bénéficiaire**

X. Entreprendre en dirigeant

1. Le processus de décision :

Étapes pour prendre une bonne décision :

- Identifier le problème
- Rechercher des informations
- Analyser les options
- Évaluer les avantages/risques
- Choisir la meilleure option

2. Le processus cognitif :

- Style **intuitif** : rapide, basé sur l'instinct.
- Style **analytique** : réfléchi, logique.

3. Processus causal vs effectual :

- **Logique causale** : partir d'objectifs → trouver les moyens.
- **Logique effectuale** : partir des moyens disponibles → trouver ce qu'on peut faire.

4. Recommandations aux jeunes entrepreneurs :

- Progresser par étapes.
- S'associer pour réunir les moyens.
- Rédiger un business plan solide basé sur une vraie étude de marché.
- Bien cibler la clientèle.
- Rester humble, éthique, et adaptable.

Conclusion :

L'entrepreneuriat est fortement encouragé en Algérie pour lutter contre le chômage. Il offre indépendance, flexibilité et opportunité de succès, mais il exige aussi courage, rigueur, et persévérance pour faire face aux défis du marché.