

Cours:

Entrepreneuriat

Objectifs d'enseignement

- Se préparer à l'insertion professionnelle en fin d'études par un processus de maturation à la fois individuel et collectif.
- Mettre en œuvre un projet post licence (poursuite d'études ou recherche d'emploi).
- Maîtriser les outils méthodologiques nécessaires à la définition d'un projet post licence.
- Se préparer à la recherche d'emploi.
- Etre sensibilisé à l'entrepreneuriat par la présentation d'un aperçu des connaissances de
- gestion utiles à la création d'activités.

Connaissances préalables recommandées :

Connaissances de base + Langues.

Contenu de la matière :

1. Généralité sur l'entrepreneuriat

1.1 Définition de l'entrepreneuriat

1.2 Diversité des situations entrepreneuriales

1.3 Les diverses formes d'entrepreneuriat

1.4 Le processus entrepreneurial 1.5 Culture d'entreprise et culture entrepreneurial

1.6 L'importance de l'entrepreneuriat

2. L'entrepreneur

2.1 Définition de L'entrepreneur

2.2 L'évolution du concept d'entrepreneur

2.3 Les caractéristiques individuelles de l'entrepreneur

2.4 Profil de L'entrepreneur Algérien

3. La démarche Entrepreneuriale

3.1 De l'idée à l'opportunité

3.2 L'innovation

3.3 L'analyse du marché

3.4 Plan d'affaire

3.5 Financement

3.6 Partenaires

4. Etapes administratives de création d'une entreprise en Algérie

(comment créer un start-up en Algérie?)

Le Processus Entrepreneurial

Le processus entrepreneurial est un enchaînement de phases par lesquelles un entrepreneur passe pour créer et développer une entreprise.

1.1. Identification de l'opportunité

L'entrepreneur doit :

- Observer le marché pour repérer des besoins non satisfaits.
- Analyser les tendances économiques et technologiques.
- Évaluer ses compétences et ses ressources pour exploiter une opportunité.

1.2. Étude de faisabilité et planification

Une fois l'opportunité identifiée, il est essentiel d'évaluer sa viabilité :

- **Étude de marché** : Analyse des clients potentiels, de la concurrence et du positionnement.
- **Modèle économique (business model)** : Définition de la source de revenus et de la structure des coûts.
- **Plan d'affaires (business plan)** : Document détaillant les objectifs, la stratégie, les prévisions financières et les besoins en financement.

1.3. Mobilisation des ressources

L'entrepreneur doit réunir les ressources humaines, financières et matérielles nécessaires :

- **Le capital financier** : Fonds propres, prêts bancaires, investisseurs, aides publiques.
- **Les ressources humaines** : Équipe, partenaires, sous-traitants.
- **Les outils et infrastructures** : Local, matériel, technologies.

1.4. Création et lancement de l'entreprise

- Choisir la forme juridique de l'entreprise (SARL, SAS, auto-entreprise...).
- Enregistrer l'entreprise auprès des autorités compétentes.
- Mettre en place une stratégie de marketing et de communication.
- Lancer la production et la commercialisation des produits/services.

1.5. Gestion et développement de l'entreprise

- **Suivi des performances** : Indicateurs de performance clés (KPI).
- **Adaptation aux évolutions du marché** : Innovation et amélioration continue.
- **Expansion** : Diversification des produits, internationalisation, partenariats stratégiques.

Culture d'Entreprise et Culture Entrepreneuriale

2.1. Définition de la culture d'entreprise

La culture d'entreprise est l'ensemble des valeurs, des croyances et des pratiques qui caractérisent une organisation. Elle influence la manière dont les employés interagissent et prennent des décisions.

Éléments clés de la culture d'entreprise :

- **Valeurs et vision** : Mission et objectifs de l'entreprise.
- **Normes et comportements** : Style de management, relations internes.
- **Identité visuelle** : Logo, communication, image de marque.

2.2. Définition de la culture entrepreneuriale

La culture entrepreneuriale repose sur des attitudes et des comportements favorisant l'initiative et l'innovation.

Caractéristiques principales :

- Esprit d'initiative et autonomie.
- Créativité et innovation.
- Prise de risque et résilience face aux échecs.
- Orientation vers les opportunités et la croissance.

