

ملتقى الشباب المقاول  
LE CARREFOUR  
DU JEUNE  
ENTREPRENEUR

01 "j'ai une idée"

02 "j'élabore mon projet"

03 "Je trouve un financement"

04 "Je crée mon entreprise"

# Guide du créateur d'entreprise



## Cher lecteur

Vous songez à créer votre entreprise ?

Vous pensez avoir l'énergie, la motivation et la volonté qu'il faut pour aller jusqu'au bout?

Et bien, bravo, vous avez bien raison alors de vous lancer dans cette aventure passionnante.

Sachez seulement que vous allez devoir beaucoup travailler et faire preuve de beaucoup de courage.

Devenir Patron et diriger sa propre affaire se mérite et se gagne durement. C'est pour cela que ce domaine est réservé aux plus tenaces. Aux plus persévérants et à ceux qui croient dur comme fer en leur idée et en leurs capacités.

Sachez aussi que vous ne serez pas seul. Les pouvoirs publics ont mis en place des structures d'accueil et d'orientation et des dispositifs d'aides et de garantie pour soutenir et encadrer les jeunes et les promoteurs qui comme vous sont animés par la volonté et le rêve de monter leur affaire et de réussir comme entrepreneur et manager.

Ce guide vous accompagnera dans votre parcours de réflexion, de maturation de votre idée de projet et de création de votre entreprise.

Vous y trouverez les orientations, les conseils et les informations utiles et nécessaires pour mener à bien votre projet.

Vous y trouverez également une présentation détaillée et claire des dispositifs majeurs d'aide à la création d'entreprise et des régimes d'incitation à l'investissement

Enfin, vous y trouverez une démarche méthodique et pratique pour concevoir, mûrir et structurer votre projet de création d'entreprise pour optimiser vos chances de succès et fiabiliser votre investissement.

Le présent document a été élaboré, dans le cadre du " Carrefour du Jeune Entrepreneur 2011 ", organisé sous le haut patronage de Monsieur le Ministre de l'Industrie, de la PME et de la Promotion de l'Investissement et de Monsieur le Wali d'Oran, par la Direction Générale de la PME et le Programme de Développement Economique Durable. Ce Programme est réalisé par la coopération allemande au développement- GIZ pour le compte du Ministère Fédérale de la Coopération Economique (BMZ).

Il constitue un outil de base et une source de référence pour les jeunes porteurs de projets désireux de créer et de développer leurs entreprises durables.

**Alors faites-en bon usage et bon courage !!**

# Sommaire

Sommaire

Sommaire

Sommaire

Sommaire

Sommaire

Avant-propos .....	5	Guide pratique de création d'entreprise....	20
L'aide à la création d'entreprises en Algérie	6	<b>Phase 1 : L'idée du projet</b> .....	21
<b>1. Dispositifs d'aides et régime d'incitation à l'investissement</b> .....	6	1. L'idée du projet .....	21
1.1 ANGEM .....	6	2. Trouver l'idée du projet .....	21
1.2 ANSEJ .....	7	3. Confronter l'idée du projet à l'environnement .....	22
1.3 CNAC .....	8	3.1 Définir l'idée .....	22
1.4 ANDI .....	8	3.2 Passer de l'idée au projet .....	22
<b>2 L'aide à l'accès au financement bancaire</b>	9	4. Prenez conscience que vous convoitez un statut spécial .....	25
2.1Fondsde garantie mutuelle des micro crédits .....	9	<b>Phase 2 : De l'idée à l'élaboration du projet</b> ....	26
2.2Fonds de caution mutuelle risques/crédits jeunes promoteurs .....	9	1 L'étude commerciale .....	26
2.3Fonds de caution mutuelle garantie risques crédits d'investissement des chômeurs promoteurs .....	9	2. L'étude technique .....	31
2.4 FGAR .....	10	3 L'étude d'organisation et de management .....	34
2.5CGCI .....	10	4L'étude financière .....	34
2.6 Société de capital Investissement .....	10	5 Etude juridique .....	42
<b>3. Les structures d'appui et d'animation économique locale</b> .....	11	<b>Phase 3 : Le lancement du projet</b> .....	45
3.1 Les pépinières d'entreprise .....	11	1 Le financement du projet .....	45
3.2 Les centres de facilitation .....	11	2 Les formalités juridiques de création de l'entreprise ....	47
3.3 Les centres de conseil .....	11	3. Le lancement des activités commerciales .....	49
<b>4. Les structures d'appui et d'animation économique locale</b> .....	11	<b>Phase 4 : Le démarrage de l'activité</b> .....	50
<b>5. Les structures d'appui et d'animation économique locale</b> .....	11	<b>Annexes</b> .....	52
<b>6. Les structures d'appui et d'animation économique locale</b> .....	11	- Coordonnées centres de facilitation et pépinières.....	52
<b>7. Les structures d'appui et d'animation économique locale</b> .....	11	- Réseau agences ANSEJ .....	53
<b>8. Les structures d'appui et d'animation économique locale</b> .....	11	- Réseau agences CNAC .....	57
<b>9. Les structures d'appui et d'animation économique locale</b> .....	11	- Réseau guichets uniques ANDI .....	60
<b>10. Les structures d'appui et d'animation économique locale</b> .....	11	- Modèle de Business Plan .....	64
<b>11. Les structures d'appui et d'animation économique locale</b> .....	11		
<b>12. Les structures d'appui et d'animation économique locale</b> .....	11		
Les dispositifs d'aides à la création d'entreprise .....	12		

## Avant-propos :

L'entrepreneuriat ou entreprenariat consiste en l'action de créer de la richesse par la création d'entreprise. C'est un moteur important pour l'emploi, la cohésion sociale, l'innovation et la croissance économique. L'entrepreneur en est la force motrice.

L'entrepreneur est un porteur de projet qui n'a de cesse de l'affiner, de le travailler, de le préciser jusqu'à le concrétiser en une affaire économique prospère (l'entreprise).

La naissance d'une entreprise résulte de la combinaison de plusieurs facteurs : une bonne idée, une demande sur le marché, un capital et une bonne dose d'enthousiasme et de combativité.

S'il est largement admis que l'esprit d'entreprise et la prise de risque et d'initiative sont les moteurs principaux et essentiels de la dynamique de création d'entreprise, il est aussi vrai que cette dynamique est largement corrélée à la qualité du climat des affaires qui règne dans un pays.

Aussi, le défi qu'ont à relever les pouvoirs publics en Algérie est de créer et de consolider des conditions favorables à l'émergence de jeunes entreprises pérennes, qui doivent s'adapter à un environnement difficile et de plus en plus concurrentiel.

Dans ce sens, des mesures et des dispositifs de promotion de l'investissement et d'aide à la création d'entreprises sont mis en place depuis plusieurs années en Algérie. Ils ont pour objectif de :

- Favoriser l'esprit d'entrepreneuriat;
- Simplifier les formalités de création d'entreprise;
- Faciliter, par un accompagnement approprié des porteurs de projets, la création et la pérennisation de l'entreprise;
- Adapter les mécanismes de financement aux entreprises naissantes;
- Stimuler par des mesures fiscales ciblées l'investissement.

Nous allons présenter brièvement l'essentiel de ces dispositifs dans ce guide qui se veut un outil pratique en matière d'orientation et d'information du jeune créateur d'entreprise en Algérie. Nous donnerons, cependant à chaque fois que cela est nécessaire, les orientations utiles pour une recherche d'information plus approfondie.

# L'aide à la création d'entreprise en Algérie

L'aide à la création d'entreprise en Algérie prend différentes formes et s'exprime principalement par trois familles de mesures phares :

1. Les dispositifs d'aide à la création d'entreprise et régimes d'incitation à l'investissement;
2. L'aide à l'accès au financement, à travers les fonds de garantie des crédits bancaires;
3. Les structures d'appui et d'animation économique locale.

## I. Dispositifs d'aide à la création d'entreprise et régimes d'incitation à l'investissement:

### 1.1 ANGEM <sup>(1)</sup> :

Agence Nationale de Gestion du **Micro Crédit**, développe un dispositif (le micro crédit) visant le développement des capacités individuelles des personnes à s'auto prendre en charge en créant leur propre activité.

Le Micro Crédit est un prêt permettant l'achat d'un petit équipement et des matières premières de démarrage pour exercer une activité ou un métier.

**Ce dispositif est destiné à tout citoyen de plus de 18 ans sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers ainsi que les femmes au foyer.** Il vise l'intégration économique et sociale à travers la création d'activités de production de biens et services.

#### Le crédit « achat de matière première » :

Le dispositif prévoit un financement à **100%** (aucun apport du postulant au micro crédit) du montant d'achat de la matière première à travers un prêt non rémunéré (**PNR**), pour un coût global ne dépassant pas **100 000 DA**.

#### Le crédit « acquisition de petits matériels et équipements » :

Le coût maximum de l'investissement est fixé à **1 million de dinars**.

Le montage financier proposé par le dispositif prévoit la formule suivante :

- Apport personnel : 1% du coût global du projet;
- ANGEM : 29% du coût global à travers prêt non rémunéré
- Banque : 70% du coût global (Intérêts bonifiés)

<sup>(1)</sup>Décret présidentiel n° 11-133 du 22 mars 2011 relatif au dispositif du micro crédit  
Décret exécutif n°11-134 du 22 mars 2011 modifiant et complétant le décret exécutif n° 04 -15 du 22 Janvier 2004 fixant les conditions et le niveau d'aide accordée aux bénéficiaires du micro crédit



L'Agence est représentée par un réseau de 49 Coordinations de Wilayas appuyées par des cellules d'accompagnement mises en place pour accueillir, informer et aider les candidats au micro crédit à concrétiser leur projet. Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site de l'ANGEM [www.angem.dz](http://www.angem.dz)

## 1.2 ANSEJ <sup>(2)</sup>

Agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, institution publique créée en 1996 chargée de l'encouragement, du soutien et de l'accompagnement à la création d'entreprise

**Le dispositif ANSEJ est réservé aux jeunes chômeurs (19-35ans) porteurs d'idée de projet de création d'entreprise.**

Le processus d'accompagnement assuré par ce dispositif couvre les étapes de création de lancement et d'extension de l'entreprise. Il concerne des projets de création dont le coût global ne dépasse pas les 10 Millions de dinars. Il est construit principalement autour des mesures d'aide suivantes :

- Assistance et encadrement personnalisés du jeune promoteur en matière de maturation du projet et d'élaboration du Business Plan.
- Aides financières :
  - Prêt Non Rémunéré représentant 28 à 29% du coût global du projet;
  - Bonification des intérêts bancaires.

- Assistance à l'obtention du financement bancaire (70% du coût global du projet) à travers une procédure simplifiée par la mise en place du comité de sélection et validation et de financement des projets CSVFP et la garantie des crédits assurée par le fonds de caution mutuelle Risques/crédits jeunes.

- Le dispositif propose deux formules de financement :
  - Mixte : Apport personnel + Financement ANSEJ
  - Triangulaire : Apport personnel + Financement ANSEJ + Financement bancaire selon la formule suivante :

- Apport personnel : 1 à 2% du coût global du projet;
- ANSEJ : 28 à 29% du coût global du projet, Prêt non rémunéré (PNR);
- Banque : 70% du coût global du projet.

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

- Coaching et formation à la gestion d'entreprise pendant le montage du projet et après la création de l'entreprise. L'ANSEJ est présente à travers tout le pays à travers un réseau d'antennes dont les coordonnées sont données en annexe. Pour plus d'informations et de précisions vous pouvez vous présenter à l'antenne la plus proche de chez vous ou consulter le site [www.ansej.org.dz](http://www.ansej.org.dz)

<sup>(2)</sup>Décret présidentiel n° 96 234 du 02 Juillet 1996 relatif au soutien de l'emploi des jeunes modifié et complété Communiqué du conseil des ministres du mardi 22 Février 2011

### 1. 3. CNAC <sup>(3)</sup>

La caisse nationale d'assurance chômage. Prend en charge le dispositif de soutien à la création et l'extension d'activités réservé aux chômeurs promoteurs de 30 -50 ans, ayant perdu leur emploi pour des raisons économiques et inscrits à l'ANEM depuis au moins 1 mois.

Le coût maximum de l'investissement est fixé à 10 millions de dinars.

Les services assurés aux promoteurs par le dispositif intègrent, à la fois,

- L'accompagnement personnalisé durant toutes les phases du projet et l'élaboration de Business Plan.

- Aides financières :

- o Prêt non rémunéré représentant 28 à 29% du coût global du projet
- o Bonification des intérêts bancaires.

- Assistance à l'obtention du financement bancaire (70% du coût global du projet) à travers une procédure simplifiée par la mise en place du comité de sélection et validation et de financement des projets et la garantie des crédits par le fonds de caution mutuelle Risques/crédits investissements chômeurs promoteurs 30-50 ans.

Les investissements à réaliser dans ce cadre reposent exclusivement sur un mode de financement de type triangulaire, qui met en relation le promoteur, la banque et la CNAC à travers le montage suivant :

- o Apport personnel : 1 à 2% du coût global du projet
- o Financement CNAC : 28 à 29% du coût global du projet (Non rémunéré)
- o Financement bancaire : 70% (intérêts bonifiés).

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

- Coaching et formation à la gestion d'entreprise pendant le montage du projet et après la création de l'entreprise;

- Validation des Acquis Professionnels (V.A.P). C'est une mesure mise en œuvre en partenariat

avec le Ministère de la Formation et de l'Enseignement Professionnel, elle vise à évaluer et à valoriser l'expérience professionnelle des futurs promoteurs en situation d'absence de justificatif de qualification (certificat de qualification, diplôme ou certificat de travail). Cette opération est prise en charge financièrement par la CNAC.

La CNAC dispose d'un réseau d'antennes qui couvre tout le territoire national, dont vous trouverez en annexes toutes les coordonnées.

Le site de la CNAC est [www.cnac.dz](http://www.cnac.dz)

### 1.4 L'ANDI <sup>(4)</sup>

L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement est une institution gouvernementale qui a pour mission la facilitation, la promotion et l'accompagnement de l'investissement et de la création d'entreprise à travers des régimes d'incitation qui s'articulent essentiellement autour de mesures **d'exonération et de réduction fiscale**.

Deux régimes d'avantages sont prévus :

Le régime général s'applique aux investissements courants réalisés en dehors des zones à développer;

Le régime dérogatoire s'applique aux investissements courants réalisés dans les zones à développer et à ceux présentant un intérêt particulier pour l'Etat.

L'ANDI est présente dans toutes les wilayas du pays à travers les « guichets uniques décentralisés » dont les coordonnées sont données en annexes.

Le guichet unique décentralisé est une structure qui regroupe les représentants locaux de l'ANDI et les organisations et administrations concernées par l'acte d'investissement (Registre de commerce, impôts, douanes, foncier ...). Le guichet unique a pour vocation d'être l'interlocuteur unique du promoteur dans l'esprit d'alléger et de faciliter les formalités et procédures

<sup>(3)</sup>Décret exécutif n° 04-02 du 03 Janvier 2004 fixant les conditions et les niveaux des aides accordées aux chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans modifié et complété.

Communiqué du conseil des ministres du Mardi 22 Février 2011

<sup>(4)</sup>Décret exécutif n° 01-282 du 24 Septembre 2001 fixant les attributions, l'organisation et le fonctionnement de l'ANDI

administratives relatives au projet d'investissement. Le site officiel de l'agence est [www.andi.dz](http://www.andi.dz)

## 2. L'aide à l'accès aux financements bancaires :

Plusieurs problématiques se posent, en matière de financement de projets de création d'entreprise. Parmi celles-ci, la faiblesse accusée en matière de fonds propres, l'absence ou l'insuffisance, dans certains cas, de garanties à présenter à la banque par les promoteurs.

Des dispositifs de garantie des crédits bancaires d'investissement sont mis en place par les pouvoirs publics pour pallier à ces difficultés dont essentiellement.



### 2.1 Le fonds de garantie mutuelle des micros crédits <sup>(5)</sup>:

Le fonds a pour objet de garantir les microcrédits accordés par les banques et établissements financiers adhérents au fonds, aux bénéficiaires ayant obtenu la notification des aides de l'agence nationale de gestion du microcrédit, l'ANGEM

### 2.2 Le fonds de caution mutuelle de garantie risques/crédits jeunes promoteurs <sup>(6)</sup>:

Le Fonds a été créé pour conforter davantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des entreprises créées dans le cadre des dispositifs ANSEJ.

La garantie du fonds complète celles déjà prévues par le dispositif, à savoir :

- Le nantissement des équipements et/ou le gage du matériel roulant au profit des banques au 1er rang et au profit de l'ANSEJ au 2ème rang;
- L'assurance multirisque subrogée au profit de la banque;
- Le montant de la cotisation au Fonds est calculé sur la base du crédit bancaire accordé (0,35%) du montant du crédit accordé.

### 2.3 Le fonds de caution mutuelle de garantierisques/crédits des investissements des chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans <sup>(7)</sup> :

Le fonds a été créé pour conforter davantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des entreprises créées dans le cadre des dispositifs CNAC.

La garantie du fonds complète celles déjà prévues par le dispositif, à savoir :

- Le nantissement des équipements et/ou le gage du matériel roulant au profit des banques au 1er rang et au profit de CNAC au 2ème rang;
- L'assurance multirisque subrogée au profit de la banque.

. Le montant de la cotisation au Fonds est calculé sur la base du crédit bancaire accordé, (0,35%) du montant du crédit accordé.

<sup>(5)</sup> Décret exécutif n° 04-16 du 22 Janvier 2004 modifié et complété portant création et fixant le statut de fonds de garantie mutuelle des micro crédits

<sup>(6)</sup> Décret exécutif n°98-200 du 09 juin1998 portant création et fixant les statuts du fond de caution mutuelle de garantie risques/crédits jeunes promoteurs

<sup>(7)</sup> Décret exécutif n° 04-03 du 03 Janvier 2004 portant création et fixant statut du fonds de caution mutuelle de garantie des risques crédits des investissements des chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans.

## 2.4 Le FGAR <sup>(8)</sup> :

Le Fonds de garantie des crédits aux PME (FGAR), est une institution publique, conçue pour faciliter l'accès des PME aux financements bancaires lors du lancement de projets de création ou d'extension d'activité, en accordant des garanties de crédits aux banques, à l'effet de compléter le montage financier des projets.

La garantie FGAR vient en complément des garanties réelles exigées par la banque auprès de ses clients pour la mobilisation des crédits octroyés. Cette garantie comble l'insuffisance des garanties immobilières et nantissement des équipements et dans certains cas les remplace.

Il est destiné aux investissements hors dispositifs (ANGEM, ANSEJ, CNAC) de création et d'extension d'activité de PME telle que définie par la loi d'orientation du 12 décembre 2001 <sup>(9)</sup>.

Le montant minimal de la garantie par projet est de 5 millions DA et le montant maximal est de 50 millions DA. Le montant maximal de 50 millions DA désigne la garantie accordée et non le coût du projet. La garantie n'est offerte qu'après analyse du projet par le FGAR. La garantie définitive ne peut être octroyée qu'après la notification de l'accord de financement au promoteur par la Banque.

Le FGAR déploie ses activités sur l'ensemble du territoire national à partir des directions de PME de wilaya où il dispose dans chacune d'elles de représentation. Pour plus d'informations consultez le site : [www.fgar.dz](http://www.fgar.dz)

## 2.5 CGCI <sup>(10)</sup> :

La caisse de garantie du crédit d'investissement est une institution publique mise en place pour soutenir la création et le développement de la PME en lui facilitant l'accès au crédit.

