



République algérienne démocratique et populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université Abderrahmane Mira de Bejaia

Titre du projet :

Création d'une unité de production et de transformation de papier basé sur le mode de recyclage : **PROJET PAPREC**

Projet pour l'obtention d'un diplôme-start-up dans le cadre de l'arrêté ministériel n°1275



L'équipe d'encadrement :

NOM Prénom	Spécialité	Encadrement
DR ZIDELKHIL Halim	Economie	Encadrant principal
DR OUKACI Moustafa	METE	Co-encadrant

L'équipe de travail :

NOM Prénom	Spécialité
Mr BERKANI Adam	Entrepreneuriat

Année Universitaire : 2022 – 2023

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique
Université A.MIRA-BEJAIA



جامعة بجاية
Tasdawit n Bgayet
Université de Béjaïa

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences de Gestion

MÉMOIRE

Présenté par

BERKANI Adam

Pour l'obtention du diplôme de

MASTER

Filière : Sciences de Gestion

Option : Entrepreneuriat

Thème

Le processus entrepreneurial de création d'entreprise

Soutenue le : 08 Novembre 2023

Encadré par :

Devant le Jury composé de :

LALALI Rachid : Président

ZIDELKHIL Halim : Encadrant

SOUMAN Mohand Ouidir : Examineur

OUKACI Moustafa : Co-encadrant

MAHMOUDI Mourad : Directeur du CDE

HAMADACHE Tahar : Partenaire socio-économique

BONCER Bilel : Invité

Année Universitaire : 2022 - 2023

DÉDICACES

Je dédie ce mémoire :

À mes très chers parents, qui m'ont toujours poussé vers l'avant et motivé dans mes études. Sans eux, je n'aurais sans doute pas fait d'études longues. Ce mémoire représente donc l'aboutissement du soutien et des encouragements qu'ils m'ont prodigués tout au long de ma scolarité. Qu'ils en soient infiniment remerciés par cette modeste dédicace.

À mon cher frère Adriane et son épouse Nadia

À ma très chère petite sœur Meriame

À ma très chère copine Fahima

À tous mes amis et amies

À tous mes enseignants

À toute ma famille

À moi-même



REMERCIEMENTS

En premier lieu, je tiens à remercier dieu tout-puissant, notre créateur pour m'avoir donné la force et la volonté d'accomplir ce travail.

Je tiens aussi à remercier Mr. ZIDELKHIL Halim mon encadrant et Mr. OUKACI Moustafa mon Co- encadrant du fond du cœur pour leur grand soutien et leur implication dans ce travail qui a vus le jour.

Je remercie très particulièrement Mr. MAHMOUDI Mourad et Mr. SOUMAN Mouhand Ouidir pour leur aide, soutien et conseils avisé.

Un merci infini à ma bien aimé B. Fahima pour avoir été à mes côtés jusqu'au bout comme source d'inspiration pour moi dans chaque pas que j'entreprends.

Je tiens aussi à remercier l'ensemble des membres du club scientifique économique de l'université pour leur soutien moral

Il est très important de remercier aussi l'ensemble des membres de l'entreprise SPA Général Emballage en particulier Mme. BOUKHEDDAMI Samia le directeur technique pour m'avoir offert l'opportunité d'effectuer un stage parmi eux.

Que toutes personnes ayant participé de près ou de loin à la réalisation de ce travail acceptent mes grands et sincères remerciements.

LISTE DES ABREVIATIONS

ACRE	Aide à la création ou à la reprise d'une entreprise
ANADE	Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat
ANEM	Agence nationale de l'emploi est l'organisme responsable du service public de l'emploi en Algérie
ANGEM	Agence Nationale de gestion du Micro-crédit en Algérie
BFR	Besoin en fonds de roulement
BIC	Bénéfices industriels et commerciaux
BNC	Bénéfices non commerciaux
BUTT	Bureau du transfert technologique
CAF	Caisse d'Allocations Familiales
CATI	Centres d'appui à la technologie et à l'innovation
CET	Contribution économique territoriale
CFE	Centre de Formalités des Entreprises
CNAC	Caisse Nationale d'Assurance Chômage
CVAE	Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises
EI	Entreprise individuelle
EIRL	Entreprise individuelle à responsabilité limitée
ERP	Enterprise resource planning
EURL	Entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée
GPS	Global Positioning System
HT	Hors taxes
INAPI	Institut national Algérien de la Propriété Industrielle
INSEE	Institut national de la statistique et des études économiques
IR	Impôt sur le revenu
IS	Impôt sur les sociétés
ISO	International Organization for Standardization
LMT	Emprunts à long et moyen terme