2.3. Différences entre culture d'entreprise et culture entrepreneuriale

Critères Culture d'entreprise Culture entrepreneuriale

Définition	Ensemble des valeurs, normes et pratiques partagées au sein d'une entreprise qui influencent son fonctionnement et ses décisions.	Esprit et mentalité qui favorisent l'innovation, la prise d'initiative et la création de valeur au sein d'une organisation ou d'un projet.
Objectif principal	Assurer la cohésion interne, la stabilité et la performance à long terme de l'entreprise.	Encourager l'innovation, l'autonomie et la prise de risque pour créer et développer de nouvelles opportunités.
Approche du risque	Prudence, gestion des risques pour assurer la pérennité de l'entreprise.	Tolérance au risque, expérimentation et acceptation de l'échec comme source d'apprentissage.

Innovation	Innovation progressive et encadrée dans les processus internes.	Forte capacité d'innovation et recherche constante d'opportunités nouvelles.
Structure	Hiérarchique et bien définie avec des rôles précis.	Souple et flexible, encourageant la polyvalence et la réactivité.
Autonomie des employés	Suivi et respect des règles établies, autonomie limitée selon la structure.	Autonomie favorisée, prise d'initiatives encouragée.
Exemple d'application	Une entreprise bien établie avec des valeurs et des traditions solides (ex: grandes entreprises industrielles, banques).	Startups, incubateurs, en forte croissance et projets innovants.

En résumé, la culture d'entreprise est axée sur la gestion et la stabilité, tandis que la culture entrepreneuriale repose sur l'innovation et l'initiative individuelle.

2.4. Influence de la culture entrepreneuriale sur la réussite des entreprises

- Favorise la capacité d'adaptation aux changements du marché.
- Encourage la prise d'initiative et l'innovation.
- Contribue à une meilleure gestion des crises.

L'Importance de l'Entrepreneuriat

L'entrepreneuriat joue un rôle clé dans le développement économique et social.

3.1. Création de richesse et d'emplois

- Génération de revenus pour les entrepreneurs et leurs employés.
- Réduction du chômage grâce à la création de nouvelles entreprises.

3.2. Innovation et compétitivité

- Développement de nouvelles technologies et services.
- Stimulation de la concurrence et amélioration des produits existants.

3.3. Impact social et développement durable

- Amélioration des conditions de vie en proposant des solutions adaptées aux besoins locaux.
- Promotion de l'entrepreneuriat social pour résoudre des problématiques sociétales et environnementales.

3.4. Contribution à la diversification économique

- Réduction de la dépendance à un secteur unique (exemple : passage d'une économie basée sur les hydrocarbures à une économie diversifiée).
- Encouragement à l'autonomie financière et à l'esprit d'entreprise.

Définition de l'entrepreneur

L'entrepreneur est une personne qui identifie une opportunité économique, mobilise les ressources nécessaires (humaines, financières, matérielles) et prend des risques pour créer, développer ou reprendre une activité économique, souvent sous forme d'entreprise.

✓ **Selon Joseph Schumpeter** : l'entrepreneur est celui qui innove, qui introduit de nouveaux produits, processus ou marchés.

✓ **Selon Peter Drucker** : « L'entrepreneuriat consiste à rechercher le changement, y répondre et exploiter cela comme une opportunité ».

Rôles principaux de l'entrepreneur :

- Créer de la valeur
- Innover
- Prendre des risques
- Mobiliser les ressources
- Créer des emplois

L'évolution du concept d'entrepreneur

L'idée de l'entrepreneur a évolué au fil des siècles :

Période	Conception de l'entrepreneur
XVIIIe siècle	L'entrepreneur est un commerçant ou artisan qui gère sa propre activité.
XIXe siècle	Il devient un industriel, souvent capitaliste, qui prend des risques économiques.
XXe siècle	L'entrepreneur est perçu comme un innovateur (Schumpeter) et un moteur de développement.
XXIe siècle	L'entrepreneur est un leader, innovateur, porteur de solutions durables et technologiques.

✓ L'entrepreneuriat est aujourd'hui lié à l'innovation sociale, environnementale et numérique.