La CGCI-Pme a pour vocation de couvrir les risques attachés aux crédits d'investissement consentis aux Pme. Elle couvre les risques d'insolvabilité, encourus par les banques, sur les crédits consentis aux Pme et complète les autres dispositifs d'aide au financement bancaire de la Pme constitués par le FGAR et le Fonds de Caution mutuelle. La limite de la garantie est plafonnée



à **250 Millions** de DA pour un montant maximum de crédit de **350 millions** de DA. La garantie n'est offerte qu'après analyse du projet par la CGCI. La garantie définitive ne peut être octroyée qu'après la notification de l'accord de financement au promoteur par la Banque. Pour plus d'information consultez le site [www.cgci.dz](http://www.cgci.dz)

## 2.6 Les sociétés de capital investissement <sup>(11)</sup> :

Le capital investissement est une technique de financement par des prises de participations **minoritaires et temporaires** dans le capital d'une société. Il prend plusieurs formes dont :

- le capital risque pour financer la création d'entreprise;
- le capital développement destiné au financement du développement de l'entreprise.

L'intervention de la société de capital investissement permet de renforcer les fonds propres de la société financée et, par la même, améliorer les capacités d'endettement auprès des banques".

L'autre avantage du capital investissement pour un jeune promoteur est celui d'être associé à un partenaire financier apportant également une expertise et des compétences managériales.

L'intervention de la société de capital investissement se fait "sans prise de garanties réelles ou personnelles" et, de ce fait, "elle partage les pertes et les profits à concurrence de sa participation".

<sup>(8)</sup> Décret exécutif n° 02-373 du 11 Novembre 2002 portant création et fixant les statuts du fonds de garantie des crédits à la PME

<sup>(9)</sup> Définition de la PME selon la loi d'orientation

<sup>(10)</sup> Décret présidentiel n° 04-134 du 19 Avril 2004 portant statuts de la CGCI-PME-SPA

<sup>(11)</sup> Loi n° 06-11 du 24 Juin 2006 relative à la société de capital investissement

* Type D'Entreprise	Effectifs	Total Bilan	Total Ch. Affaires
Très Petite	01 à 09	Inférieur 10 MDA	Inférieur 20 Millions de DA
Petite	10 à 49	Inf. ou égal 10 MDA	Inf. ou égal 200 Millions de DA
Moyenne	50 à 250	100 à 500 MDA	200 Millions à 02 Milliards de DA

La loi en Algérie, fixe à la société de capital investissement un taux **maximal de participation de 49% au capital de la société** et une durée de participation qui varie **entre 5 et 7ans**.

Six sociétés de capital-risque sont opérationnelles ou en cours de constitution. Ce sont toutes des filiales des banques publiques ; BADR, BNA, BEA, BAD, BDL et CPA.

La procédure que les porteurs de projets doivent suivre pour bénéficier d'un financement est la même qu'il s'agisse de création d'une entreprise, d'une extension d'activité ou de rachat d'une société.

Les promoteurs peuvent faire appel à une de ces sociétés d'investissement pour une prise de participation dans le capital de l'entreprise à créer. Ils peuvent trouver les orientations et informations précises dans ce sens au niveau des agences des banques publiques de leur lieux de résidence.

### 3. Les structures d'appui et d'animation économique locale :

#### 3.1 Les Pépinières d'entreprise <sup>(12)</sup> :

La pépinière d'entreprise, dénommée également incubateur est une structure publique d'appui, d'accueil, d'accompagnement et de soutien aux promoteurs de projets, mise en place par le ministère de la PME.

L'assistance apportée aux promoteurs consistent essentiellement à :

- Héberger à durée déterminée les porteurs de projets et offrir les services suivants :
  - Des bureaux ou locaux à durée déterminée;
  - Un mobilier bureautique et matériel informatique;
  - Documentation, Moyens de communication et de reprographie, Réseau internet, Fax téléphone, photocopie et tirage;
- Accompagner les promoteurs de projets dans toutes les démarches auprès :

- Des institutions financières;
- Des fonds d'aide et de soutien;
- Wilayas, communes et autres organismes en rapport avec leur projets.

- Offrir les conseils personnalisés au plan financier, juridique, fiscal, Commercial et technique;

- Organiser toute forme d'animation, d'assistance, de formation spécifique et de suivi des porteurs de projets jusqu'à maturation **et création de leur entreprise**;

04 Pépinières sont aujourd'hui opérationnelles, elles activent au niveau des villes suivantes : Oran, Annaba, Ghardaïa et Bordj Bouariridj. Leurs coordonnées sont données en annexe.

#### 3.2 Les centres de facilitation <sup>(13)</sup> :

Le centre de facilitation est une institution publique créée par le ministère de la PME pour accompagner les porteurs de projets dans les phases de création, de démarrage et de développement de leur entreprises.

L'assistance qu'il offre aux promoteurs consiste en :

**Information et Orientation vers les dispositifs les plus adéquats** eus égard au profil du promoteur, nature du projet, et niveaux de financement exigés (ANGEM, ANSEJ, CNAC ou ANDI);

**Accompagnement dans la réalisation des démarches administratives** : Aider les promoteurs à surmonter les obstacles et les difficultés rencontrées lors des formalités administratives et entretenir ainsi leur motivation.

**Conseil, coaching et formation en management d'entreprise**, pour faire acquérir aux promoteurs non expérimentés les fondamentaux de la bonne gestion d'entreprise et optimiser ainsi leur chance de succès .

10 Centres de facilitation sont aujourd'hui opérationnels au niveau de Tamanrasset, Adrar, Bordj Bou Arreridj, Illizi, Tipaza, Oran, Jijel, Djelfa, Tindouf, Naama. **Leurs coordonnées sont données en annexe.**

<sup>(12)</sup>Loi n° 01-18 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.

<sup>(13)</sup>Loi n° 01-18 portant loi d'orientation sur la promotion de la PME.

# Les dispositifs d'aides à la création d'entreprise

Mesures et conditions d'éligibilité

## 1. Les conditions d'éligibilité au dispositif ANSEJ

1. Etre chômeur;
2. Etre âgé entre 19 et 35 ans. Lorsque l'investissement génère au moins trois (03) emplois permanents (y compris les associés), l'âge limite du gérant de l'entreprise créée pourra être porté à quarante (40) ans;
3. Avoir une qualification professionnelle ou un savoir faire en relation avec l'activité envisagée;
4. Mobiliser un apport personnel pour le financement de votre projet.

## 2. Les Avantages accordés par le dispositif ANSEJ

- Prêts non rémunérés : 28 à 29% du coût global du projet selon le coût global du projet;
- Bonification des taux d'intérêts bancaires : 60 à 80% du taux débiteur appliqué par les banques selon les secteurs d'activité. Dans les wilayas des hauts plateaux et du sud, elle peut varier de 80 à 95% .

## 3. Avantages fiscaux :

### Phase création :

- Achat des équipements et services en hors taxe;
- Application de taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements importés;
- Exonération du droit de mutation à titre onéreux sur les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création de l'activité.

### Phase exploitation :

Exonération totale sur 3 ans (6ans pour les zones spécifiques) de:

- L'Impôt sur le Revenu Global ou l'impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IRG ou IBS)
- La Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP) ;
- Lorsque la micro entreprise crée au moins trois emplois à durée indéterminée, la période d'exonération est prolongée de deux ans;
- Exonération de la caution de bonne exécution lorsque la micro-entreprise intervient dans la restauration des biens culturels;
- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de construction servant à l'activité que vous exercez.

## 4. Les modalités de financement du dispositif ANSEJ :

Le coût de l'investissement ne peut dépasser 10 millions de DA pour les deux formules de financement prévues dans le cadre du dispositif ANSEJ :

### 1- Le financement triangulaire :

C'est une formule dans laquelle votre apport personnel est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ et par un crédit bancaire.

Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

- **Niveau 1** : le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000 DA

Apport personnel	Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
1%	29%	70%

- **Niveau 2** : le montant d'investissement de 5.000.001 DA à 10.000.000 DA

Apport personnel	Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit bancaire
2%	28%	70%

## 2- Le financement mixte :

Dans ce type de financement votre apport personnel est complété par un prêt sans intérêt accordé par l'ANSEJ.

La structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux :

- **Niveau 1** : montant de l'investissement jusqu'à 5.000.000 DA

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
71%	29%

- **Niveau 2** : montant de l'investissement de 5.000.001 DA à 10.000.000 DA

Apport personnel	Prêt sans intérêt (ANSEJ)
72%	28%

## 5. Les mesures d'accompagnement au profit des promoteurs assurées par le dispositif :

- Accueil, information et orientation au niveau des agences ANSEJ présentes dans toutes les wilayas du pays;
- Encadrement du jeune promoteur dans la phase de montage du projet et de la réalisation des études relatives à son projet Cet encadrement est assuré par des accompagnateurs animateurs;
- Structuration et Elaboration du Business Plan ou de l'étude technico économique;
- Préparation et Encadrement du jeune promoteur pour le passage devant **le Comité de Sélection, de Validation et de Financement des projets (CSVF)**, en vue de l'obtention du financement du projet par la banque;
- Prise en charge de la démarche d'obtention de garantie du crédit bancaire à **travers le fonds de cautions mutuelles Risques/crédit jeunes**;
- Formation du jeune entrepreneur à la gestion de l'entreprise et suivi de son installation effective;
- Coaching des promoteurs dans la phase post création et aides à l'extension d'activité.

## 6. La garantie du crédit bancaire dans le cadre du dispositif ANSEJ :

Le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs a été créé pour conforter les banques dans la prise des risques inhérents au financement des entreprises créées dans le cadre du dispositif ANSEJ.

La garantie du fonds complète celles déjà prévues par le dispositif, à savoir :

- **Le nantissement des équipements** et/ou le gage du matériel roulant au profit des banques au 1er rang et au profit de l'ANSEJ au 2ème rang;

- **L'assurance multirisque** subrogée au profit de la banque.

Le promoteur adhère au Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs après la notification de l'accord bancaire. Son **adhésion est un préalable au financement de son projet.**

Le montant de la cotisation au Fonds est calculé sur la base du crédit bancaire accordé et de sa durée.

Le promoteur procède au versement de la cotisation en une seule fois au compte local du Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs. La cotisation est de **0,35% du montant du crédit accordé par la banque.**

## 7. Les dossiers à fournir pour accéder au dispositif ANSEJ?

### **Volet administratif :**

- Un extrait de l'acte de naissance n°13 portant le numéro d'acte de naissance;
- Une copie de la Carte Nationale d'Identité ou un (01) certificat de nationalité;
- Une copie légalisée de la pièce justificative de la qualification (Diplôme, certificat de travail...);
- Une (01) fiche de résidence;
- Une (01) photo.

### **Volet financier :**

- Une facture proforma des équipements (en hors taxes);
- Une facture proforma d'assurances tous risques des équipements en TTC;
- Un devis d'aménagement des locaux (en hors taxes), s'il y a lieu.

### **Dossier à fournir pour vérifier votre situation vis-à-vis de la (CNAS et CASNOS)**

- Deux extraits de naissance n°13 portant le numéro d'acte de naissance;
- Un extrait de rôles.

## 1. Les conditions d'éligibilité au dispositif CNAC

- Etre âgé de 30 à 50 ans,
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction de la demande d'aide;
- Être inscrit auprès des services de l'ANEM depuis au moins un mois comme demandeur d'emploi, ou être allocataire CNAC,
- Jouir d'une qualification professionnelle et/ou possédant un savoir faire en rapport avec l'activité projetée;
- Participer au montage financier de son projet;
- Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité.

## 2. Les avantages accordés par le dispositif CNAC

- **Prêt non rémunéré** : 28 à 29% du coût global du projet selon le montant global du projet
- **Bonification des taux d'intérêts bancaires** : 60 à 80% du taux débiteur appliqué par les banques selon les secteurs d'activité. Dans les wilayas des hauts plateaux et du sud, elle peut varier de 80 à 95% .

## 3. Avantages fiscaux

### Phase création

- Application du taux réduit de 5% des droits de douanes sur les équipements importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- Exonération de la taxe sur la valeur ajoutée (T.V.A) des équipements et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- Exonération des droits de mutation de propriété pour toutes les acquisitions foncières réalisées dans le cadre de l'investissement considéré;
- Dispense de tout droit de timbre pour les actes, pièces et écrits concernant les emprunts bénéficiant de la garantie de l'Etat ou de bonification d'intérêts.

### Phase exploitation (pour les 3 premières années)

- Exonération de l'impôt sur le revenu global (I.R.G);
  - Exonération de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (I.B.S);
  - Exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (T.A.P);
- Exonération de la taxe foncière sur les propriétés bâties.

## 4. Les modalités de financement

C'est la formule du financement triangulaire. C'est une formule dans laquelle l'apport **personnel** du promoteur est complété par **un prêt sans intérêt** accordé par la CNAC et par un **crédit bancaire**.

Ce type de financement est structuré sur deux niveaux :

- **Niveau 1** : le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000 DA

Apport personnel	Crédit sans intérêt (CNAC)	Crédit bancaire
1%	29%	70%

- **Niveau 2** : le montant d'investissement de 5.000.001 DA à 10.000.000 DA

Apport personnel	Crédit sans intérêt (CNAC)	Crédit bancaire
2%	28%	70%

## 5. Les mesures d'accompagnement assurées par le dispositif

### Encadrement et assistance à la maturation du projet

- La vérification de l'adéquation entre la nature du projet et les qualifications professionnelles du porteur de projet;
- La réalisation de l'étude de marché.

**Elaboration de projet :** Au cours de cette phase, il sera procédé à l'élaboration du plan d'affaires et à la définition de la structure du financement du projet.

**Validation du projet par le CSVF :** Cette phase sera consacrée d'abord à la finalisation de l'étude technico-économique. Cette étape achevée, le chômeur-promoteur, assisté de son conseiller animateur soumet son projet à l'examen par le Comité de Sélection et de Validation et de financement (C.S.V.F). Si le projet est validé par ce comité, le porteur du projet bénéficie d'une attestation d'éligibilité et de financement.

**Accompagnement post-crédit :** Au préalable une formation à la gestion d'entreprise vous sera dispensée par les conseillers animateurs.

L'objectif de cette phase d'accompagnement est d'offrir à votre activité les possibilités d'entretenir sa viabilité et de se développer.

## 6. La garantie du crédit bancaire dans le cadre du dispositif CNAC

La garantie de votre crédit bancaire est assurée par

- **Le nantissement des équipements** et/ou le gage du matériel roulant au profit des banques au 1er rang et au profit de la CNAC au 2ème rang;

- **L'assurance multirisque** subrogée au profit de la banque;

Le promoteur adhère au Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs après la notification de l'accord bancaire. **Son adhésion est un préalable au financement de son projet.**

Le montant de la cotisation au Fonds est calculé sur la base du crédit bancaire accordé et de sa durée.

Le promoteur procède au versement de la cotisation en une seule fois au compte local du Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs. La cotisation est de **0,35% du montant du crédit accordé par la banque.**

## 7. Les dossiers à fournir.

### Volet administratif

1. Un (01) extrait de l'acte de naissance n°12 ;
2. Une (01) copie légalisée de la carte nationale d'identité ;
3. Un (01) certificat de résidence ;
4. Une (01) photo d'identité;
5. Attestation d'inscription à l'ANEM, (Pour les allocataires de la CNAC, en cours de droit, une attestation de perception d'indemnités d'assurance chômage leur sera délivrée par l'agence de wilaya intéressée);
6. Une déclaration sur l'honneur attestant que le chômeur (modèle CNAC) ;
  - N'exerce aucune activité salariée;
  - N'exerce pas d'activité pour son propre compte au moment de l'introduction de la demande d'aide;
  - N'a pas déjà bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité;
  - S'engage à participer au financement de son projet (apport personnel);
7. Diplôme ou tout autre document justifiant du niveau de qualification professionnelle en rapport avec l'activité projetée;
8. La fiche d'identification (modèle CNAC).

### Volet financier :

1. Le ou les factures pro-forma des équipements (en hors taxes);
2. Le ou les devis d'assurance multirisques et/ou tous risques des équipements en TTC;
3. Un (01) devis d'aménagement et d'agencement des locaux (en hors taxes), s'il y a lieu.

## 1. ANDI : principaux avantages accordés par régime

### Régime General

#### Avantages au titre de la réalisation :

- Exonération de droits de douane pour les biens non exclus, importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- Franchise de la TVA pour les biens et services non exclus, importés ou acquis localement entrant directement dans la réalisation de l'investissement;
- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement concerné.

#### Avantages au titre de l'exploitation pour une période de trois ans après constat d'entrée en activité établi par les services fiscaux à la diligence de l'investisseur :

- Exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS);
  - Exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP);
- Cette période peut être ramenée à cinq ans pour les projets d'investissement générant plus de 100 emplois.

### Régime Dérogatoire

Il concerne les projets localisés dans les zones dont le développement nécessite une contribution particulière de l'Etat :

#### Avantages au titre de la réalisation :

- L'exemption du droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement;
- L'application du droit d'enregistrement au taux réduit de deux pour mille (2‰) pour les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital;
- La prise en charge partielle ou totale par l'Etat, après évaluation par l'Agence, des dépenses au titre des travaux d'infrastructures nécessaires à la réalisation de l'investissement;
- La franchise de la TVA, pour les biens et services non exclus des avantages entrant directement dans la réalisation de l'investissement, qu'ils soient importés ou acquis sur le marché local;
- L'exonération de droits de douane pour les biens importés non exclus des avantages, entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

#### Avantages au titre de l'exploitation :

Après constat de mise en exploitation établi par les services fiscaux à la diligence de l'investisseur, l'investissement bénéficie de :

- Exonération, pendant une période de dix ans (10) d'activité effective, de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP);
- Exonération à compter de la date d'acquisition, de la taxe foncière sur les propriétés immobilières entrant dans le cadre de l'investissement pour une période de dix (10) ans;

Investissement présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale (Convention)

Les avantages susceptibles d'être accordés aux investissements peuvent comprendre tout ou une partie des avantages suivants:

### **Avantages au titre de la réalisation pour une durée maximale de cinq (5) ans :**

- Exonération et/ou franchise des droits, taxes, impositions et autres prélèvements à caractère fiscal frappant les acquisitions opérées tant par voie d'importation que sur le marché local, des biens et services nécessaires à la réalisation de l'investissement;
- Exonération des droits d'enregistrement portant sur les mutations des propriétés immobilières affectées à la production ainsi que la publicité légale dont elles doivent faire l'objet;
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs de sociétés et les augmentations de capital;
- Exonération de la taxe foncière sur les propriétés immobilières affectées à la production.

### **Avantages au titre de l'exploitation, pour une durée maximale de dix (10) années à compter du constat d'entrée en exploitation établi par les services fiscaux, à la diligence de l'investisseur :**

- Exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS);
- Exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP).

Outre les avantages visés ci-dessus, des avantages supplémentaires peuvent être décidés par le Conseil National de l'Investissement conformément à la législation en vigueur.

# Guide pratique de création d'entreprise

## Les étapes de la création de votre entreprise

### Phase 1

## L'idée du projet

#### IMPORTANT

Aussi importantes et aussi élevées que soient les aides apportées par les différents dispositifs, elles ne vous seront utiles et d'un apport réel et efficace que si elles sont associées à un bon projet de création d'entreprise. Et le bon projet relève de votre responsabilité.