MOFF	Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces
NIF	Numéros d'identification fiscale
NIS	Numéro d'Identification Statistique
ODD	Objectifs de développement durable
ONDA	Office national des droits d'auteur et des droits voisins
PDG	Président-Directeur Général
PESTEL	Politique, Économique, Socioculturel, Technologique, Écologique, Légal
RC	Registre du commerce
RGPD	Règlement Général sur la Protection des Données
RH	Ressources humaines
RSI	Régime de Sécurité sociale
SA	Société anonyme
SARL	Société à responsabilité limitée
SAS	Société par actions simplifiée
SASU	Société par actions simplifiée unipersonnelle
SCI	Société civile immobilière
Scop	Société coopérative de production
SIE	Services des impôts des entreprises
SIRENE	Système national d'identification et du répertoire des entreprises et de leurs établissements
SNC	Société en Nom Collectif
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats
TNS	Travailleur indépendant
TTC	Toutes taxes comprises
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
Urssaf	Union de recouvrement des cotisations de sécurité sociale et d'allocations familiales
WTCA	World Trade Center Association

SOMMAIRE

Introduction générale.....	01
Chapitre I : Les étapes primordiales de la création d'entreprise... ..	07
Section 1 : A l'origine de la création.....	07
Section 2 : Du projet à la concrétisation.....	11
Chapitre II : Les aspects juridiques et financiers de la création d'entreprise... ..	33
Section 1 : La différence entre le choix juridique d'une structure et la nature de l'activité.....	34
Section 2: L'organisme de financement l'ANADE	44
Chapitre III : Présentation de la SPA General Emballage et du projet PAPREC... ..	51
Section 1 : Présentation de l'entreprise SPA Général Emballage	52
Section 2 : Présentation du projet PAPREC.....	61
Conclusion générale	67
Bibliographie.....	70

INTRODUCTION GÉNÉRALE

« Seulement ceux qui prendront le risque d'aller trop loin découvriront jusqu'où on peut aller. »

Thomas Stearns Eliot (1888-1965)

1- Cadre théorique et conceptuel de la recherche

De nos jours, le concept « entrepreneuriat » est devenu la norme de l'économie car, fréquemment, utilisé et ancré dans la culture populaire. Nous avons donc souhaité s'intéresser à ce phénomène qu'est l'entrepreneuriat, non seulement dans le but de le comprendre et de l'expliquer mais aussi de prouver par récurrence que chaque projet aussi petit que grand soit-il représente l'ultime aboutissement de l'entrepreneuriat. Cet entrepreneuriat est étudié sous plusieurs angles (entrepreneurs, processus, création d'entreprise, perspective, stratégie) et appréhendé par différentes disciplines : (psychologie, sociologie, économie, gestion et management des hommes »] (Baronet 1996, Bruyat 1993, Verstraete 1999).

À cause de son caractère multidisciplinaire l'entrepreneuriat qui vient du mot anglais entrepreneurship ne possède pas de définitions fixes vus qu'elles ne font pas l'unanimité auprès de toutes les disciplines, néanmoins une définition a été avancée par Verstraete dans laquelle il met en corrélation l'entrepreneuriat et l'entrepreneur comme suit : [« l'entrepreneuriat un phénomène hétérogène dont les manifestation sont multiples souvent associée à la création d'entreprise, nous pouvons noter que le terme contient le mot entrepreneur et toute étude sur cette acteur central améliore la connaissance des phénomènes »] (Verstraete 2000, page 11)

Ainsi, la création d'entreprises comme première approximation de l'entrepreneuriat est reconnue comme un moteur très important du développement économique et social à travers le monde. La création de nouvelles entreprises (ou tout type de création) serait donc un moyen de lutter contre le chômage et la pauvreté. Mais, également, d'intensifier la concurrence sur les marchés et de s'adapter aux véritables besoins des consommateurs, de stimuler la quête de nouveaux marchés et de faire face aux mutations rapides qu'entraîne la mondialisation

Introduction générale

économique. Elle pourrait même permettre à un plus grand nombre de citoyens de s'épanouir personnellement et professionnellement.

La reconnaissance de la création d'entreprises qu'a entraînée l'entrepreneuriat comme force essentielle du dynamisme économique d'une région et même de toute économie à travers le monde ne fait plus aucun doute mais quand est-il de l'Algérie ?