Les caractéristiques individuelles de l'entrepreneur

L'entrepreneur possède des qualités et compétences spécifiques qui lui permettent de réussir son projet :

✓ **Caractéristiques personnelles**

- Autonomie et sens des responsabilités
- Confiance en soi
- Esprit d'initiative
- Créativité et capacité à innover
- Résistance au stress et persévérance

✓ **Compétences professionnelles**

- ✓ Maîtrise du domaine d'activité
- ✓ Compétences en gestion et en planification
- ✓ Leadership et communication
- ✓ Capacité d'analyse des risques

✓ **Motivations courantes**

- Réalisation personnelle
- Indépendance financière
- Goût du défi
- Désir de changer le monde (impact social)

Profil de l'entrepreneur algérien

Contexte général :

L'entrepreneuriat en Algérie connaît une dynamique croissante, notamment chez les jeunes, soutenue par des dispositifs comme l'ANSEJ (ex-Angem, ANADE), les incubateurs universitaires, les fonds d'investissement ou encore les concours de startups.

Profil type de l'entrepreneur algérien :

Critère	Description
Âge	Majoritairement entre 25 et 40 ans
Niveau de formation	Diplômé universitaire ou ayant suivi une formation technique
Secteurs privilégiés	Agriculture, TIC, commerce, services, industrie légère
Motivations	Autonomie financière, absence d'emploi salarié, valorisation des compétences
Contraintes	Accès limité au financement, bureaucratie, manque d'accompagnement
Points forts	Capacité d'adaptation, esprit d'innovation, volonté de contribuer à l'économie

L'entrepreneur est un acteur clé du développement économique et social. Son rôle ne se limite pas à la création d'entreprise, mais s'étend à l'innovation, à la transformation sociétale et à la création d'emplois. En Algérie, malgré les défis, l'entrepreneuriat est en pleine expansion, porté par une jeunesse motivée, de plus en plus formée, et des politiques publiques en évolution.

La Démarche Entrepreneuriale et la Création d'une Start-up en Algérie

3. La démarche Entrepreneuriale La démarche entrepreneuriale est un processus structuré qui transforme une idée en une réalité

économique (entreprise). Elle implique plusieurs étapes logiques, chacune étant essentielle pour la réussite du projet.

3.1 De l'idée à l'opportunité L'idée est souvent la première étincelle : elle peut naître d'une passion, d'une expérience personnelle, d'une observation d'un problème non résolu, etc.

Transformer une idée en opportunité nécessite :

Évaluer la **faisabilité** technique et économique.

Vérifier qu'il existe une **demande réelle** sur le marché.

S'assurer que le projet est **innovant** ou qu'il propose une **valeur ajoutée**.

Outils utiles : **Brainstorming**, **SWOT** (forces, faiblesses, opportunités, menaces), **Canvas Business Model**. **Exemple** : Une idée d'application mobile pour faciliter la commande de produits locaux devient une opportunité si elle répond à un besoin mal couvert.

3.2 L'innovation L'innovation est la capacité d'introduire quelque chose de **nouveau** ou d'amélioré. Elle peut concerner :

Le **produit** (nouvelle fonctionnalité).

Le **processus** (nouvelle méthode de fabrication).

Le **modèle économique** (nouvelle façon de vendre).

En Algérie, l'innovation est un **critère important pour les start-ups**, soutenue notamment par le **Ministère de l'Économie de la Connaissance**.

Astuce : Protéger son innovation avec un **brevet**, un **dépôt de marque** ou un **modèle enregistré**.

3.3 L'analyse du marché Analyser le marché consiste à **comprendre l'environnement** dans lequel l'entreprise évoluera :

Étudier la demande : Qui sont les clients ? Quels sont leurs besoins ?

Analyser l'offre : Qui sont les concurrents ? Quelles sont leurs forces/faiblesses ?

Identifier les tendances : Quelles évolutions sociales, technologiques, économiques ou politiques influencent le marché ?

Techniques utilisées : **Enquêtes, entretiens, questionnaires.**

Études documentaires (rapports, statistiques, études sectorielles).

Objectif : Définir un **positionnement clair** et un **avantage concurrentiel**.

3.4 Le Plan d'affaire (Business Plan) Le **Business Plan** est un **document clé** qui présente :

Le projet (idée, mission, vision).