Un bon projet de création d'entreprise c'est :

- Une bonne idée
- Une bonne étude de marché et de faisabilité
- Un montage financier rigoureux, fiable et réaliste

Alors avant de vous intéresser aux avantages accordés par les différents dispositifs et régimes d'incitation à la création d'entreprise assurez vous d'avoir le bon projet, attentez vous à construire le bon projet.

## 1. L'idée du projet

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Cette idée se présente souvent sous forme d'intuition mais elle s'approfondit et prend de la consistance au fur et à mesure que son porteur la confronte à la réalité du marché et la formule comme la réponse la plus appropriée à un besoin précis identifié sur le marché.

## 2. Trouver l'idée du projet

Le milieu du travail, les échanges avec votre environnement, vos lectures, vos voyages sont des sources inépuisables d'idées de création d'entreprise à condition que vous soyez attentif et fassiez preuve de sens de l'observation. Par exemple

- **Le milieu du travail** : Vous avez déjà travaillé, vous avez acquis un métier et une vue d'ensemble du fonctionnement de l'entreprise. Vous avez remarqué que certains besoins des clients ne sont pas satisfaits ni par l'offre de votre entreprise et ni par celles de ses concurrents. Vous avez tellement vu les clients se plaindre ! et vous pensez qu'il serait possible d'améliorer les produits fabriqués ou les méthodes de commercialisation dans le sens de



mieux répondre à ces besoins. Une idée se dessine dans votre esprit en rapport à cela.

Dans ce cas, votre projet de création d'entreprise est en rapport à un métier que vous avez exercé et à une activité dont vous connaissez les « règles du jeu ». Ce type de création présente le meilleur potentiel de succès.

- **Les échanges avec votre environnement** : Dans votre vie de tous les jours, vous avez remarqué que vous-même ou certaines de vos relations rencontrez des difficultés à vous procurer un produit ou un service précis dans la quantité, la qualité ou le délai souhaités;

Vous pensez que la demande potentielle sur ce produit ou service est importante. Vous avez souvent pensé à cette situation d'insuffisance ou d'insatisfaction et une idée sur les moyens de pallier à cela va peut être germé dans votre esprit;

- **La lecture de la presse spécialisée ou professionnelle, les voyages à l'étranger** sont autant d'occasions de déceler de nouveaux produits, de nouveaux usages, d'observer de nouvelles pratiques. L'idée vous vient d'adapter certains concepts et de les commercialiser sur votre marché local;

- **L'exploitation de l'idée des autres** : La consultation d'annonces « recherche de partenariat » vous donne l'idée de vous associer à quelqu'un disposant d'une idée mais pas de suffisamment de ressources. Vous pouvez également envisager l'achat d'un brevet ou acquérir une licence de fabrication;

- **Assister à des manifestations économiques** : Dans les foires et salons professionnels vous trouverez exposés des machines outils des équipements de production mais aussi vous pouvez y découvrir des procédés industriels nouveaux ou des concepts de services liés à l'industrie qui pourraient vous inspirer pour développer une idée de projet;

- **Au niveau des dispositifs ANSEJ et CNAC** : Les accompagnateurs et les animateurs des dispositifs organisent pour leur candidats des séances de débats en groupe autour de la question de l'idée de projet et de sa maturation. Ces séances s'avèrent souvent une source d'inspiration pour les candidats qui en écoutant les idées de projets des uns et des autres se mettent dans une dynamique de complémentarité et de synergie et découvrent de nouvelles idées de projet de création d'entreprise.

- **Les différentes nomenclatures d'activités** ont souvent été des sources intéressantes de détection d'idée de projets surtout lorsque leur exploitation est animée par un facilitateur qui utilise des techniques dédiées de créativité et de génération d'idées. Ces différentes nomenclatures sont :

- Nomenclature des activités CNRC
- Nomenclature des activités de la chambre de l'artisanat et des métiers
- Nomenclature des activités réglementées

- **Les fiches de projets par secteurs d'activité ou monographies des villes** tenues par les administrations et collectivités locales ; elles présentent les projets de modernisation et de développement des infrastructures. Elles sont intéressantes dans le sens où elles pourraient vous suggérer des idées de sous traitance . Pensez à les consulter et à vous demander par quel type de prestation vous pouvez vous insérer dans ces grands projets.

## 3. Confronter l'idée à l'environnement

### 3.1 Définir son idée de projet

**Vous tenez votre idée de projet ! Bravo !**

Soulignons déjà qu'aucune idée n'a jamais prouvé sa supériorité sur une autre dans le domaine de la création d'entreprise. La bonne idée est celle qui a été correctement cernée et suffisamment bien définie.

Votre idée doit pouvoir se traduire en un concept d'affaire qui précise :

QUOI produire ?	Quel produit ou service vous allez offrir ?
Pour QUI ?	A quelle population ou segment* de clientèle vous le destinez ?
Quel BESOIN?	Pour satisfaire QUEL BESOIN** de cette population ?
Quelle DIFFERENCIATION ?	En mettant en évidence quels éléments de démarcation par rapport aux concurrents ?

Au fur et à mesure que vous affinez votre connaissance de votre marché, de votre segment de clientèle et de l'offre de la concurrence vous serez appelé à réajuster votre définition et à la préciser davantage.

### 3.2 Passer de l'idée au projet

Votre idée doit présenter de réels débouchés économiques pour la transformer en projet. Pour le vérifier, il faudra « la Confronter à votre environnement »

**Pour ce faire, procédez méthodiquement.**

**Dans une première étape :**

**Observer** le marché en rapport avec votre idée de projet ainsi que le comportement des consommateurs

**Interroger** les acteurs du marché ; les fournisseurs de matière premières, les fabricants, les grossistes, les revendeurs sur les préférences des clients, leur critères d'achat, leur motivation à l'achat, leurs points d'insatisfaction..

**Comparer**, les différentes offres des concurrents déjà établis en rapport avec votre idée de projet sur les prix de vente, le conditionnement, l'emballage, la disponibilité, la facilité d'utilisation

**Vous documenter**, sur les procédés de fabrication, les machines requises, les offres des fournisseurs, les qualifications techniques nécessaires. Utilisez internet à cet effet.

**Consulter** des professionnels dans le domaine d'activité que vous convoitez, des personnes expérimentées, des membres de votre environnement familial et connaissances.

## En deuxième étape :

**Poser les grandes lignes du projet :** Penser à comment concrétiser l'idée et la traduire en un projet tout en intégrant les données et contraintes de l'environnement. C'est l'étude de pré faisabilité.

Essayez de renseigner les tableaux suivants, ils vous aideront à identifier les points qui nécessitent réflexion encore.

### Canevas 1 : Je précise mon idée de projet et mes couples Produits/Clients

Quels produits/services	Pour quels segments de clientèle	Pour répondre à quels besoins ?	En quoi je compte être différent ou meilleur que les concurrents
Prod/Ser 1			
Prod/Ser 2			
Prod/Ser N			

### Canevas 2 :

- J'identifie les ressources principales pour mon projet, (machines, équipements, main d'œuvre, local)

- J'estime approximativement les coûts du projet

	<i>Equipement de production et logistique</i>	<i>Coûts en DA</i>	<i>Ressources humaines à identifier avec précision</i>	<i>Coûts en DA</i>	<i>Locaux</i>	<i>Coûts en DA</i>
<b>Les moyens dont j'ai besoin</b>	Machine 1		RH 1 RH 2			
	Machine 2					
	Machine 3					
	Machine N		RH N			
	Total machines		Total RH		Total locaux	

### Canevas 3 :

Je m'assure que j'ai pris en compte toutes les contraintes qui se rattachent à la fabrication et à la vente de mes produits :

	<i>Contraintes potentielles</i>	<i>OUI</i>	<i>NON</i>	<i>Ne sais pas</i>	<i>Observations</i>
<i>Les contraintes potentielles liées à mon projet</i>	<b><i>Contraintes légales?</i></b>  Votre activité est soumise à une réglementation particulière ?				Consultez la liste des activités réglementées et soumises à autorisation  Commencez à solliciter les structures d'accompagnement.
	<b><i>Contraintes de moyens ?</i></b>  -Les qualifications techniques exigées pour mettre en œuvre votre idée existent dans votre environnement ?  -Les sources d'approvisionnement en matières premières sont accessibles et stables ?  -Les pratiques du secteur en termes de crédit client et crédit fournisseur sont soutenables pour votre projet ?				Approfondissez vos recherches  Consultez les experts ou les animateurs des centres de facilitation et précisez plus la définition de votre idée en conséquence
	<b><i>Contraintes de financement :</i></b>  Les niveaux de financement que vous pouvez mobiliser correspondent à la nature des investissements escomptés ?				Pensez au dimensionnement correct et réaliste de votre projet, il doit être en cohérence avec vos moyens de financement disponibles et ceux mobilisables

A ce stade de la réflexion, vous êtes déjà en mesure de dégager les grandes lignes du projet de cerner correctement les premiers éléments qui le constitueront et d'estimer approximativement vos coûts et vos besoins financiers. IL restera à affiner ces estimations de coûts en intégrant notamment la notion de besoins de fonds de roulement et autres charges à identifier précisément

Vous vous êtes fait également une idée des enjeux de ce projet et de la complexité de son montage et du niveau de mobilisation, de disponibilité et d'efforts que requiert sa réussite.

**Vous vous sentez prêt à poursuivre l'aventure et à réaliser le parcours de la création ? Vous pensez avoir :**

- La motivation pour entreprendre ?
- La personnalité adaptée à votre projet ?
- Les compétences nécessaires ?

**Dans le cas où vous répondriez « non » à ces questions, interrogez-vous sur les actions correctives à engager qui peuvent vous amener à :**

- Différer ou à modifier votre projet,
- Acquérir une formation ou une expérience complémentaire.
- Vous associer à quelqu'un et faire valoir les effets de complémentarité

**Dans le cas où vous répondriez « OUI » à ces questions, préparez vous à engager l'étape 2, celle de l'élaboration du projet.**

## 4. Prenez conscience que vous convoitez un statut qui requiert un profil et des caractéristiques spécifiques

En effet, l'entrepreneuriat est d'abord un état d'esprit, ce n'est pas seulement une recherche d'emploi.

L'entrepreneur (ou le promoteur) doit posséder des caractéristiques spécifiques et des compétences nécessaires pour mener à bien le projet de création et de développement de son entreprise

**Il doit posséder :**

- Une capacité d'action, de résistance physique, de solidité psychologique de « débrouillardise », de capacité à rebondir, et à se remotiver quand tout semble mal aller;
- Des connaissances en rapport avec le projet qu'il entend développer, ces connaissances peuvent être ont d'ordre technique, commercial ou de gestion et d'organisation;
- Une disponibilité et une disposition mentale à apprendre et à compléter sa formation pour la rendre la plus conforme possible

aux exigences de réussite de son projet et plus tard de son entreprise.

Ceci va se résumer dans un concept que l'on appellera CAPES <sup>(14)</sup> Caractéristiques Personnelles, elles sont au nombre de 10

### 1. Persistance :

Ne pas se laisser décourager ni par une opposition ni par des difficultés de démarrage ; Faire des sacrifices personnels et fournir des efforts extraordinaires.

### 2. Recherche d'opportunité :

Chercher, déceler et agir en fonction des opportunités offertes par l'environnement : accompagnement, conseil, financement,

### 3. Respect des engagements :

Assumer la responsabilité des problèmes qui surgissent le long du parcours de création

S'investir personnellement afin que les engagements soient réalisés dans les délais

### 4. Exigence de qualité et d'efficacité :

Agir avec l'objectif d'atteindre les standards d'excellence et améliorer les performances.

### 5. Le goût du risque :

Aimer les situations qui comportent des risques calculés.

### 6. La recherche d'informations :

Mobiliser ses contacts et réseaux de relations pour obtenir des informations utiles à son projet et à son entreprise. Ne pas hésiter pas à consulter les experts en affaires et en conseil technique

### 7. Fixation des objectifs :

Fonctionner par objectifs, fixer des objectifs clairs et spécifiques à court terme et à moyen terme

### 8. Planification et suivi systématiques :

Planifier ses activités, développer et utiliser des plans logiques et progressifs pour atteindre ses objectifs

### 9. Persuasion et réseau de contacts :

Exploiter ses contacts personnels et d'affaires pour développer ses projets et atteindre ses objectifs.

### 10. Confiance en soi :

Croire fermement en ses capacités et en sa détermination à relever les défis et à réussir

<sup>(14)</sup> Tirés du « PECs Book » de MSI (Management Système International/USA)

# Phase 2 De l'idée à l'élaboration du projet

## L'élaboration du projet

Elaborer votre projet consiste essentiellement à vérifier et à prouver sa faisabilité et sa rentabilité. Vous allez le faire au travers de cinq études qui sont :

- L'étude commerciale
- L'étude technique
- L'étude organisationnelle
- L'étude financière
- L'étude juridique

Ces études vont vous permettre d'élaborer votre Business Plan ou plan d'affaires

Le Business plan est un document qui synthétise et concrétise votre projet; définit ses objectifs et décrit ses besoins . L'objectif de ce support est de déterminer la faisabilité et la rentabilité du projet de création. C'est une pièce qui vous est indispensable notamment pour la recherche de financement. Votre Business Plan sera un véritable outil de travail et de suivi qui, régulièrement mis à jour, servira pour la planification à moyen et long terme du développement de votre entreprise.

### IMPORTANT

#### Qui élabore le Business Plan ?

Si vous sollicitez les dispositifs ANSEJ ou CNAC, sachez que les accompagnateurs et les animateurs de ces deux dispositifs prennent en charge la réalisation du Business Plan.

Si vous ne sollicitez pas ces dispositifs, des cabinets d'études et de conseil en investissement peuvent le faire pour vous.

**Mais, Attention, C'est VOTRE affaire, c'est de VOTRE future entreprise qu'il s'agit. Alors s'il y a quelqu'un qui doit connaître, comprendre et défendre chaque chiffre et chaque mot porté sur votre Business Plan c'est VOUS.**

Il est important, primordial que vous vous impliquiez activement et totalement dans sa construction. Les experts seront là pour vous coacher, vous orienter, vous informer, mais sûrement pas pour se substituer à vous.

Ne soyez pas passif, investissez vous dans la recherche d'information, la construction des hypothèses et la définition des niveaux d'activité.

Plus vous maîtrisez votre Business Plan, plus vous serez capable de le défendre et vous saurez au besoin l'ajuster et l'adapter après le lancement effectif de votre entreprise.

## I. L'étude commerciale :

On entend par étude commerciale l'étude de marché et la stratégie commerciale que vous envisagez de mettre en place pour conquérir votre marché et établir votre positionnement.

L'étude commerciale occupe une place clé dans l'élaboration de votre projet. Sa vocation est d'assurer une connaissance suffisante de l'environnement de votre future entreprise. Cette étude doit vous permettre de :

- Améliorer votre connaissance du marché que vous convoitez et de vos segments de clientèle;
- Construire vos hypothèses de chiffre d'affaires de manière réaliste;
- Définir votre stratégie commerciale.

## IMPORTANT

Votre implication dans l'étude commerciale doit être totale. C'est à vous de mener l'étude de marché et la recherche d'information pour maîtriser au mieux votre marché, comprendre les attentes de vos clients potentiels et adapter votre offre en conséquence. C'est votre chance, mieux vous connaissez votre marché, plus vos actions commerciales seront pertinentes.

### I.1 Améliorer votre connaissance du marché et de vos segments clientèle (Etude de marché)

Ceci entend que devez être capable de répondre avec beaucoup de précision aux questions suivantes :

#### I.1.a Votre marché

Quelles sont les caractéristiques principales de votre marché ? Quelles sont ses tendances ?  
Quelle est la taille du marché ? Physique (en unité) et monétaire (en Dinars)

#### I.1.b La concurrence :

Combien de concurrents il y a dans votre zone et qui sont-ils ?  
Est-ce qu'ils offrent des produits locaux ou importés ?  
Qui pourrait pénétrer le marché dans l'avenir (concurrents potentiels) ?  
Existe-t-il des entreprises qui offrent des produits de substitution ?

#### Analyse qualitative des principaux concurrents :

Attentes des clients vis-à-vis du produit/ Service (Critères influençant l'achat)*	Concurrent 1 (à identifier) répond aux attentes				
	<i>Pas du tout</i>	<i>mal</i>	<i>moyennement</i>	<i>bien</i>	<i>Très bien</i>
Haute qualité du produit					
Gamme élargie des produits					
Emballage soigné et adéquat					
Prix favorable					
Un personnel de contact dans votre entreprise compétent et courtois					
Bonnes conditions d'accueil et relations de confiance					
Bonnes conditions de paiement					
Réponse rapide aux demandes et sollicitations des clients					
Bon service après vente					
Publicité informative					
Fiabilité dans la livraison (Délais courts, qualité préservée)					
Image de marque					

Renseignez le même tableau pour les autres concurrents.

\*Ces critères vous sont donnés à titre d'exemple, vous pouvez en identifier d'autres spécifiques à votre activité et votre clientèle cible.

Dressez un tableau comparatif de profils suivant :

<i>Concurrents</i>	<i>Points forts</i>	<i>Points faible</i>
<b>1</b>		
<b>2</b>		
<b>3</b>		

Analysez ces données, elles vont vous aider à construire votre concept et à définir votre positionnement c'est à dire Sur quels critères vous promettez d'être le meilleur.  
 Profitez des faiblesses des concurrents, elles constituent peut être des attentes non satisfaites chez vos segments de clientèle.

### I.1.c Les clients et la demande

- Qui sont vos clients potentiels (groupes de clients ou segment ) et quelles sont leur caractéristiques principales (ménage, entreprises industriels, institutions publiques ?
- Combien de segments de clientèles potentiels avez-vous identifiés ?
- Quelle est la demande actuelle (demande quantitative ou centrée autour de besoins précis des clients) ?
- Quelle est la nature de la demande saisonnière ou continue
- Par quels produits cette demande est elle satisfaite maintenant ?
- Où est ce que les clients achètent ces produits actuellement ?
- Quels sont les critères qui influencent l'achat, la qualité du produit, la qualité de l'accueil, le prix de vente, le délai de livraison, le service après vente, les conditions de paiement..... ?
- Est-ce que les clients sont sensibles au prix ? Quel est leur pouvoir d'achat ?
- Quel est votre avantage ? Pourquoi pensez-vous que les clients vont préférer vos produits ?



**A la lumière des informations recueillies vous allez formuler votre offre, construire votre positionnement et énoncer votre stratégie.**

### I.1.d Vos produits/Services :

- Quels types de produits/services offrez-vous ?
- Quelles sont leurs caractéristiques? Qualité, conditionnement, emballage,
- Sont-ils différents de ceux de la concurrence ? Si oui en quoi ?
- Vous croyez que les segments de clients ciblés vont aimer cette différence ? Si oui pourquoi ?
- Avez-vous prévu des services qui accompagnent vos produits (livraison à domicile, service après vente, conditions particulières de paiement ?

### I.1.e Vos prix de vente prévisionnels :

- o Comparaison de vos prix prévisionnels avec les prix de vente des concurrents :

Vos produits	Votre prix de vente Prévisionnel	Prix des concurrents principaux			Prix moyen des concurrents
		Concurrent 1	Concurrent 2	Concurrent 3	
Produit 1					
Produit 2					
Produit 3					

- o Quelle est la stratégie que vous adoptez pour fixer les prix de vente ?
- o Avez-vous pris en compte
  - les prix de la concurrence;
  - le positionnement de votre produit;
  - la limite de prix que le client peut supporter;
  - votre politique de marge.
- o Pourriez-vous proposer différents niveaux de prix en réalisant différents volumes de vente ?

### I.1.f La distribution de vos produits :

- o Quelle zone géographique comptez-vous couvrir par vos ventes ?
- o Comment allez-vous organiser la distribution de vos produits vers ces zones ?
- o Comment allez-vous organiser la distribution des vos produits dans ces zones ?
- o Avez-vous une idée claire sur les réseaux de distribution des produits relevant de votre activité ?
- o Avez-vous entrepris des contacts avec ces réseaux de distribution ?

## I.2 Construire des hypothèses de chiffre d'affaires

Vous avez analysé les attentes de vos clients potentiels, vous avez analysé l'offre de la concurrence et vous avez défini votre offre. Il vous reste à définir :

- La taille physique de votre offre : Quelles quantités vous allez vendre ?
- Les prix que vous allez pratiquer : Un niveau de prix acceptable par vos futurs clients
- Vos objectifs de chiffre d'affaires.  $CA = \text{Quantités vendues} * \text{prix unitaire}$

### Comment définir le niveau de ventes prévisionnelles ?

Recherchez des statistiques sur le volume moyen des ventes dans les entreprises du même genre et pour des produits similaires aux vôtres pour ce faire :

- Interrogez des entrepreneurs d'expérience, les accompagnateurs au niveau des agences ANSEJ, CNAC, pépinières et centres de facilitation
- Demandez à des fournisseurs de machines ce que seraient leurs prévisions pour une entreprise comme la vôtre
- Rencontrez des clients potentiels et demandez-leur combien d'unités de ce produit, ils achèteraient .
- Évaluez le nombre de clients potentiels (c'est-à-dire susceptibles d'acheter vos produits parce qu'ils répondent bien à leurs besoins et attentes)

Enfin

- Arrêtez une hypothèse de volume de ventes prévisionnelles en rapport avec votre capacité de production et la demande potentielle identifiée
- Dégagez un niveau de chiffre d'affaires prévisionnel

<b>Produit 1</b>	<b>Mois</b>											
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
<b>Ventes prévisionnelles physiques (unités)</b>												
<b>Prix de vente par unité (DA)</b>												
<b>Total Vente (DA)</b>												

<b>Produit 2</b>	<b>Mois</b>											
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
<b>Ventes prévisionnelles physiques (unités)</b>												
<b>Prix de vente par unité (DA)</b>												
<b>Total Vente (DA)</b>												

Renseignez ce tableau pour chacun de vos produits/services si vous en avez plusieurs. Ensuite faites un consolidé global

<b>Ventes globales</b>	<b>Mois</b>											
	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
<b>Ventes prévisionnelles physiques (unités)</b>												
<b>Prix de vente par unité (DA)</b>												
<b>Total Vente (DA)</b>												

## IMPORTANT

La construction des hypothèses de chiffre d'affaires est une étape délicate et cruciale, l'assistance des professionnels est très utile pour vous aider à poser des hypothèses cohérentes et réalistes. N'hésitez à solliciter le conseil et à présenter vos estimations à des experts ou à des accompagnateurs au niveau des agences ANSEJ, CNAC, pépinières et Centres de facilitation.

### I.3 Définir votre stratégie et fixer votre politique commerciale :

Maintenant que vous avez réalisé votre étude de marché et que vous avez amélioré votre connaissance de la concurrence, du segment de clientèle que vous ciblez, et des circuits de distributions qui animent votre marché et que vous avez énoncé votre stratégie à travers :

- o Une définition affinée de votre offre de produits/Services;
- o Un positionnement clair;
- o Une stratégie de prix;
- o Une stratégie de distribution.

Il vous reste maintenant à définir les actions commerciales et de communication qui vous permettront d'atteindre les objectifs de vente que vous vous êtes fixé.

Il s'agit d'élaborer un plan d'actions qui a pour but de :

- Organiser la force de proposition de votre entreprise;
- Prévoir et préparer les relations avec les futurs clients;
- Décider des mesures à prendre pour favoriser ces relations et les promouvoir.

Les actions vont porter sur trois dimensions principales :

**Actions de prospection :** Elles visent à établir un contact direct entre vous et vos clients potentiels pour leur faire connaître votre entreprise et votre offre. Elles sont menées à travers :

- La prospection téléphonique
- Le courrier
- Le contact direct

**Actions de communication et de promotion:** Elles visent à rendre visible votre entreprise dans l'environnement économique et visent à attirer le consommateur elles portent sur :

- Construction d'un site web;
- Insertion dans les pages jaunes;
- Encarts publicitaires;
- Annonce sur les radios;
- Participation à des manifestations économiques.

**La littérature commerciale :** Ce sont des supports importants à la vente et à

- Prospectus
- Catalogue
- Papier entête

Ces actions ont bien évidemment un coût qu'il s'agit d'évaluer pour le prendre en considération dans l'élaboration de vos comptes prévisionnels.

## 2 L'étude technique :

L'étude technique va vous permettre d'identifier vos moyens de production et de définir vos capacités et plan de production. Vous devez traiter des rubriques suivantes :

### • Le processus de fabrication :

Il est important de bien définir le processus de fabrication et de tracer ses différentes étapes et opérations majeures de transformation (coupage, mélange, assemblage, finition, emballage) et ce depuis la réception de la matière première. Cet exercice permettra d'évaluer les niveaux et la nature de la matière première à acquérir, le nombre de travailleurs et les qualifications requises, la durée du cycle de fabrication et la capacité de production.

Le processus de production doit préciser également les standards et procédure de contrôle qualité à appliquer. **Oui intégrez le souci du contrôle de la qualité dès maintenant !!**

### • Equipement de production :

A ce niveau, il s'agira d'identifier l'ensemble des équipements et machines nécessaires à la mise en place de votre activité en considérant le processus de fabrication retenu.

N'hésitez pas à consulter plusieurs fournisseurs et faites vous établir des factures proforma.

Documentez-vous et consultez des experts avant de faire votre choix technique.

Ne vous laissez pas séduire par les seuls arguments « dernière technologie, dernière innovation », prenez en considération aussi les besoins réels de votre activité et de vos clients potentiels, les qualifications techniques disponibles dans votre environnement, la question de la maintenance et de l'entretien de votre outil de production et aussi vos capacités de financement.

<i>Équipement et montage</i>	<i>Fournisseur</i>	<i>Prix/unité</i>	<i>Quantité</i>	<i>Coût total</i>	<i>Date prévue d'achat</i>

• **Le lieu d'implantation et local abritant votre activité :**

Le choix du lieu d'implantation et du local abritant votre activité est déterminant dans la réussite de votre projet ; veillez donc aux aspects suivants :

- Le lieu d'implantation de votre activité répond aux normes et réglementation qui régissent votre activité;
- Il est adéquat avec le marché que vous ciblez : Proximité des clients et des fournisseurs, commodités d'accès, Proximité des axes routiers et autres infrastructures;
- Le local est conforme aux normes et adapté à la nature de vos équipements

Le local peut être acquis en location ou en propriété. Faites en une description et précisez s'il y'a des travaux d'aménagement à entreprendre.

	<i>Superficies</i>	<i>Coûts d'acquisition</i>
<i>Terrains</i>		
<i>Bâtiment</i>		
	<i>Nature</i>	<i>Coût de réalisation</i>
<i>Aménagement</i>		

• **Capacité de production :**

Préciser quelle sera votre capacité de production prévue et sa montée en cadence.

La capacité nominale est celle que vous annoncera votre fournisseur de machines. L'expérience a montré qu'elle est très rarement atteinte en première année d'exploitation.

<i>Capacité de production</i>		
<i>Année</i>	<i>Capacité de production nominale</i>	<i>Capacité de production prévue</i>
<b>1</b>		
<b>2</b>		
<b>3</b>		

Matières premières (identification, fournisseurs et coût d'achat)

<i>Matière première, consommable</i>	<i>Fournisseur</i>	<i>Prix unitaire</i>	<i>Dans un mois</i>		<i>Dans une année</i>	
			<i>quantité</i>	<i>Coût</i>	<i>Quantité</i>	<i>Coût</i>
<b>Total coût matière première, consommable</b>						

Main d'œuvre directe :

<i>Nature</i>	<i>Année 1</i>		<i>Année 2</i>		<i>Année 3</i>	
	<i>Nombre</i>	<i>Coût</i>	<i>Nombre</i>	<i>Coût</i>	<i>Nombre</i>	<i>Coût</i>

Coûts indirects de production :

<i>Position</i>	<i>Coût/mois</i>	<i>Coût/an</i>
Personnel		
Loyer		
Energie		
Eau		
Entretien		
<b>Total Coût</b>		

### 3. Étude d'organisation et de management :

Cette étude montre comment vous voulez organiser votre entreprise et comment vous allez assurer et gérer les compétences et qualification nécessaires pour la faire fonctionner correctement :

Elle doit comporter essentiellement:

- o Un organigramme, mettant en évidence les postes clés et la ligne de hiérarchie;
  - o Le régime de travail (nombre d'heures de travail/jour /mois;
  - o Nombre d'équipes et de postes .
- o L'identification des profils principaux parmi le personnel

<b>Nom Prénom</b>	<b>Brèves description des tâches confiées</b>	<b>Formation et qualifications clés</b>
1		
2		
3		

- o Le niveau des effectifs requis et les qualifications exigées

<b>Catégorie</b>	<b>Nombre</b>	<b>Coût</b>
Production		
Ventes		
Administration		

### 4. l'étude financière

L'étude financière, permet de faire apparaître tous les besoins financiers de l'entreprise en activité et les possibilités de ressources qui y correspondent.

Elle doit répondre aux quatre questions fondamentales suivantes :

1. Quels sont les capitaux nécessaires pour lancer votre projet et comment vous allez les réunir ?
2. L'activité prévisionnelles de votre entreprise (ou le chiffre d'affaires prévisionnel) va-t-elle couvrir les charges générées ?
3. Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année vous permettront-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période ?

4. La solidité financière de l'entreprise prévue grâce au plan de financement initial se poursuivra-t-elle au fur et à mesure du développement de l'affaire

Pour répondre à ces questions vous devez établir respectivement

1. Le plan de financement initial
2. Le compte de résultat prévisionnel
3. Le plan de trésorerie
4. Le plan de financement pluriannuel (3ans)

## IMPORTANT

A moins d'être de formation financière, cette étude est la plus redoutée par les jeunes promoteurs. Elle est en effet complexe et nécessite des connaissances en finances et comptabilité. Ce sont des experts qui se chargeront de la réaliser pour vous. Les accompagnateurs de l'ANSEJ et de la CNAC si vous sollicitez l'un ou l'autre de ces dispositifs ou alors des cabinets conseil ou de comptabilité spécialisés dans les études d'investissement.

Cependant, un bon manager d'entreprise doit pouvoir lire, comprendre et interpréter chacun de ces plans.

C'est pourquoi nous vous conseillons vivement de vous inscrire à des formations spécialement conçues pour entrepreneurs et futurs managers qui n'ont pas de notions de finance.

N'hésitez pas à vous adresser à l'agence ANSEJ, CNAC ou centre de facilitation le plus proche de chez vous et informez-vous sur les formations et coaching qu'ils organisent dans ce sens, Vous pouvez également vous adresser à des écoles et instituts de formation en gestion d'entreprise.

### 4.1 construire le plan de financement initial

Il va répondre à la question : **quels sont les capitaux nécessaires pour lancer votre projet et comment vous allez les réunir**

Le plan de financement initial se présente sous la forme d'un tableau comprenant deux parties :

- dans la partie gauche, les besoins de financement durables que le projet engendre,
- dans la partie droite, le montant des ressources financières durables qu'il faut apporter à l'entreprise pour financer tous ses besoins de même nature.

Besoins durables		Ressources durables	
- Frais d'établissement		- Capital social (ou apport personnel)	
- Investissement HT		- Comptes courants d'associés (s'il y a lieu)	
- Besoin en fonds de roulement (BFR)		- Subventions	
		- Emprunts à moyen ou long terme	
<b>Total</b>		<b>Total</b>	

#### 4.1.1. L'identification des besoins durables

##### Les frais d'établissement

Ce sont les premiers besoins à retenir. Les frais pour constituer l'entreprise (études I, frais d'immatriculation, de première publicité...) font partie des dépenses engagées au bénéfice de l'entreprise pour une période longue.

Il faut donc les considérer comme une « forme particulière d'investissement ».

##### Les investissements

La constitution de l'outil de production, de l'équipement de l'entreprise au sens large, représente les investissements.

On y trouve :

- Les immobilisations incorporelles : acquisitions de brevet, licence, de fond de commerce
- Les immobilisations corporelles : achat de terrain, matériels, machines, ordinateurs, véhicules, agencement, installation...
- Les immobilisations financières : prise de participation, dépôt de caution de loyers

Les investissements sont à retenir pour leur prix hors taxes, car la TVA relève d'un problème de trésorerie à court terme, alors que le plan de financement initial traite des besoins de financements constants de la future entreprise.

##### Le besoin en fonds de roulement (BFR)

Avant de commercialiser, vous devez, en général, acquérir un stock minimum de matière première. Dès le lancement de l'activité, vous aurez peut-être à accorder des délais de règlement à vos clients : une fois vos produits livrés, l'argent qui vous sera dû constituera une créance client.

En revanche, vous obtiendrez sans doute, vous aussi, des délais qui vous permettront de ne pas payer immédiatement vos fournisseurs.

Vous aurez donc une « masse d'argent » (stocks moyens + encours moyens de créances sur les clients - encours moyens de dettes à l'égard des fournisseurs) immobilisée et nécessaire à l'exploitation de l'entreprise.

De la même manière que l'entreprise doit disposer en permanence de locaux et de machines, elle doit également avoir des ressources disponibles à concurrence de cette somme et donc la considérer comme un investissement à financer au même titre que les autres.

Cet investissement dans le cycle d'exploitation est appelé besoin en fonds de roulement (BFR). Pour le calculer, il convient de chiffrer si possible à leur niveau maximum (fin d'année parce que votre chiffre d'affaires est censé croître avec le temps, ou pointe d'activité saisonnière) :

- les stocks de matières dont l'entreprise devra disposer à tout moment, en tenant compte des cadences d'approvisionnement, des contraintes de fabrication et du niveau d'activité;

- les stocks d'encours qui seront déterminés en fonction de la durée du cycle de fabrication et des coûts de production déjà imputables à ces stocks (main-d'œuvre, énergie, etc.);

- les stocks de produits finis nécessaires pour faire face à la demande dans des délais raisonnables;

- le montant des créances clients, en attente de règlement, évaluées en TTC. Ce montant est bien sûr en fonction de l'importance du chiffre d'affaires mais aussi du délai qui s'écoule entre la livraison et le règlement par le client (délai de facturation et délai de règlement);

- le montant des dettes fournisseurs évaluées en TTC qui correspond aux délais de paiement qui vous sont accordés par vos fournisseurs et qui est donc en fonction du volume des achats.

La formule générale du calcul du besoin en fonds de roulement en création d'entreprise est la suivante :

$$\text{Besoin en fonds de roulement} = \text{Stocks moyens} +$$

$$\text{Encours moyens créances clients TTC} -$$

$$\text{Encours moyens dettes fournisseurs TTC}$$

##### Cas particulier d'activité de services

Si votre activité relève de la prestation de services, il est possible que vous n'ayez pas besoin de stocks. Dans ce cas, il n'y aura pas de composante « stocks moyens » dans votre BFR.

Il faudra la remplacer par une composante « travaux en cours » c'est-à-dire un volant de charges courantes que vous aurez en permanence à avancer avant de pouvoir facturer vos prestations. Pour cela, vous devrez évaluer le coût d'une journée de travail, toutes charges courantes comprises (votre rémunération incluse), et estimer combien de jours en moyenne pour une commande vous aurez à travailler avant de pouvoir présenter votre facture.

Si, de plus, dans votre activité, vous avez la possibilité de demander systématiquement un acompte à la commande, il faudra créer une composante ressources « encours moyen acomptes clients » qui remplacera la composante « encours moyen fournisseurs ».

Vous venez de chiffrer les deux types d'investissements nécessaires à votre entreprise :

- les investissements en immobilisations;
- les investissements correspondants au besoin en fonds de roulement.

#### 4.1.2 L'identification des ressources durables

Il vous appartient désormais de chiffrer les ressources financières qui vous permettront de couvrir ces investissements.

Elles se regroupent en deux catégories :

- celles que vous apporterez (vos apports personnels);

- les ressources que vous devrez trouver en complément (prime, subvention, emprunt à moyen ou long terme).

Les besoins financiers durables doivent être couverts par des ressources de même nature. Les totaux des deux colonnes doivent donc être égaux.

Par conséquent, si la somme des apports (éventuellement majorés de primes ou subventions) reste inférieure au total des besoins durables, il vous faudra combler cette différence par un financement externe, souvent bancaire.

### IMPORTANT

Les dispositifs ANSEJ et CNAC d'aide à la création d'entreprise assurent à l'entrepreneur dont la viabilité du projet est prouvée et validée par le comité de sélection et de validation des projets un financement atteignant 98 à 99% du montant global du projet grâce à un montage triangulaire  
Crédit bancaire : 70%  
Apport personnel 1 à 2%  
Crédit non rémunéré (ANSEJ ou CNAC) 28 à 29%.

## 4.2 Etablir le compte de résultat prévisionnel

Il va répondre à l'activité : « l'activité prévisionnelle de votre entreprise (ou le chiffre d'affaires prévisionnel) va-t-elle couvrir les charges générées ? »

Le compte de résultat peut être établi soit sous forme de liste, soit sous la forme classique et plus simple d'un tableau.

Dans ce dernier cas, il s'agit d'un tableau retraçant l'activité et permettant, pour chacun des trois premiers exercices, de recenser :

- dans la partie gauche, l'ensemble des dépenses (charges) de l'exercice;
- dans la partie droite, les recettes (produits) de l'exercice.

Et, par différence entre les deux colonnes du tableau, de s'assurer que l'activité dégage un bénéfice suffisant (reliquat des produits par rapport aux charges).

Pour remplir correctement le compte de résultat, il faudra :

- Dans la partie gauche du tableau :
  - Ne rien oublier des charges prévisibles d'exploitation;
  - Evaluer la dotation aux amortissements pour les investissements achetés (et bien sûr amortissables);
  - Calculer également les charges financières (intérêts) induites par le recours à un emprunt qui a été déterminé pour équilibrer le plan de financement initial.

- Dans la partie droite du tableau, inscrire le chiffre d'affaires et éventuellement les autres produits (financiers ou exceptionnels).

**Tous les montants sont à porter hors taxes (sauf en cas de non-assujettissement à la TVA)**

À ce stade, le compte de résultat ne peut pas être définitivement arrêté, car il est possible que la situation de trésorerie au cours des premiers mois nécessite le recours à des crédits bancaires à court terme. Si c'est le cas, il faudrait bien sûr incorporer aux charges financières déjà inscrites les intérêts financiers y afférents. Ce calcul nécessite d'établir le plan de trésorerie (voir plus loin).



### 4.3 Etablir le plan de trésorerie

Il va répondre à la question « Les recettes encaissées par l'entreprise tout au long de l'année vous permettent-elles de faire face en permanence aux dépenses de la même période » ?