L'étude de marché et le **positionnement**.

Le modèle économique (comment générer des revenus).

La stratégie de développement (marketing, production, RH).

Le plan financier (investissements, prévisions de chiffre d'affaires, de rentabilité).

Le montage juridique (forme de l'entreprise : SARL, SPA, etc.)

Pourquoi est-il essentiel ? Convaincre les investisseurs, banques ou organismes de soutien.

Guider les actions de l'entrepreneur.

3.5 Le Financement Créer une entreprise nécessite souvent des **ressources financières** :

Sources de financement : Apport personnel (capital de départ).

Famille, amis (love money). **Banques** (prêts bancaires classiques ou islamiques).

Programmes de soutien algériens (ANSEJ, ANGEM, CNAC).

Business Angels ou **fonds de capital-risque**.

Subventions et concours pour start-ups innovantes.

Important : Avoir un **plan de trésorerie** réaliste pour éviter les crises de liquidité.

3.6 Les Partenaires : Les **partenaires** sont essentiels pour renforcer la crédibilité et la capacité opérationnelle : **Partenaires commerciaux** (fournisseurs, distributeurs).

Partenaires financiers (banques, investisseurs).

Partenaires technologiques (laboratoires, universités, centres de recherche).

Institutions d'accompagnement (incubateurs, accélérateurs, chambres de commerce).

Bénéfices d'un bon partenariat : Mutualiser les ressources.

Accélérer l'accès au marché.

Partager les risques.

4. Étapes administratives de création d'une entreprise en Algérie Créer une start-up en Algérie suit un **processus administratif spécifique**.

Voici les **étapes principales** :

4.1 Choisir la forme juridique **Entreprise individuelle** (personne physique).

Société (personne morale) : **EURL** (Entreprise Unipersonnelle à Responsabilité Limitée).

SARL (Société à Responsabilité Limitée).

SPA (Société par Actions).

Start-up labellisée (label Start-up délivré par le Ministère de l'Économie de la Connaissance).

Remarque : Pour obtenir des avantages spécifiques aux start-ups (exonérations fiscales, accompagnement), il faut demander le **Label Start-up**.

4.2 Réserver le nom commercial Se rendre au **Centre National du Registre du Commerce (CNRC)**.

Vérifier la disponibilité du nom.

Réserver le nom commercial en ligne via le site sidjilcom.cnrc.dz.

4.3 Rédiger les statuts Établir les **statuts juridiques** de l'entreprise (définition de l'objet social, répartition du capital, responsabilités des associés).

4.4 Enregistrement et immatriculation Déposer un **dossier complet** auprès du CNRC :

Statuts signés.

Copie de la carte d'identité nationale.

Certificat de résidence.

Justificatif d'adresse du siège social (bail, titre de propriété).

Paiement des frais d'enregistrement.

Délai moyen : 1 à 2 semaines.

4.5 Obtention du NIS, NIF et carte fiscale NIS :

Numéro d'Identification Statistique. **NIF** : Numéro d'Identification Fiscale.

Carte fiscale délivrée par la Direction des Impôts.

4.6 Affiliation aux organismes sociaux S'inscrire à :

CASNOS (Caisse Nationale de Sécurité Sociale des Non-Salariés) pour l'entrepreneur individuel.

CNAS (Caisse Nationale des Assurances Sociales) pour les salariés éventuels.

4.7 Demander le Label Start-up (facultatif mais conseillé) Déposer la demande sur la plateforme officielle startup.dz.

Conditions : Projet innovant.

Moins de 7 ans d'existence.

Chiffre d'affaires annuel plafonné.

Éligibilité aux avantages fiscaux et au fonds Algérien d'investissement pour Start-ups (Algerian Startup Fund).

ÉTAPES ADMINISTRATIVES DE CRÉATION D'UNE ENTREPRISE EN ALGÉRIE



Conclusion La démarche entrepreneuriale est **un cheminement logique**, partant d'une idée pour aboutir à la création d'une entreprise structurée et performante. En Algérie, des **facilités administratives et des dispositifs de soutien** ont été mis en place pour encourager les jeunes entrepreneurs, notamment dans les secteurs innovants.