C'est un tableau qui présente tous les décaissements et tous les encaissements prévus au cours de la première année, en les ventilant mois par mois, donc dans douze colonnes.

On porte chaque entrée ou sortie de fonds (en TTC pour les opérations assujetties à la TVA) dans la colonne du mois où elle doit normalement se produire. On détermine ensuite le solde de trésorerie du mois et un solde de trésorerie cumulé d'un mois sur l'autre, de manière à savoir, par rapport aux prévisions d'activité, si tout ce qu'il y aura à payer pourra l'être sans problème grâce **aux disponibilités du moment**.

	JANVIER	FEVRIER	MARS	ETC.
<b>SOLDES EN DEBUT DE MOIS (+ OU -)</b>				
<b>ENCAISSEMENTS (TTC)</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>EXPLOITATION</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ventes réalisées               <ul style="list-style-type: none"> <li>- comptant</li> <li>- à 60 jours</li> <li>- à 90 jours...</li> </ul> </li> <li>- Récupération de TVA</li> </ul> </li> <li>• <b>HORS EXPLOITATION</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apport en capital</li> <li>- Déblocage emprunts LMT contractés</li> <li>- Subvention</li> </ul> </li> </ul>				
<b>TOTAL (1)</b>				
<b>DECAISSEMENTS (TTC)</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>D'EXPLOITATION</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Achats effectués : paiement marchandises et matières premières)</li> <li>- Autres charges externes</li> <li>- Impôts et taxes</li> <li>- Frais de personnel</li> <li>- Charges sociales</li> <li>- TVA reversée</li> <li>- Charges financières</li> </ul> </li> <li>• <b>HORS EXPLOITATION</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Remboursements d'emprunts à terme</li> <li>- Fournisseurs d'immobilisations</li> </ul> </li> </ul>				
<b>TOTAL (2)</b>				
<b>Solde en fin de mois (1- 2)</b>				

Si ce document prévisionnel devait faire ressortir une difficulté de trésorerie à un certain moment, il faudrait alors trouver une solution avant le démarrage de l'entreprise.

On ne doit pas commencer l'activité en sachant à l'avance que dans les prochains mois il risque d'y avoir une crise de trésorerie et que l'on n'aura pas les moyens d'y faire face.

La plupart des disparitions d'entreprises nouvelles intervenant la première année sont dûes aux problèmes de trésorerie.

#### 4.4. Construire le plan de Financement à 3 ans :

Il répond à la question « La solidité financière de l'entreprise prévue dans le plan de financement initial se poursuivra-t-elle » ?.

Une bonne structure financière est un gage de pérennité pour une nouvelle entreprise.

Pour prévoir l'évolution de la structure financière de l'entreprise, vous devrez élaborer, sur le même principe que le plan de financement initial, un tableau projetant, à la fin de chacune des trois premières années, l'évolution des besoins financiers durables et celle des ressources financières stables.

Pour l'année 1, il vous suffira de reprendre le contenu du plan de financement initial en y incorporant les éléments nouveaux survenus au cours de l'exercice notamment les ressources propres nouvelles générées par l'activité : la capacité d'autofinancement ou CAF (en création d'entreprise la CAF est égale à : bénéfice après impôt + dotation aux amortissements de l'exercice).

Pour les années 2 et 3, il ne faudra prendre en compte que les seuls éléments nouveaux apparus dans les besoins ou ressources durables au cours de chaque exercice respectif.

Il est nécessaire que, pour la première année, les ressources excèdent les besoins d'un montant représentant au moins 15 à 20 % du montant de la CAF. Cet excédent doit s'accroître les années suivantes.

#### Plan de financement à 3 ans

<b>BESOINS (durables)</b>	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>	<b>RESSOURCES (durables)</b>	<b>N</b>	<b>N+1</b>	<b>N+2</b>
FRAIS D'ETABLISSEMENT				FONDS PROPRES			
PROGRAMME D'INVESTISSEMENTS HT				QUASI FONDS PROPRES			
BFR				CAPACITE D'AUTOFINANCEMENT			
AUGMENTATION DU BFR				EMPRUNTS BANCAIRES A MOYEN OU LONG TERME			
REMBOURSEMENT ANNUEL DES EMPRUNTS A TERME							
PRELEVEMENT EXPLOITANT (si entreprise individuelle)							
DIVIDENDES DISTRIBUES (si société)							
				<b>EXCEDENT</b>			

## 4.5 Calculer le point mort (seuil de rentabilité):

Le point mort représente le niveau d'activité qui permet, grâce à la marge réalisée (différence entre le niveau des ventes et les charges variables découlant implicitement du chiffre d'affaires) d'avoir les moyens de payer toutes les autres charges de l'exercice, c'est-à-dire les charges fixes.

Pour calculer ce point mort, il faut :

- Répartir l'ensemble des charges de l'exercice en deux catégories :
  - le montant de toutes les charges fixes : ensemble des dépenses que l'on a obligatoirement, que l'on vende ou que l'on ne vende pas (ex : loyer du local commercial, salaires, charges sociales, assurance, comptable, etc.);
  - le montant de toutes les charges variables : montant des dépenses découlant automatiquement du niveau des ventes (par ex. : le montant des approvisionnements correspondant au chiffre d'affaires réalisé, frais de transport sur achats et/ ou sur ventes, commissionnement versé sur les ventes);
- Calculer la marge sur coûts variables qui est égale au montant prévisionnel des ventes diminué des charges variables entraînées automatiquement par ces ventes;
- Traduire cette marge en pourcentage de chiffre d'affaires (taux de marge sur coût variable) en divisant la marge sur coûts variables par le montant du chiffre d'affaires et en multipliant le résultat par 100;
- Diviser le montant des charges fixes par ce taux de marge pour obtenir le seuil de rentabilité : montant de chiffre d'affaires qui permettra de payer toutes les charges fixes;

### Calcul du seuil de rentabilité

CHIFFRE D'AFFAIRES PREVISIONNEL HT	.....
CHARGES VARIABLES	.....
CHIFFRE D'AFFAIRES – CHARGES VARIABLES = <b>MARGE SUR COUTS VARIABLES</b>	.....
MARGE SUR COUTS VARIABLES	
_____ = <b>TAUX DE MARGE SUR COUTS VARIABLES</b>	.....
CHIFFRE D'AFFAIRES	
CHARGES FIXES	
_____ = <b>SEUIL DE RENTABILITE</b>	.....
TAUX DE MARGE SUR COUTS VARIABLES	

Dès que les ventes dépasseront le point mort, l'entreprise commencera à dégager des bénéfices.

Le seuil de rentabilité est un bon indicateur pour compléter l'approche réaliste du projet, car on peut le traduire concrètement en nombre d'heures à facturer, nombre d'articles à vendre en moyenne par jour (ou par semaine), etc.

## 5. Étude juridique :

L'étude juridique consiste à préparer le choix de l'encadrement « légal » de l'activité économique qui vient d'être définie. Elle s'effectue en deux étapes :

1. -le choix de la structure juridique.
2. -la préparation du dossier administratif de constitution d'entreprise en rapport avec la forme juridique retenue (entreprise individuelle ou société).

### Forme juridique

Quelle que soit l'activité que vous allez exercer, vous allez devoir faire le choix entre :

- déclarer votre activité en tant qu'entrepreneur individuel, Dans ce cas vous avez le choix entre l'entreprise individuelle ou la société à associé unique EURL;

- ou créer une société avec d'autres associés.

Le code de commerce en spécifie deux rangs de sociétés en Algérie :

Les sociétés de personnes : SNC, SCS et SP

Les sociétés de capitaux : EURL/SARL, SCA et SPA

Nous nous limiterons dans ce qui suit aux plus courantes en Algérie à savoir:

- **l'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL) :**
- **la société à responsabilité limitée (SARL),**
- **La société par actions (SPA)**

### Entreprise individuelle ou « entreprise en nom personnel » :

Votre entreprise et vous-même ne formez qu'une seule et même personne, vous êtes seul maître à bord et prenez, seul, les décisions. Il n'y a pas de capital social minimal à apporter.

Vous pouvez recruter des salariés si vous le souhaitez. L'entreprise porte le nom du créateur ou un nom commercial. L'engagement financier dépend des investissements nécessaires et du fonds de roulement prévisionnel. Enfin, l'entrepreneur n'a pas à rendre compte de sa gestion et n'a pas à publier de comptes annuels. Ses bénéfices constituent sa rémunération.

L'entreprise individuelle est la structure juridique la plus simple pour une première création d'entreprise. Facile à gérer certes mais sachez qu'elle est essentiellement adaptée aux projets qui ne réalisent pas un chiffre d'affaires très élevé.

- Autres avantages : le coût d'une telle structure est relativement faible puisque aucun capital social n'est à constituer et les frais de comptabilité-gestion sont peu élevés

La responsabilité du créateur d'une entreprise individuelle est illimitée puisque les patrimoines personnel et professionnel sont juridiquement confondus. En clair, l'entrepreneur est responsable des dettes sur l'ensemble de ses biens.



### La EURL

Le code de commerce donne la possibilité à toute personne souhaitant créer une entreprise sans s'associer à une ou plusieurs autres personnes, de créer une société connue sous l'appellation de EURL ou Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée.

La EURL est, en réalité, une variante de la société à responsabilité limitée (SARL). La majeure partie des règles s'appliquant aux SARL s'applique également à l'EURL. Ici, vous êtes simplement associé unique. Même si celui-ci prend seul les décisions, il est obligé de respecter le formalisme et la réglementation relatives au droit des sociétés.

L'EURL peut donc être créée par une seule personne constituant donc l'associé unique. Le capital social minimum est de 100 000 DA et la désignation d'un gérant est nécessaire.

Si vous voulez créer une société en s'associant avec une ou plusieurs autres personnes là également, la loi offre le choix entre plusieurs formes de sociétés. Il y a les sociétés dont la responsabilité n'est pas limitée au montant de leurs apports respectifs et les sociétés dont la responsabilité des associés est limitée au montant de leurs apports respectifs (EURL, SARL et SPA).

## La SARL :

C'est la sœur jumelle de l'EURL avec cette différence qu'elle ne peut être constituée par une seule personne mais par deux personnes au minimum. Sa constitution, son capital social minimum, son fonctionnement sont identiques à ce qui est prévu pour l'EURL.

Le nombre des associés d'une SARL ne peut être supérieur à vingt. Si tel est le cas, la SARL devra être transformée en société par actions SPA

## La société par actions SPA:

C'est une société dont les règles de fonctionnement sont sensiblement plus nombreuses mais aussi plus rigides.

Créer une société par actions oblige à réunir un minimum de sept fondateurs qui deviendront les premiers actionnaires sauf pour les sociétés par actions créées par l'Etat dont le nombre de sept n'est pas une exigence.

Son capital social minimum est de un million de dinars et cinq millions lorsque la société par actions fait appel public à l'épargne.

Le tableau synoptique reproduit ci-après dresse de façon comparative la synthèse des principales caractéristiques de ces structures.

	<b>EURL</b>	<b>SARL</b>	<b>SPA</b>
<b>Nombre d'associés</b>	1 seul associé	Minimum : 2 Maximum : 20	Minimum : 7
<b>Montant du capital social</b>	A partir de 100 000 DA		5 MDA dans le cas de l'appel public à épargne 1 MDA sans appel public à l'épargne
<b>Dirigeants</b>	Gérant(s) : obligatoirement personne physique l'associé unique ou un tiers	Gérant(s) : obligatoirement personne physique associé ou non	Conseil d'administration (entre <b>3 et 12</b> membres) dont un président, personne physique obligatoirement, un directeur général éventuellement
<b>Responsabilité des Associés</b>	Limitée aux apports		
<b>Nomination Des dirigeants</b>	Décision de l'associé unique	Par statuts ou en assemblée générale ordinaire (AGO)	- Membres du conseil d'administration (CA) nommés par (AGO) - Président élu et DG nommés par le conseil d'administration (CA)
<b>Imposition sur bénéfices</b>	Impôt sur les sociétés (IBS)	Impôt sur les sociétés (IBS)	Impôt sur les sociétés (IBS)

	EURL	SARL	SPA
<b>Prise de décision</b>	Le gérant (possibilité de limiter ses pouvoirs s'il s'agit d'un tiers)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le gérant pour les actes de gestion courante</li> <li>- L'assemblée générale ordinaire (AGO) pour les autres décisions de gestion</li> <li>- L'assemblée générale extraordinaire (AGE) pour les décisions modifiant les statuts</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Le conseil d'administration (CA) : pour la gestion courante</li> <li>- L'assemblée générale ordinaire (AGO) pour les autres décisions de gestion</li> <li>- L'assemblée générale extraordinaire (AGE) pour les décisions modifiant les statuts</li> </ul>
Publicité légale	OUI		
Commissaire aux comptes	Non Obligatoire si le chiffre d'affaires est inférieur à 10 Millions de DA		Obligatoire
Fin de la société	L'actionnaire unique	Assemblée générale extraordinaire	

## IMPORTANT

Vous disposez maintenant de tous les éléments pour rédiger votre Business Plan.

Le Business Plan est indispensable pour demander les aides à la création d'entreprises et soumettre vos besoins de financement aux banques.

Il n'existe pas de trame idéale pour un business plan, mais il doit néanmoins contenir l'essentiel des informations que vous avez recueillies dans la réalisation des différentes études. Un modèle de Business Plan vous est proposé en annexe : 5 .

# Phase 3

## Le lancement du projet

La phase de préparation de votre projet est à présent achevée. Vous pouvez passer donc à la phase de lancement effectif.

Cette dernière étape comporte trois types d'actions, qui devront être engagées simultanément :

- Le financement du projet de création;
- la réalisation des formalités juridiques de création de votre entreprise;
- le lancement de vos actions commerciales.

### I Le financement du projet de création :

Le financement correct d'un projet est une des conditions de pérennité de la future entreprise. Il est donc nécessaire d'identifier les différentes ressources financières adaptées aux besoins.

#### 1.1. L'apport personnel

La première source de financement du créateur d'entreprise est son apport personnel. Il peut prendre la forme d'apports en numéraire (somme d'argent) ou en nature (local, fonds de commerce)

L'apport personnel est indispensable pour donner un minimum de crédibilité à votre projet et inspirer confiance aux futurs partenaires. De plus les banques ne financent pas la création à 100%.

En effet, les établissements financiers écartent certains besoins durables à l'exemple des frais d'établissement et du Besoin en Fonds de Roulement, lesquels doivent être financés par l'apport personnel du créateur.

#### 1.2 L'apport de vos proches

L'argent des proches (famille et amis) est une source de financement non négligeable. Souvent, c'est grâce à ce coup de pouce familial que démarre le jeune créateur. Que ce soit sous forme de don, emprunt ou souscription au capital, la participation financière de vos proches ne doit pas être prise à la légère. Le risque d'échec est toujours présent et

peut avoir des conséquences sur les relations du créateur avec les personnes qui lui ont prêté de l'argent. Aussi, faut-il être prudent et prévoir par écrit les conditions de participation de vos proches pour éviter les mauvaises surprises.

#### 1.3 L'apport des associés

Les associés peuvent, en plus de leur apport dans le capital, mettre des sommes à la disposition de leur société. On parle alors de comptes courants d'associés. Il s'agit d'un compte ouvert au nom d'un associé dans les livres comptables de l'entreprise, sur lequel sont portées les sommes prêtées temporairement à la société par cet associé. Il peut s'agir de sommes d'argent déposées par l'associé ou de sommes qu'il renonce à percevoir (salaire, frais de déplacements, règlement de dividendes, etc.).

#### 1.4 Le prêt non rémunéré assuré par les dispositifs ANGEN, ANSEJ, CNAC<sup>(15)</sup> :

Ces dispositifs apportent une aide au financement des projets de création à travers des prêts non rémunérés (PNR) variant de 28 à 29% du montant global du projet. L'accès à ces financements est cependant soumis à des conditions d'éligibilité liées au montant global du projet, au statut et âge du promoteur et à la viabilité du projet de création. Voir présentation de ces dispositifs en annexe.

#### 1.5 Les sociétés de capital investissement<sup>(16)</sup> :

Le capital investissement est une technique de financement par des prises de participations **minoritaires et temporaires** dans le capital d'une société".

La loi en Algérie, fixe à la société de capital investissement un taux **maximal de participation de 49% au capital de la société** et une durée de participation qui **varie entre 5 et 7ans**.

Six sociétés de capital-investissement sont opérationnelles ou en cours de constitution. Ce sont toutes des filiales des banques publiques ; BADR, BNA, BEA, BAD, BDL et CPA.



Le promoteur peut faire appel à une de ces sociétés d'investissement pour une prise de participation dans le capital de son entreprise à créer pour renforcer ses fonds propres et améliorer les capacités d'endettement auprès des banques",

## 1.6 Le financement bancaire :

L'obtention du crédit bancaire est une étape cruciale et décisive pour l'aboutissement de votre parcours de création. Vous négociez avec votre banquier les conditions du crédit sur la base de votre Business plan et des **garanties** que vous proposez,

Vous devez donc vous assurer que :

1. Vous êtes bien préparé à une ou plusieurs bonnes séances de négociation avec votre banquier;
2. Votre Business plan est solide, bien construit et ses hypothèses bien argumentées faisant ressortir la faisabilité et la rentabilité de votre projet;
3. Le montage financier est réaliste et a tenu compte des règles de prudence universelles pratiquées par les banques en matière d'octroi de crédit;
4. Vos garanties sont suffisantes.

En effet, le banquier prête en fonction de la fiabilité de votre projet et de sa rentabilité et de la capacité de votre entreprise future à payer régulièrement les intérêts et à rembourser le capital.

Il apprécie également **vos qualités d'entrepreneur**, la rigueur de votre approche et la **consistance de votre patrimoine privé**.

Afin de limiter son risque, le banquier vous demande des garanties, voire même les exigera s'il estime que l'ensemble des crédits est très important comparé aux capitaux propres de votre société, à ses bénéfices, à sa capacité d'autofinancement, à l'endettement existant.

Juridiquement, on distingue les garanties personnelles et les garanties réelles.

o Le cautionnement est la principale garantie personnelle : par « la caution » L'entrepreneur s'engage vis à vis de la banque à payer ce qui est dû à la place de la société défaillante. Vous engagez vos biens personnels;

o Le nantissement est une garantie réelle ; cette garantie permet à la banque de faire vendre le matériel financé et d'en percevoir le prix pour se faire rembourser.

En cas d'absence ou d'insuffisances des garanties présentées par les promoteurs, des dispositions d'appui à la création d'entreprise et à l'investisseurs sont mis en place par les pouvoirs publics pour les aider à renforcer leurs garanties, n'hésitez pas à y recourir pour faciliter l'accès au financement bancaire de votre projet.

## 1.7 Les fonds de garantie <sup>(17)</sup> :

La majorité des organismes de financement exigent trop de garanties au créateur d'entreprise pour couvrir les risques liés à son investissement. Faute de garanties personnelles ou réelles suffisantes, le porteur de projet peut s'adresser aux fonds de garantie. Il s'agit d'un dispositif financier qui a pour but de favoriser l'accès au crédit des créateurs d'entreprise. **Les principaux fonds de garantie mis en place en Algérie sont :**

**Les fonds réservés aux trois dispositifs ANGEM, ANSEJ et CNAC à savoir :**

- o Fonds de garantie du micro crédit
- o Fonds de caution mutuelle risques/crédits jeune promoteur
- o Fonds de caution mutuelle risques investissement chômeurs promoteurs 30-50 ans

**FGAR : Le Fonds de garantie des Crédits aux PME.** Strictement réservé aux projets de création d'entreprise répondant au statut de PME tel que défini par la loi d'orientation et dont le coût de réalisation est supérieur à 10 Millions de DA

**CGCI : La garantie financière CGCI** (Caisse de garantie des crédits d'investissement) réservé aux grands projets d'investissement

<sup>(15)</sup> Présentés en détail dans le chapitre « L'Aide à la création d'entreprise en Algérie » et en annexe

<sup>(16)</sup> Présentées en détail dans le chapitre « L'Aide à la création d'entreprise en Algérie »

<sup>(17)</sup> Présentés en détail dans le chapitre « L'Aide à la création d'entreprise en Algérie »

## IMPORTANT

Par rapport à la question de financement et de garantie de crédit bancaire, Pour Les projets élaborés dans le cadre des dispositifs ANSEJ et CNAC , les procédures liées à cette démarche sont très simplifiées .

En effet, la validation du projet de création d'entreprise devant le comité de sélection, de validation et de financement des projets CSVFP confirme à la fois :

- L'octroi du Prêt non rémunéré (PNR) de l'ANSEJ ou de la CNAC
- L'accès aux garanties des Fonds de cautions mutuelles
- L'octroi du financement bancaire.

## 2. Les formalités juridiques de création de votre entreprise :

Il s'agit de l'accomplissement d'une série de formalités qui varient quelque peu selon la nature de l'activité et du statut juridique de l'entreprise :

### a/ Le local :

Etablissement et authentification chez un notaire du contrat de location ou d'achat du local servant d'espace d'activité et de siège de votre entreprise.

### b/ La protection de la propriété industrielle et/ou intellectuelle :

Il s'agit d'une procédure qui consiste en la recherche de l'antériorité de la dénomination sociale, du nom commercial et de l'enseigne que vous proposez (vérifier qu'ils n'ont pas fait l'objet préalablement d'une demande de protection par autrui). Cette démarche se fait au niveau du CNRC Service recherche d'antériorité.

### c/ Les statuts :

- Rédaction du projet de statuts (et sa présentation à l'assemblée Générale Constitutive quand il s'agit de la création d'une société).

- Authentification par acte notarié.

### d/ Le capital :

Fonds souscrits et documents de souscription. Dans le cas où la forme juridique choisie pour l'entreprise serait la « société » et qu'il existe des apports en espèces provenant des associés, il est nécessaire de procéder à :

1. L'évaluation des apports par un commissaire aux apports;

2. La rédaction des bulletins de souscription (individuellement rédigé pour chaque souscripteur le cas échéant) qui constatent les apports en numéraire et qui doivent être signés et déposés auprès du notaire chargé de l'instrumentation de l'entreprise en cours de création.

3. Dépôt des fonds provenant des souscriptions, avec la liste des souscripteurs et de leurs apports, dans un compte bancaire « d'attente » auprès du notaire.

4. Déclaration de souscription et de versement qui est une déclaration globale faite par le ou les créateurs de l'entreprise devant le notaire et dans certaines conditions concernant le fait que le capital a été entièrement souscrit et que les versements exigés ont été effectués.

5. Déblocage des souscriptions. Le capital souscrit doit être libéré, selon la forme juridique de l'entreprise, entièrement ou partiellement, dès l'immatriculation au registre de commerce.

- Par la banque où se situe le compte « d'attente » sur présentation d'une demande à cet effet, et le cas échéant, du PV de nomination du Conseil d'Administration et du PV du CA autorisant le déblocage.
- Par le notaire (si le montant a été viré à son compte), et ce, dès l'inscription de l'entreprise au registre du commerce sur copie certifiée de l'extrait du registre de commerce.

### h/ La publicité légale :

L'inscription au registre du commerce donne obligatoirement lieu à une publication légale ; cette inscription n'est valable, à l'égard des tiers, qu'un jour franc après sa publication.

Au moment de l'inscription au registre de commerce, les statuts rédigés et authentifiés doivent obligatoirement faire l'objet d'une publicité légale avec leur publication au BOAL et dans un quotidien national.

Cette publication est obligatoire conformément aux dispositions législatives en vigueur qui imposent à toute personne physique ou morale de procéder à la publication de tous les renseignements à caractère officiel et utile, lesquels sont mis à la disposition des opérations économiques et des tiers.



### **g/ L'inscription au registre de commerce (Immatriculation au Centre National du Registre de commerce – CNRC -) :**

– Dépôt des actes constitutifs pour l'immatriculation auprès du RC dans les deux mois qui suivent leur établissement. Le dossier de dépôt doit contenir :

- Demande signée, établie sur des formulaires fournis par le CNRC ;
- Acte de propriété du local ou contrat de location notarié (au nom de la société);
- Deux (02) exemplaires des statuts portant la création de la société;
- Copie de l'insertion des statuts de la société au BOAL et dans un quotidien national (Avis);
- Extrait d'acte de naissance et extrait du casier judiciaire des gérants, administrateurs, membres du directoire ou membres du conseil de surveillance;
- droits de timbre et droits d'immatriculation au registre du commerce tel que fixé par la réglementation en vigueur;
- Agrément ou autorisation délivré par les administrations compétentes, lorsqu'il s'agit de l'exercice d'une activité ou profession réglementée.

– Obtention sur le moment d'un récépissé de dépôt comme titre d'immatriculation provisoire avant l'obtention du titre définitif deux mois plus tard,

– Inscription d'une dénomination ou raison sociale d'une société :

### **e/ L'agrément de l'ANDI (Agence Nationale de Développement et d'Investissement)**

L'agrément de l'ANDI donne droit aux avantages

liés au dégrèvement d'impôts, une réduction des tarifs douaniers et une bonification des taux d'intérêts.

Pour en bénéficier, il faut présenter le dossier suivant :

- Déclaration d'investissement en deux exemplaires originaux;
- Une copie légalisée du registre de commerce;
- Une demande d'avantages en deux exemplaires originaux;
- Une liste des biens bénéficiant des avantages;
- Une copie légalisée de la pièce d'identité du promoteur.

### **f/ La déclaration d'existence aux impôts et immatriculation fiscale :**

- Déclaration d'existence et obtention de l'attestation de position fiscale (immatriculation fiscale) en présentant le dossier suivant :

- Demande manuscrite;
- Copie certifiée et légalisée des statuts de l'entreprise;
- Copie légalisée de l'insertion de l'avis de création de l'entreprise au BOAL et dans un quotidien national;
- Formulaire rempli et signé par le responsable de l'entreprise;
- Attestation ou accord préalable pour les activités réglementées;
- Décision d'octroi d'avantages de l'ANDI (le cas échéant);

- Acte de naissance du responsable (et des associés, dans le cas d'une société).- Copie légalisée et certifiée conforme du contrat de location ou le titre de propriété du siège social, enregistré.

### **i/ La déclaration d'installation aux organismes de sécurité sociale :**

Votre installation et celle de vos employés doivent être nécessairement déclarées aux organismes de sécurité sociale concernés :

- Caisse Nationale des Assurances Sociales des travailleurs salariés (CNAS).
- Caisse nationale de la sécurité sociale des non salariés (CASNOS).

### **3. Le lancement des activités commerciales :**

Il s'agit à ce niveau de mener les premières actions à l'adresse de vos clients potentiels pour décrocher vos premières commandes, vos premiers contrats afin de concrétiser vos prévisions de chiffres d'affaires et de niveau d'activité sur les quelles vous vous êtes engagé lors de l'élaboration du Business Plan.

Rappelez vous, C'est sur la base de ces prévisions que la viabilité de votre projet a été mesurée et que les prêts vous ont été octroyés.

Votre objectif à partir de là est d'obtenir des commandes pour votre entreprise. Pour ce faire il y a lieu de :

#### **Construire votre littérature commerciale :**

- faire imprimer votre papier à en-tête en soignant sa présentation pour un meilleur effet promotionnel;
- Faire rédiger les notices techniques ou publicitaires et les diffuser;
- Concevoir un site internet.

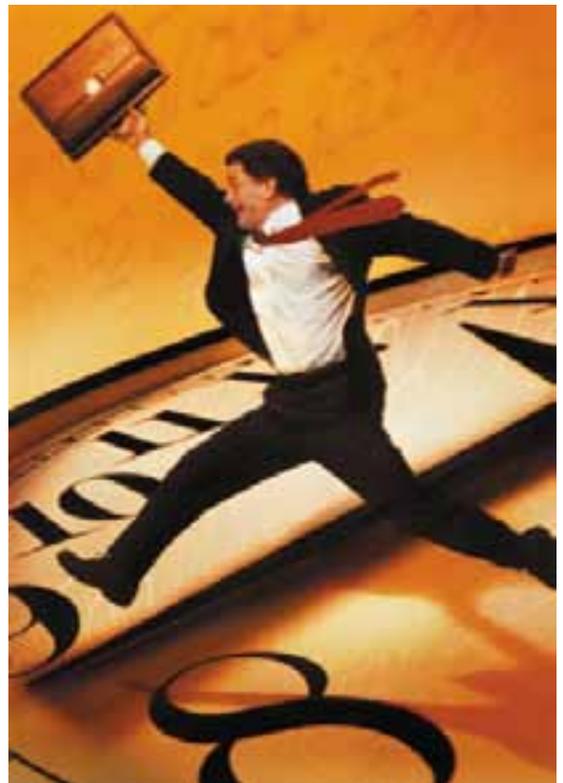
#### **Organiser la promotion de votre entreprise:**

- Adressez des mailings à vos clients potentiels et annoncez la naissance de votre entreprise;
- Faites des annonces dans la presse locale;
- Inscrivez votre entreprise dans les annuaires professionnels.

### **Planifier, organiser et mener vos actions de prospection et de contacts :**

Vous devez mener vous-même les actions de prospection et de contacts. Vous êtes le premier vendeur de votre entreprise et vous le resterez toujours même si les formes de votre intervention changeront plus tard. Pour ce faire :

- Etablissez un plan de prospection et de contact ;
- Visitez un maximum de prospects et clients potentiels;
- Ecoutez les, posez leur des questions sur leurs attentes précises et sur leur modalités d'achat habituelles ;
- Créez les dossiers prospects ;
- Créez les dossiers clients ;
- Mettez en place vos outils de suivi des offres, des commandes, des ventes et des clients.



# Phase 4

## Le démarrage de l'activité

Vous êtes arrivé au terme de la mission de création de votre entreprise, c'est la fin d'une étape. Celle qui s'annonce c'est celle de la gestion, de la consolidation et du développement de votre entreprise  
Vous devez maintenant :

### **Vous Installer :**

- Investir le local, Définir les espaces de production, installer les équipements de fabrication, aménager les espaces de stockage, agencer les espaces de travail,
- Définir et déployer les mesures de sécurité.

### **Recruter le personnel :**

- Sélectionner, évaluer, recruter
- Déployer le schéma organisationnel, affecter les tâches, arrêter les principes et règles de travail et de mesure de performance

### **Préparer la production :**

- Assister et Superviser les tests d'essai :
  - o Assurez-vous personnellement que le produit est au point;
  - o Assurez-vous personnellement que les machines et les hommes atteignent les performances annoncées;
- Analyser les cas de « ratés et de défauts » et mettez en place les outils de traitement correction
- Définir et déployer les standards de qualité.

### **Planifier les activités :**

- Mettre en place les procédures et les outils de gestion, et de suivi des activités;
- Elaborer les plans d'action;  
N'oubliez pas de vous référer toujours à vos plans prévisionnels établis lors de l'élaboration de votre projet;  
Souvenez vous que vous avez établi :
  - Un schéma organisationnel, que vous avez défini des niveaux de recrutement et de compétences des effectifs.
  - Un plan de production physique et des prévisions de chiffre d'affaires dans l'étude commerciale  
Ce sont vos principaux outils de travail. Ils vous permettent de définir le cap, les objectifs à atteindre et les moyens d'y parvenir

**Obtenir les polices d'assurance,** nécessaires pour sécuriser vos activités contre les aléas

### **Actionner la politique commerciale:**

- Gagner des commandes;
- Entretenir la relation client;
- Mesurer la satisfaction, écouter les réclamations;
- Améliorer les prestations en continu.

## Tenir une comptabilité rigoureuse

Dans le monde de l'entreprise, le profit est la mesure essentielle du succès. L'entrepreneur doit le savoir et son obsession doit être d'équilibrer les comptes. L'entrepreneur doit savoir ce qu'une entreprise dépense et ce qu'elle engrange. Et il doit le savoir en permanence.

Cela signifie qu'il doit avoir une comptabilité régulière et claire de sa situation et observer les principes de gestion de base de surveillance et de maîtrise :

- Du poste créance;
- Des stocks;
- Et du BFR.

Pour cela vous allez devoir fonctionner par objectifs, et vous doter d'un tableau de bord afin de ne pas dévier de votre trajectoire.

## Agir en Dirigeant responsable

Etre entrepreneur, c'est être motivé, lucide et préparé et assure une gestion équilibrée du temps. Comment choisir les priorités ? Combien de temps consacrer à chacune d'elles ? Comment déléguer une partie de ces tâches à des collaborateurs ou à des intervenants extérieurs ?

## Agir en entreprise responsable et citoyenne :

- Respecter et honorer les engagements envers les créanciers (Banque, ANSEJ, CNAC ou autres créanciers)
- Respecter ses obligations sociales : payer les cotisations pour la protection de ses salariés, pour leur sécurité sociale
- Respecter ses obligations fiscales : payer ses impôts et taxes à l'Etat. Ne pas oublier que la situation d'exonération est une aide au démarrage et que C'est un devoir citoyen de payer ses impôts
- Préserver l'environnement : traiter et gérer les déchets et nuisances générées par l'activité et veiller à la propreté de la zone dans laquelle elle est implantée.



**Le respect de ces engagements fera de votre entreprise un agent actif du développement économique.**

## IMPORTANT

Si vous n'avez pas de formation ou d'expérience en gestion d'entreprise, optez pour un programme de formation qui vous fasse rapidement progresser.

Informez-vous au niveau des écoles et Instituts de management.

Les formations dispensées par les dispositifs ANSEJ et CNAC, les accompagnements assurés par les centres de facilitation vous seront très utiles au début de votre carrière de manager.

# ANNEXES

- Les centres de facilitation et les pépinières
- Réseau d'antennes et annexes de l'ANSEJ
- Réseaux d'agences de wilayas d CNAC
- Réseau de guichets uniques de l'ANDI
- Modèle de Business Plan

## Annexe I Les coordonnées des Pépinières et centres de facilitation opérationnels :

N°	Structure	Wilaya	Adresse Postale	Téléphone	Fax
01	Centre de Facilitation	Tamanrasset	Cité Elwiam Tamanrasset	029-34-24-89	029-34-25-09
02		Adrar	Place Massini -Adrar	049-96-87-12	049-96-87-51
03		Bordj Bou Arreridj	Coopérative Mohamed Boudiaf Route de Medjama, BBA	035-60-68-73	035-60-68-75
04		Illizi	Zone d'Activité Illizi 033.000	020-89-10-33	029-42-23-95
05		Tipaza	Cité Administrative, Tipaza	024-47-00-66	024-47-91-74 024-47-91-97
06		Oran	08 Rue Khemis Bousekrine ex rue Toulouse - Oran	041-39-08-91	041-39-08-03
07		Jijel	Route Nationale N° 43 sortie Est ,Jijel ,18.000	034-47-66-22	034-47-68-76
08		Djelfa	Cité 05 Juillet , Route Ewiame, Djelfa		
09		Tindouf	Cité Tindouf Lotfi, Hassi Amar, Tindouf	049-93-85-23	
10		Nâama		049-79-62-58	
01	Pépinière d'Entreprises	Oran	Siège ex EDGO Boulanger 08 Rue Frih El Hadj, Hai Oussama Oran	041-35-85-69	041-35-88-57
02		Annaba	3 Rue Sayoud Achour - Annaba	038-86-77-35	038-86-77-35
03		Ghardaia	BP 110 , Zone scientifique Noumirate, Bounoura, Ghrdaia	029-87-04-76	029-89-19-60
04		Bordj Bou Arreridj	Coopérative ENASR (POS2) BORDJ Bou Arreridj	035-60-73-19	035-60-73-20

## Annexe 2

### Réseau d'antennes et annexes de L'ANSEJ

#### Le réseau d'antennes et d'annexes de L'ANSEJ

##### **Antenne de : ADRAR**

Adresse : Nouveau centre commercial d'Adrar  
Tél. : (049) 96.47.71  
Fax. : (049) 96.47.78

##### **Antenne de : CHLEF**

Adresse : Cité citronniers Chlef 02000  
Tél. : (027) 79.07.06  
Fax. : (027) 77.04.23

##### **L'annexe de l'antenne CHLEF**

Adresse : Route Nationale N° 19 Bouzeghaia centre, Chlef.

##### **Antenne de : LAGHOUAT**

Adresse : Cité des 500 Logts, El Gouatine, Route De Djelfa  
Tél. : (029) 90.13.55  
Fax. : (029) 90.13.50

##### **Antenne de : OUM EL BOUAGUI**

Adresse : Cité 1000 Logts, Ennas, BP 1073, Oum El Bouagui  
Tél. : (032) 42.41.29  
Fax. : (032) 42.59.06

##### **Antenne de : BATNA**

Adresse : Cité des Frères Khezzar 742 Logts, BP 344  
Tél. : (033) 86.47.51  
Fax. : (033) 86.47.59

##### **Antenne de : BEJAIA**

Adresse : Cité 200 Logements, OPGI, Ihad-daden, Béjaia  
Tél. : (034) 21.54.11  
Fax. : (034) 21.54.19

##### **Antenne de : BISKRA**

Adresse : Cité 726 Logements Bloc N° 25 BP 297 Bent Morrah 07000  
Tél. : (033) 71.10.68  
Fax. : (033) 71.10.69

##### **Antenne de : BECHAR**

Adresse : Rue Nguyen Vantruy, Béchar  
Tél. : (049) 81.11.60  
Fax. : (049) 81.11.62

##### **L'annexe de l'antenne BECHAR**

Adresse : Siège de la DAIRA de Beni Abbas, rue Emir Abdelkader

##### **Antenne de : BLIDA**

Adresse : Rue Belkacem LOUZNI Cité 222 Igts, Blida  
Tél. : (025) 40.22.58  
Fax. : (025) 40.22.57

##### **Antenne de : BOUIRA**

Adresse : Cité des 36 Logements, Bt A, N° 07 et 08, Bouira  
Tél. : (026) 94.44.10  
Fax. : (026) 94.44.12  
Site web : <http://bouira.ansej.org.dz>

##### **Antenne de : TAMANRASET**

Adresse : BP 4065 Gata El Oued Essihar, Tamenrasset  
Tél. : (029) 34.47.94  
Fax. : (029) 34.31.95

##### **Les annexes de l'antenne TAMANRA-SET :**

Adresse : Centre commercial, centre ville Ain-Salah, Tamanrasset.  
Tél. : 029.36.36.11/ 029.36.36.11

##### **Antenne de : TEBESSA**

Adresse : Cité Djorf Jardin Ennahda BP 424, Tebessa  
Tél. : (037) 49.35.47  
Fax. : (039) 49.39.50

##### **Les annexes de l'antenne TEBESSA :**

Adresse : Ex : siège de la daira de Chéria, centre ville.  
Annexe de BIR EL-ATER  
Adresse : Ex : siège de la daira de Bir El-Ater, Tebessa.

##### **Antenne de : TLEMCCEN**

Adresse : Bâtiment administratif, Boulevard Pasteur, Tlemcen  
Tél. : (043) 20.56.51  
Fax. : (043) 20.56.48

##### **Antenne de : TIARET**

Adresse : Route d'Alger, près de la DAS, Tiaret  
Tél. : (046) 41.76.36  
Fax. : (046) 41.89.16

**Antenne de : TIZI OUZOU**

Adresse : Ex: Galerie, Avenue Abane  
Ramdane, Tizi Ouzou  
Tél. : (026) 20.23.23  
Fax. : (026) 20.24.24

**Antenne de : ALGER PRINCIPALE**

Adresse : 8, Rue Arezki Ben Bouzid, Les  
Annassers - Alger  
Tél. : (021) 67.13.36  
Fax. : (021) 67.55.92

**Les annexes de l'antenne ALGER PRINCIPALE :**

Adresse : 86 rue Hassiba Ben Bouali Alger  
Tél. : (021) 66.50.40  
Fax. : 021-66-56-48

**Annexe de : ALGER EST**

Adresse : 5 Rue de la gare Hussein Dey, Alger

**Antenne de : DJELFA**

Adresse : Cité des jardins N° 10/1 et 9/3, BP  
1380, Djelfa  
Tél. : (027) 90.94.89  
Fax. : (027) 90.92.53

**Les annexes de l'antenne DJELFA :**

Adresse : Cité Annague Rabah, Ain-Oussera.

**Annexe de : Messaad**

Adresse : Cité El-Atlas N° 632/109, Messaad.

**Antenne de : JIJEL**

Adresse : Cité administrative 3ème étage, Jijel  
Tél. : (034) 47.45.04  
Fax. : (034) 47.39.45  
Site web : <http://jijel.ansej.org.dz>

**Antenne de : SETIF**

Adresse : Rue de L'ALN, Mohafadha, Setif  
Tél. : (036) 91.14.17  
Fax. : (036) 83.33.17

**Les annexes de l'antenne SETIF :**

Adresse : Rue Sbaikhi Khelifa, Ain-Oulmane.  
Annexe de : EL-EULMA

Adresse : Place de la révolution El-Eulma.  
Tél. : 036-87.26.99

**Antenne de : SAIDA**

Adresse : Rue Damardji N°14 ew: SPA, Saida  
Tél. : (048) 47.58.97  
Fax. : (048) 51.27.67

**Les annexes de l'antenne SAIDA :**

Adresse : Rue principale, APC sidi-Boubekeur.

**Antenne de : SKIKDA**

Adresse : Cité des allées du 20 Août, Centre  
culturelle Ali Tlilani, Skikda  
Tél. : (038) 72.15.61  
Fax. : (038) 72.16.07

**Antenne de : SIDI BEL ABBAS**

Adresse : 8, Rue Tayeb Brahim, Cherifa, Sidi  
Bel Abbes  
Tél. : (048) 56.90.06  
Fax. : (048) 56.90.07

**Les annexes de l'antenne SIDI BEL ABBAS :**

Adresse : Cité administrative de la daïra de  
Telagh, Sidi Bel-Abbes.

**Annexe de : BEN BADIS**

Adresse : Ex: siège CNEP Ben Badis S.B.A

**Antenne de : ANNABA**

Adresse : Rue Larbi BEN M'HIDI, El Hadjar,  
Annaba  
Tél. : (038) 89.25.60  
Fax. : (038) 89.25.61

**Les annexes de l'antenne ANNABA :**

Adresse : Rue Gouta Sebti Annaba.

**Annexe de : Ain-Berda**

Adresse : Ain Berda centre Annaba.

**Antenne de : GUELMA**

Adresse : BP N°406, 80 bureaux Route de  
Sédrata Guelma  
Tél. : (037) 21.17.46  
Fax. : (037) 21.17.47

**Les annexes de l'ante GUELMA :**

Annexe de : Oued Zenati  
Adresse : ex: siège de la daïra de Oued-Ze-  
nati

**Antenne de : CONSTANTINE**

Adresse : 01, place CHADI Abdellah,  
Constantine  
Tél. : (031) 92.80.27  
Fax. : (031) 92.80.71

**Antenne de : MEDEA**

Adresse : Tour d'affaire de Médéa Téniet El-  
Hadjer, Médéa  
Tél. : (025) 58.67.25  
Fax. : (025) 58.92.64

**Antenne de : MOSTAGHANEM**

Adresse : Cité administrative, Siège de la wilaya

Tél. : (045) 21.02.19

Fax. : (045) 21.02.25

**Les annexes de l'antenne MOSTAGHANEM :****Annexe de : Sidi Ali**

Adresse : Siège De L'APC, SIDI ALI, Mostaganem

**Antenne de : M'SILA**

Adresse : Centre Commercial, BP N° 765, Msila

Tél. : (035) 55.62.03

Fax. : (035) 54.52.85

**Les annexes de l'antenne M'SILA :****Annexe de : BOUSSAADA**

Adresse : Cité administrative, en face du siège de l'APC de Bousaada, M'SILA;

**Antenne de : MASCARA**

Adresse : Villa N° 03, Cité 80 Logts, Villa Zone 07

Tél. : (045) 80.37.25

Fax. : (045) 80.37.26

**Les annexes de l'antenne MASCARA :****Annexe de : Ghriss**

Adresse : Rue Touagh Slimane, Ghriss, Mascara.

**Annexe de : SIG**

Adresse : Rue Zighoud youcef, Sig, Mascara.

**Annexe de : MOHAMMADIA**

Adresse : Rue Emir Khaled, Mohamadia, Mascara

**Antenne de : OUARGLA**

Adresse : Rue El-Djoughouria N° 31/A et 31/B, OUARGLA

Tél. : (029) 76.68.71

Fax. : (029) 76.68.73

**Les annexes de l'antenne OUARGLA :****Annexe de : Touggourt**

Adresse : Rue du 1er novembre Touggourt

Tél. : 029.67.39.66/ 029.67.39.66

**Antenne d'Oran**

Adresse : Bd. DJELLAT H'bib, en face lycée Hamou BOUTLELIS, ORAN

Tél. : (040)22.06.69/ (041)53.22.48

Fax. : (041)53.35.76

**Les annexes de l'antenne ORAN :  
Annexe de : Ain Turk**

Adresse : Place du 1er nov. Ain Turk, Oran.

**Annexe de : Arzew**

Adresse : Chevriers, Arzew, Oran.

**Antenne de : EL BAYAD**

Adresse : Rue Boukhobza El Bey, BP N° 66, Hamid Boulouar, 32006 El Bayadh

Tél. : (049) 71.40.24

Fax. : (049) 71.80.30

**Les annexes de l'antenne EL BAYAD :**

Adresse : Cité Ouest, Annexe Administrative de l'APC, El-Abiodh S.Cheikh.

Tél. : 049.73.84.97/ 049.73.84.97

**Antenne de : ILLIZI**

Adresse : Cité 195 Logements Bt A N° 1, Zhun, Illizi

Tél. : (029) 42.25.77

Fax. : (029) 42.25.77

**Les annexes de l'antenne ILLIZI :**

Annexe de : Djanet

Adresse : Rue du marché, Djanet, ILLIZI.

Tél. : 029.47.52.49/ 029.47.52.49

**Antenne de : BORDJ BOU ARRERIDJ**

Adresse : RUE CHERIFI MOHAMED N° 24 Ex Galerie Wilaya de BBA

Tél. : (035) 68.12.39

Fax. : (035) 68.19.69

**Antenne de : BOUMERDES**

Adresse : Locaux du Cadastre wilaya de Boumerdes

Tél. : (024) 81.69.18

Fax. : (024) 81.69.19

**Antenne de : EL TAREF**

Adresse : Bouteldja Centre (ex: Galerie) El Taref

Tél. : (038) 60.04.95

Fax. : (038) 60.05.10

**Antenne de : TINDOUF**

Adresse : Place El Ouïam El Madani Cité Ramadhine, Tindouf

Tél. : (049) 92.36.37

Fax. : (049) 92.32.67

**Antenne de : TISSEMSILT**

Adresse : N° 11 et 12 Cité des 130 Lgts Rte Hamadia.  
Tél. : (046) 47.64.27  
Fax. : (046) 47.02.09

**Les annexes de l'antenne TISSEMSILT :**

Adresse : Ex: crèche d'enfants, cité 280 Lgts. Theniet El-Had, Tissemsilt.

**Antenne de : EL OUED**

Adresse : Cité 400 Logements, Bloc N° 02, Bâtiment N° 16, BP 77, El Qods  
Tél. : (032) 24.74.66  
Fax. : (032) 24.99.68

**Les annexes de l'antenne EL OUED :  
Adresse : APC El-Meghaier, El-Oued.****Antenne de : KHENCHLA**

Adresse : Cité Essaada 98 Logts, Khenchela  
Tél. : (032) 32.66.38  
Fax. : (032) 32.16.50

**Annexe de : Chechar**

Adresse : Ex : Siège de l'APC de Taberdgha  
Tél. : 032-35.43.50

**Annexe de : Kais**

Adresse : Bd. ABBAS Laghrour en face la daïra.  
Tél. : 032-37.13.20

**Antenne de : SOUK AHRAS**

Adresse : Cité 30 bureaux Labadi Athmane en face de la polyclinique, Souk Ahras  
Tél. : (037) 32.10.02  
Fax. : (037) 32.65.68

**Antenne de : TIPAZA**

Adresse : Rue du 1er Novembre, Tipaza  
Tél. : (024) 47.03.40  
Fax. : (024) 47.03.31

**Antenne de : MILA**

Adresse : Cité Boutout Moudjamaa El-Idari, 45 bureaux Mila  
Tél. : (031) 57.49.75  
Fax. : (031) 57.55.77

**Les annexes de l'antenne MILA :**

Annexe de : CHELGHOUUM EL-AID  
Adresse : Rue Ahmed Yahia Rachid C/E/Laid, MILA.

**Annexe de : FERDJIOUA**

Adresse : Avenue du 1er novembre, Ferdjioua.

**Antenne de : AIN DEFLA**

Adresse : Cité Administrative Nouvelle (Prés de l'APC)  
Tél. : (027) 60.32.21  
Fax. : (027) 60.35.84

**Antenne de : NAAMA**

Adresse : Nouvelle cité administrative, Naama  
Tél. : (049) 79.70.53  
Fax. : (049) 79.65.20

**Antenne de : AIN TEMOUCHENET**

Adresse : Boulevard du complexe administratif, Bloc D, Ain Témouchent  
Tél. : (043) 60.18.98  
Fax. : (043) 60.39.77

**Les annexes de l'antenne AIN TEMOUCHENT :**

Annexe de : Béni-SAF  
Adresse : Ex: Apc de Beni Saf, Ain-Témouchent.

**Antenne de : GHARDAIA**

Adresse : Rue Maamar Rouani, BP 452, Ghardaïa  
Tél. : (029) 88.83.82  
Fax. : (029) 88.19.73

**Les annexes de l'antenne GHARDAIA :**

Annexe de : Guerrara  
Adresse : Centre d'échange rural, Guerrara.

**Antenne de : METLILI**

Adresse : Centre commercial centre ville local N° 12, rue El-Emir Abdelkader, Metlili, Ghardaïa.  
Tél. : 029.85.28.04/ 029.85.28.04

**Antenne de : RELIZANE**

Adresse : Cité Diar El Ward, Bloc G, Relizane  
Tél. : (046) 92.29.34  
Fax. : (046) 91.19.29

**Les annexes de l'antenne RELIZANE :**

Annexe de : Ammi moussa  
Adresse : Rue Drider Mohamed Ammi moussa

**Annexe de : OUED R'HIOU**

Adresse : Rue Slimani Abed (annexe du CFPA)  
Oued Rhiou, Relizane

## Annexe 3

### Réseau d'agences de wilayas de la CNAC

#### Le réseau d'agences de la CNAC Le dispositif CNAC et le réseau d'agences de wilayas

##### **Agence d'ALGER**

Adresse : 05, rue Abane Ramdane. Alger  
Tél. : (021).73.40.65 / 65  
Fax : (021).73.40.69

##### **Agence d'ADRAR**

Adresse : Cité des 100 lgts industrie, Bloc n°01  
Bp 644  
Tél. : (049).96.40.46  
Fax : (046).96.40.46

##### **AIN DEFLA**

Adresse : Bd Emir Khaled Ain-Defla  
Tél. : 027.60.32.57  
Fax : 027.60.32.57

##### **AIN TEMOUCHENT**

Adresse : Cité administrative, lieutenant Oth-  
mane Bo 169  
Tél. : 043.60.15.90  
Fax : 043.60.18.65

##### **BATNA**

Adresse : Cité des frères khezzar, bp 76 Batna  
Tél. : (033).85.10.26  
Fax : (033).80.60.53

##### **BECHAR**

Adresse : Rue Nguyen Von Troy (ex CNR)  
-Bechar  
Tél. : (049).80.10.67  
Fax : (049).80.10.67

##### **BEJAIA**

Adresse: cité 34lgts EPLF, cartier cerir Bp 204  
Tél. : (034).20.61.39  
Fax : (036).20.65.43

##### **BISKRA**

Adresse : Gare routière, route de batna-biskra  
Tél. : (033).75.89.99  
Fax : (033).75.90.01

##### **BLIDA**

Adresse : Bd Kritli oued azza  
Tél. : 025.30.29.45  
Fax : 025.39/29.45

##### **BORDJ BOU ARRERIDJ**

Adresse : promotion 11 lgts-boulevard houari  
boumedienne  
Tél. : (035).68.55.63  
Fax : (035).68.09.34

##### **BOUIRA**

Adresse : Cité des 120 lgts Bt 4 n° 106  
Tél. : (026).93.95.52  
Fax : (026).93.75.65

##### **EL BAYADH**

Adresse : Tamari Hai Louz BP 156  
Tél. : (049).71.88.29  
Fax : (049).71.88.29

##### **El Oued**

Adresse : Face commissariat  
Mekhedma, ouargla BP N°122-1er Mai  
Tél. : (032).21.94.24  
Fax : (032).21.94.24

##### **EL TARF**

Adresse : Cité des 500 lgts, n°74  
Tél. : (038).60.24.50  
Fax : (038).60.22.02

##### **GHARDAIA**

Adresse : Rue Raouani Maamer, theniet el  
makhzen 47 000 bp n° 4 CTR  
Tél : (029).88.23.00  
Fax : (029).88.23.00

##### **GUELMA**

Adresse : Route de Constantine, Bt CNAS  
Tél : (037).26.56.51  
Fax : (037).26.56.44

##### **ILLIZI**

Adresse : Siège APC Illizi  
Tél : (029).42.15.61

##### **Khenchela**

Adresse : Cité du 18 février, Rte de batna  
khenchela  
Tél : (032).32.60.80  
Fax : (032).32.60.85

##### **Laghouat**

Adresse : Cité Bouameur maameur  
Maamourah, laghouat BP n° 1650, 03000  
Tél : (029).93.54.19  
Fax : (029).93.54.19

**MASCARA**

Adresse : 18,rue Dr,Khaled  
Tél : (045).81.69.39 (045).81.24.24  
Fax : (045).81.68.35

**MSILA**

Adresse : Rue dedou nadir ex-hospital psy-  
chiatrique  
Tél : (035).55.06.02  
Fax : (035).54.66.39

**NAAMA**

Adresse : Naama  
Tél : (049).79.63.82  
Fax : (049).79.63.82

**OUARGLA**

Adresse : Face Commissariat  
Mekhedma,ouargla n°122-1er Mai  
Tél : (029).71.49.52  
Fax : (029).71.43.53

**OUM EL BOUAGHI**

Adresse : Cité Hini El Mekki, bloc n° 15 bp  
982  
Tél : (032).42.76.86  
Fax : (032).42.76.87

**SETIF**

Adresse : Rue 17 octobre 1961(ex,Siège  
Beetws)  
Tél : (036).93.63.92  
Fax : (036).84.68.02

**SKIKDA**

Adresse : 04,rue souidani Boudjemaa  
Tél : (038).76.48.54  
Fax : (038).76.48.53

**SOUK AHRAS**

Adresse : Cité 1700 lgts ( Draiaa Ali ) Centre  
commercial n°1 et 7  
Tél : (037).32.23.63  
Fax : (037).32.50.34

**TAMANRASSET**

Adresse : n° K 34 Sersouf( près CNEP),Bp,n°  
1835  
Tél : 070.97.83.06

**TEBESSA**

Adresse : bd Zhun 500 n°,bloc,Bt 4Tébessa  
Tél : (037).49.15.27  
Fax : (037).49.15.27

**TIARET**

Adresse : Rue saim djilali-tiaret  
Tél : (046).41.67.14  
Fax : (046)41.63.56

**TINDOUF**

Adresse : Hai Ramadine  
Tél : (049).92.18.19  
Fax : (049).92.18.19

**TISSEMSILT**

Adresse : Cité des 100 lgts  
Tél : (046).47.60.35 (046).47.71.00  
Fax : (046).47.60.35

**TIZI OUZOU**

Adresse : Cité des 104 lgts EPLF-Bt C 2 Nou-  
velle ville  
Tél : (026).21.68.83  
Fax : (026).21.68.83

**BOUMERDES**

Adresse : Ex-bureau d'étude de la wilaya  
Tél : (024).81.72.64 (024).81.72.61  
Fax : (024).81.72.65

**CHLEF**

Adresse : Cité des fonctionnaires, bloc 02-bp  
01 chlef  
Tél : 027.79.04.43  
Fax : 027.79.04.43

**CONSTANTINE**

Adresse : Cité Mentouri, Immeuble HPE Daksi  
BP 57 D  
Tél : 031.62.09.41  
Fax : 031.62.09.07

**DJELFA**

Adresse : Cité med Boudiaf Bt 01, appt 09-  
Bd.1293  
Tél : (027).87.50.13

**JIJEL**

Adresse : Cité 328 lgts, Promotionnel,Bt 42 et  
3L BP.36 BIS CAMP Chevalier.  
Tél : 034.47.49.38  
Fax : 034.47.39.36

**MEDEA**

Adresse : Tour d'Affaire, Thniet El Hadjar  
Tél : 025.58.01.78  
Fax : 025.58.66.56

**MILA**

Adresse : Centre commercial, Mila  
Tél : 031.57.54.32 031.57.52.07  
031.57.72.07  
Fax : 031.57.51.03

**Mostaganem**

Adresse : 56 rue Benhamda sadek  
Tél : 045.21.46.23  
Fax : 045.21.93.16

**Oran**

Adresse : 06 rue GDANSK  
Tél : 041.33.38.89  
Fax : 041.33.38.89

**Relizane**

Adresse : Hai el ward  
Tél : 046.92.44.53  
Fax : 046.92.43.73

**Saida**

Adresse : 14, rue Merabet ahmed  
Tél : 048.47.66.56  
Fax : 048.47.66.56

**Sidi Bel Abbes**

Adresse : 4 rue inspecteur eymard  
Tél : 048.54.12.05  
Fax : 048.54.12.05

**Tipaza**

Adresse : Rue de fouka (wilaya de Tipaza)  
Tél : 024.49.48.31  
Fax : 024.48.28.93

**Tlemcen**

Adresse : Bd ain sabaa ali, lotissement dib  
Tél : 043.20.71.02  
Fax : 043.20.71.02

## Annexe 4

### Réseau des guichets uniques de l'ANDI

#### Le réseau des guichets uniques de l'ANDI

##### **Wilaya : Chlef**

Adresse : Place de la solidarité (ex-bibliothèque communale) Centre ville de Chlef.  
Responsable : Mr CHIHANE Benaouada, Directeur  
Tél. : 27.77.93.13  
Fax. : 27.77.28.81  
E-mail : guchlef@andi.dz

##### **Wilaya : Alger**

Adresse : 27, Rue Mohamed MERBOUCHE B.P 414 Hussein-Dey (siège du CNAT)  
Responsable : Mme. SABEUR née Bakalem Lynda, Directrice  
Tél. : 21.77.32.62 - 63  
Fax. : 21.77.32.67  
E-mail : gualger@andi.dz

##### **Wilaya : Annaba, Guelma, El Taref, Souk Ahras**

Adresse : Locaux de l'Agence Foncière Boulevard Benboulaid, Annaba  
Responsable : Mr. BRANKI Salim Directeur  
Tél. : 38.86.37.05  
Fax. : 38.86.36.97  
E-mail : guannaba@andi.dz

##### **Wilaya : Constantine**

Adresse : Cité administrative Ali MENDJELI, nouvelle ville Constantine  
Responsable : Mr. BAHOUH Habib Directeur  
Tél. : 31.82.35.55  
Fax. : 31.82.36.27  
E-mail : guconstantine@andi.dz

##### **Wilaya : Ouargla, Illizi**

Adresse : Rue Chenine Kaddour, Ouargla  
Responsable : Mr. KAFI Belkacem Directeur  
Tél. : 29.76.20.19 - 21  
Fax. : 29.76.55.72  
E-mail : guouargla@andi.dz

##### **Wilaya : Adrar**

Adresse : Rue du 05 juillet - carrefour route de

l'aéroport - B.P 641 Adrar  
Responsable : Mr. ABDELLAHI Abderahmane  
Directeur  
Tél. : 49.96.05.70  
Fax. : 49.96.05.95  
E-mail : quadrar@andi.dz

##### **Wilaya : Blida, Médéa**

Adresse : Place du 1er Novembre 1954 Blida  
Responsable : Mme REZOUG Née BOUTARFA Sabrina Directrice  
Tél. : 25.40.85.81  
Fax. : 25.40.81.78  
E-mail : gublida@andi.dz

##### **Wilaya : Laghouat, Ghardaia**

Adresse : Cité Gouatine BP-RP 436 (ex siège de l'EPE SERIL) Laghouat  
Responsable : Mr ,Djireb Hadj Aissa Directeur du GUD de Laghouat  
Tél. : 29.90.21.72  
Fax. : 29.90.21.62  
E-mail : gulaghouat@andi.dz

##### **Wilaya : Jijel**

Adresse : 09, avenue Emir Abdelkader (ex -siège ADIMCO) - jijel  
Responsable : Mr ,DROUA Samir Directeur  
Tél. : 34.47.10.98  
Fax. : 34.47.11.80  
E-mail : gujijel@andi.dz

##### **Wilaya : Batna**

Adresse : Cité Administrative, Route de Biskra-Batna  
Responsable : Mr.Belaïd Abdelhafid Directeur  
Tél. : 33.86.18.42  
Fax. : 33.86.19.02  
E-mail : gubatna@andi.dz

##### **Wilaya : Béjaïa**

Adresse : Cité du Tobbal (siège du bureau d'études de la wilaya Bejaïa)  
Responsable : Mr,Aouam Abd ElKrim Directeur  
Tél. : 34.22.62.34  
Fax. : 34.22.64.52  
E-mail : gubejaïa@andi.dz

**Wilaya : Biskra**

Adresse : Cité des 108 Logements CNEP (ex -  
siège Holog EST) - Biskra  
Responsable : Mr, BAISSA Fouad Directeur  
Tél. : 33.74.94.74  
Fax. : 33.74.94.75  
E-mail : gubiskra@andi.dz

**Wilaya : Bouira**

Adresse : Cité Mohamed Ben Abdellah (EX,  
Galerie Algérienne)- Bouira  
Responsable : Mr Maskri Smail, Directeur du  
guichet de Tizi Ouzou en charge du guichet  
Tél. : 26.94.71.21  
Fax. : 26.94.71.23  
E-mail : gubouira@andi.dz

**Wilaya : El Oued**

Adresse : sis à la Cité administrative 19 Mars ville  
d'El Oued  
Responsable : Mr BESSERIANI Brahim, Directeur  
Tél. : 32.24.49.34  
Fax. : 32.24.49.45  
E-mail : gueloued@andi.dz

**Wilaya : Khenchela**

Adresse : Cité administrative quartier Chihani  
Bachir Khenchela  
Responsable : Mr.DIAB Abdelkader, Directeur  
Tél. : 32.30.00.36  
Fax. : 32.30.00.39  
E-mail : gukhenchela@andi.dz

**Wilaya : Oran**

Adresse : 11, Rue KHIAT Salah Hai El Ghoualem  
Secteur Communal d'El Hamri, Oran  
Responsable : Mme SEGUINI née HIRECHE  
ZOUBIDA chargée du guichet  
Tél. : 41.34.25.05  
Fax. : 41.34.24.33  
E-mail : guoran@andi.dz

**Wilaya : Saïda**

Adresse : Rue Daoudi Moussa et Bessif Ahmed  
(Ex service technique de la commune de Saïda)  
Responsable : Mr Toumi Ali Directeur  
Tél. : 48.51.24.59  
Fax. : 48.51.24.63  
E-mail : gusaida@andi.dz

**Wilaya : Tebessa**

Adresse : BD Emir Abdelkader ex Mohafada  
4ème étage  
Responsable : Mr Branki Salim, Directeur du  
guichet de Annaba, en charge du guichet  
Tél. : 37.49.12.85  
Fax. : 37.49.12.81  
E-mail : gutebessa@andi.dz

**Wilaya : Tialet, Tissemsilt**

Adresse : Cité du stade, B.P.N°154 Poste de la  
Sonatiba Tialet  
Responsable : Mr.TOUMI Ali Directeur du guichet  
de Saïda, chargé du guichet  
Tél. : 46.42.27.79  
Fax. : 46.42.11.95  
E-mail : gutialet@andi.dz

**Wilaya : Tizi Ouzou**

Adresse : Tour CAAT, 08 Mai 1945 (THAMILA)  
nouvelle ville Tizi Ouzou  
Responsable : Mr MASKRI Smail, Directeur  
Tél. : 26.21.71.31  
Fax. : 26.21.71.61  
E-mail : gutiziouzou@andi.dz

**Wilaya : Tlemcen**

Adresse : Boulevard de la Soummam BP 428  
Imama Tlemcen  
Responsable : Mr.BELARBI Mohamed El-Amine  
Directeur  
Tél. : 43.20.22.83  
Fax. : 43.20.22.79  
E-mail : gutlemcen@andi.

**Wilaya :El Bayadh:**

Cité administrative de la Wilaya d'El Bayadh - 1er  
étage ;  
Tel : 049 71 15 05  
Fax : 049 71 23 35  
E-mail : guelbayadh@andi.dz

**Wilaya : Naama:**

Cité administrative de la Wilaya de Naama (Place  
du tribunal) ;  
Tel : 049 79 79 77  
Fax : 049 79 78 74  
E-mail : gunaama@andi.dz

**Wilaya : Mascara:**

Rue Colonel Amirouche (Route d'Oran) ;  
Tel : 045 82 21 01  
Fax : 045 82 21 13  
E-mail : gumascara@andi.dz

**Wilaya : Tamanrasset:**

Cité Moflan (centre de la Wilaya de Tamanrasset)  
Tel : 029 34 82 45  
Fax : 029 34 82 41  
E-mail : gutamanrasset@andi.dz

**Wilaya : Tindouf:**

Cité Lagsabi en face Lycée Taha Hocine Tindouf;  
Tel : 049 92 43 48  
Fax : 049 92 43 49  
E-mail : gutindouf@andi.dz

**Wilaya : Ain Temouchent:**

9 rue M'barek Boucif lot 105 Ain Temouchent  
Tel : 043 60 27 17  
Fax : 043 60 13 36.  
E-mail : guaintemouchent@andi.dz

**Wilaya : M'Sila:**

L'ex siège de la direction de l'emploi en face la wilaya  
Tel: 035 54 81 54  
Fax: 035 54 76 05  
E-mail: gumsila@andi.dz

**Wilaya : Oum El Bouaghi:**

Cite administrative siège wilaya bloc B  
Tel: 032 41 26 57  
Fax: 032 41 26 59  
E-mail: guoumelbouaghi@andi.dz

**Wilaya : Béchar:**

Cité El Chahid Ben Taleb Ali Local A10 Local 07,  
Zone Bleue, Bechar  
Tel : 049 81 91 62  
Fax: 049 81 91 13  
E-mail : gubechar@andi.dz

**Wilaya : Bordj Bou Arreridj**

Cooperative El Naser Bordj Bou Arreridj  
Tel : 035 60 75 53  
Fax : 035 60 75 54  
E-mail : gubordjbouarreridj@andi.dz

**Wilaya : Tipaza**

Cité 134+20 Logts Oued Merzoug Tipaza  
Tel : 024 47 07 66  
Fax : 024 47 07 62  
E-mail : gutipaza@andi.dz

**Wilaya : Mila**

Cité Administrative Ben Boulab (ex-Direction des mines)  
Tel : 031 57 88 36  
Fax : 031 50 67 24  
E-mail : gumila@andi.dz

**Wilaya : Djelfa**

Cité 05 Juillet (Centre de facilitation) - Djelfa  
Tel : 027 90 09 48  
Fax : 027 90 09 49  
E-mail : gudjelfa@andi.dz

**Wilaya : Bouira**

Cité Mohamed Ben Abdellah (EX, Galerie Algérienne)- Bouira  
Tel : 026 94 71 21  
Fax : 026 94 71 23  
E-mail : gubouira@andi.dz

**Wilaya : Skikda**

Cité Merdj El Dib Immeuble 70 Bureaux  
Tel : 038 70 69 85  
Fax : 038 70 69 90  
E-mail: guskikda@andi.dz

**Wilaya : Boumerdes**

Cité Ain Abdellah, Boumerdes  
Tel : 024 91 39 69  
Fax : 024 91 52 52  
E-mail: guboumerdes@andi.dz

**Wilaya : Tébessa**

BD Emir Abdelkader ex Mohafada 4ème étage  
Tel : 037 49 12 85  
Fax : 037 49 12 81  
E-mail: gutebessa@andi.dz

**Wilaya : Sidi Bel Abbès**

Chambre de l'Artisanat de la Wilaya de Sidi Bel Abbès  
Tel : 048 65 73 73  
Fax : 048 65 72 72  
E-mail: gusidibelabbes@andi.dz

**Wilaya : Ain Defla**

Rue El Amir Khaled en face de la Radio (Ex Siège de l'environnement)

Tel : 027 60 48 61

Fax : 027 60 48 46

E- mail: guaindefla@andi.dz

**Wilaya : Relizane**

Rentrée principale de la Zone Industrielle de BEL HACEL

Tel : 046.92.78.08

Fax : 046.92.87.74

E-mail: gurelizane@andi.dz

**Wilaya : Mostaganem**

Antenne APC, Cite CHEMMOUMA

Tel : 045.20.67.82

Fax : 045.20.67.83

E-mail: gumostaganem@andi.dz



Annexe 5  
Modèle de Business Plan<sup>(18)</sup>

Nom du projet :

Fiche Technique :

Secteur d'activité :

Nom :

Prénom :

Date de naissance :

Lieu de naissance :

Situation de famille :

Adresse :

Commune :

Wilaya :

Tel/Fax :

Mobile :

Occupation :

E-mail :

**Pré évaluation idée du projet :**

.....  
.....  
.....

**Formations de base :**

.....  
.....  
.....

<sup>(18)</sup> Ce modèle de Business Plan est proposé par le Ministère de l'Industrie, de la PME et de la Promotion de l'Investissement aux promoteurs accompagnés par les Centres de Facilitation.

### **Rédaction :**

Nom :

Prénom :

Adresse :

Commune :

Wilaya :

### **Introduction :**

Définition du projet :

Le champ d'activité :

Les produits et / ou prestations :

Les clients cible :

Les responsables de l'entreprise et collaborateurs :

Le siège de l'entreprise :

Les opportunités disponibles :

Les risques liés à l'activité :

Les besoins financiers :

### **Le management :**

L'organisation de l'entreprise

La politique de ressource humaine

La politique salariale

Les dirigeants ou autres collaborateurs importants

La capacité de gestion financière

La capacité de production

## Le marché :

### Produits/ services :

Les forces et faiblesse des produits :

Le chiffre d'affaires :

La quantité de vente ou nombre de prestations :

Le service après-vente :

### Plan marketing :

Les prix et conditions :

La communication :

La distribution, politique de vente :

### Le marché :

Les besoins des consommateurs :

Les cibles et les segmentations :

Les principaux clients :

Les fournisseurs et les coûts d'achat :

Les ponts forts et faibles :

La concurrence :

L'emplacement commercial :

### La stratégie commerciale :

La réduction de prix :

Le développement technologique :

L'innovation en matière de produit :

## Etat des ventes

• Porteur de projet :

	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
Produit 01	Qté prix unit valeur	Qté prix unit valeur	Qté prix unit valeur
Produit 02			
Produit 03			
Produit 04			
Produit 05			
Total HT			
TVA			
Total TTC			

## Etat achat matières premières

Produit/matière	Quantité	Prix unitaire	coûts
Total			

## Etat calcul des coûts

Article/ activité	Temps production	Coût directe main d'œuvres/heure	Coût direct
Total			

## Etat des frais généraux

Désignation	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
Transport			
Loyer			
Entretien et réparation			
Autres services			
Frais personnel			
Frais divers			
Assurances			
Frais eau gaz électricité			
Impôt et taxes			
Versement forfaitaire			
TAP			
Frais financiers			
Amortissement			
IBS			
Frais de bureau			
Frais de publicité			
Frais de réception			
Totaux			

## Etat des immobilisations

Désignation	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
Frais d'établissement			
Terrains			
Agencement et aménagement			
Matériel de transport			
Matériel et outillage			
Equipement de bureau			
Matériel informatique			
Total			

## Etat des amortissements

### • Immobilisations

Investissements	Durée	Coût direct + TVA	Amortissement
Total			

### • Amortissement crédit :

Rubrique	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
Crédit principal			
Reste à rembourser			
Intérêt bancaire			
Intérêt bonifié			
Intérêt à payer			
Cotisation au fond			

## Etat de structure de financements

Nature des investissements	Taux de financement	Montant
Total		

## Etat du personnel

Effectifs	Nombre	Qualification	Activités	Nb heures	Coût direct

## Etat des promotions et lancement

- Publicité pour mon entreprise:

Type promotion	détails	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année

- Promotion des ventes

Type promotion	détails	Coût 1 <sup>ère</sup> année	Coût 2 <sup>ème</sup> année	Coût 3 <sup>ème</sup> année

## Etat d'estimation du stock

- Valeur du stock : Délais de livraison :

Matière première	1 <sup>er</sup> trimestre	2 <sup>ème</sup> trimestre	3 <sup>ème</sup> trimestre
<b>Total</b>			

## Etat de charges fixes

Charges fixes		
Désignation	Charges annuel	Charges mensuelles
Charge 01		
Charge 02		

## Etat des charges variables

Charges variables		
Désignation	Annuel	Mensuelles
Charge 02		
Charge 03		

## Etat de seuil de rentabilité

Désignation	Valeur
Chiffre d'affaire HT	
Charge variables	
Charges fixes	
Marge sur coût variable	
Taux de marge sur coût variable	
Seuil de rentabilité	

## Etat de trésorerie

### • 1ère année

Désignation	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Solde début												
A encaissement												
Ventes												
Autre encaissement												
Emprunt												
Augmentation capital												
Total (A)												
B décaissement												
Achat des immobilisations												
Achat de matière première												
Frais généraux												
Frais financiers												
Frais du personnel												
Impôts et taxes												
Total (B)												
Solde mensuel												
Solde cumulé												

### • 2ème année

Désignation	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Solde début												
A encaissement												
Ventes												
Autre encaissement												
Emprunt												
Augmentation capital												
Total (A)												
B décaissement												
Achat des immobilisations												
Achat de matière première												
Frais généraux												
Frais financiers												
Frais du personnel												
Impôts et taxes												
Total (B)												
Solde mensuel												
Solde cumulé												

• 3ème année

Désignation	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Solde début												
A encaissement												
Ventes												
Autre encaissement												
Emprunt												
Augmentation capital												
Total (A)												
B décaissement												
Achat des immobilisations												
Achat de matière première												
Frais généraux												
Frais financiers												
Frais du personnel												
Impôts et taxes												
Total (B)												
Solde mensuel												
Solde cumulé												

**Etat tableau de compte résultat**

Comptes désignation Valeur	1 an	2 ans	3 ans
70 vente et produits			
71 stocks début période			
72 Production immobilisée			
I. Production de l'exercice			
60 achats consommés			
61-62 Services extérieurs			
II. Consommation de l'exercice			
III. Valeur ajoutée			
63 charges du personnel			
64 Impôts et taxes et versements assimilés			
IV. Excédent brut d'exploitation			
65 autre charge opérationnelles			
68 Dotations amortissements			
V. Résultat opérationnel			
66 charges financières			
VI. Résultat financier			
VII. Résultat avant impôt			
69 Impôt sur résultat			
Résultat Net de l'exercice			

## Analyse

Cash flow		
Capacité de remboursement		
Cash flow après déduction des prêts		

### Etat de bilan d'ouverture

Actif	Montant	Passif	Montant
Immobilisations corporelles		Capital et réserve	
Immobilisations incorporelles		Emprunts et dettes	
Immobilisations financières		Emprunts et dettes	
<b>Total</b>		<b>Total</b>	

### Etat de bilan prévisionnel

Comptes	Actif	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
20	Immobilisations incorporelles			
21	Immobilisations corporelles			
27	Autre immobilisation financière			
<b>Classe 02</b>	<b>Immobilisations</b>			
30	Marchandise			
31	Matière première			
<b>Classe 03</b>	<b>Stocks et en cours</b>			
41	Clients			
<b>Classe 04</b>	<b>Comptes des tiers</b>			
	<b>Total Actif</b>			

Comptes	Passif	1 <sup>ère</sup> année	2 <sup>ème</sup> année	3 <sup>ème</sup> année
10	Capital et réserve			
16	Emprunts et dettes			
17	Dettes rattachées			
<b>Classe 01</b>	<b>Capitaux</b>			
53	Caisse			
54	Régie d'avance et accreditifs			
<b>Classe 05</b>	<b>Comptes financiers</b>			
	<b>Total Passif</b>			



**Ce document a été élaboré par :**

Ministère de l'Industrie, de la PME et de la Promotion de l'Investissement  
Direction Générale de la PME  
Avec l'appui du Programme de Développement Economique Durable de la GIZ

**Conception, création et réalisation :**

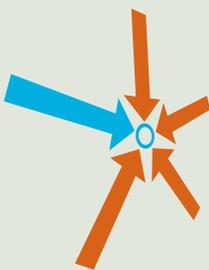


[www.2hemispheres-dz.net](http://www.2hemispheres-dz.net)



05 "Je développe mon ent

[www.cje-dz.com](http://www.cje-dz.com)



ملتقى الشاب المقاول  
LE CARREFOUR  
DU JEUNE  
ENTREPRENEUR



**giz**