Face à ses crises d'envergure mondiale, l'Algérie ne fait pas exception, force est de constater l'Etat délaissant sa place de premier entrepreneur au secteur privé qui marque ainsi l'évolution entrepreneuriale en Algérie et la transition d'une économie dirigée à l'économie de marché. Cette transition amorcée dans les années 90 favorise l'initiative individuelle et encourage l'esprit d'entreprise. Cette création de richesse longtemps marginalisée du secteur privé en Algérie dans les années 1980 est maintenant entre les mains de nouveaux entrepreneurs privés en émergence continue qui bénéficie d'un cadre institutionnel favorable à l'entrepreneuriat et à la création d'entreprise (avantages fiscaux et facilitations accordées par l'Etat) crédit bancaire (moyen et long terme) dispositifs d'accompagnement pour la création d'emploi et de soutien au porteur de nouveaux projets de création de PME (ANADE ex ANSEJ, ANGEM, CNAC)

Le fait de promouvoir l'entrepreneuriat et l'initiative individuelle en Algérie, cela a donné naissance à de nombreux organismes qui à leurs tours contribuent à l'enseignement et la propagation de la culture entrepreneuriale, à titre d'exemple (ABP SCHOOL, INJAZ EL DJAZAIR, MDI- BUSINESS SCHOOL) pour les organismes privés, et les universités pour le secteur public. Ainsi que de nombreux organismes d'accompagnement, de suivi et de soutien pour les porteurs de nouveaux projets tels que les incubateurs, le CATI (centre d'appui à la technologie et à l'innovation), le BUTT (bureau du transfert technologique) et enfin, la Maison de l'entrepreneuriat dans l'optique d'inculquer et de propager plus la culture entrepreneuriale, la création de nouvelles générations d'entrepreneurs et surtout promouvoir un nouveau statut celui de l'étudiant entrepreneur. La promulgation de l'arrêté ministériel n°1275 du 27 septembre 2022 portant sur « un diplôme / une startup » et « un diplôme/ un brevet » qui projette la concrétisation des mémoires de fin d'études en tant que projet de création d'entreprise présentant un avantage majeur pour la création d'entreprise ou startup, la promotion de l'étudiant entrepreneur, favorisant l'innovation et la créativité.

Ce mémoire de fin d'études s'inscrit dans le cadre de l'arrêté ministériel n°1275, qui par définition n'est pas un mémoire mais un projet de création d'entreprise.

Introduction générale

Dans ce sillage ce projet porte le nom de « PROJECT PAPERC » consistant à « la collecte, la fabrication et la transformation des déchets organiques en papier en tous genres, en s'appuyant, en partie, sur le recyclage. » Ce projet s'insère parfaitement dans le programme international des 17 ODD (17 objectifs de développement durable) établis par les États membres des Nations Unies et qui sont rassemblés dans l'agenda 2030. Les objectifs mondiaux sont adoptés par les Nations unies en 2015. Ils sont un appel mondial à agir pour éradiquer la pauvreté, protéger la planète et faire en sorte que tous les êtres humains vivent dans la paix et la prospérité d'ici à 2030. Ce projet de création dénommé « PROJECT PAPERC » entre donc dans les deux rubriques suivantes : production et consommation responsables et vie terrestre des objectifs de développement durable.

La valorisation des déchets organiques du papier et carton présente un avantage considérable dans le marché algérien puisque la viabilité du projet est avérée à coup sûr pour les bonnes raisons qui sont : un marché encore vierge et inexploité, le besoin de l'Algérie de se réapprovisionner en papier et enfin la disponibilité de la matière première par abondance.

L'industrie du papier remonte à plus de 2000 ans d'existence, un savoir ancestral cultivé et transmis à travers les époques cette activité a vu le jour en Chine ce n'est que bien plus tard que les premières calligraphies furent inventées et ancrées dans les parchemins égyptiens, la révolution industrielle a clairement basculé les méthodes et processus de fabrication traditionnelle ce qui a conduit au 19^e siècle une fabrication de papier qui s'industrialise avec l'invention de la première machine à papier en continu par Louis Nicolas Robert en 1798 qui révolutionne à jamais le domaine en introduisant avec cette invention une alimentation de pâte à papier en continue qui sort sous forme de bobine.

L'industrie papetière désigne les entreprises qui travaillent dans la fabrication de papier à partir du bois ou d'autres fibres, pour sa transformation en pâte à papier. En 2017, la production mondiale de cette industrie se situait à près de 420 millions de tonnes de papier et cartons. Les principaux pays producteurs en sont la Chine, les États-Unis, le Japon et la France. D'après les récents événements survenus, un constat est de rigueur concernant la situation actuelle de l'ensemble de l'industrie papetière qui est plus que préoccupante : **Hausses des prix fulgurantes** avec, dans certains cas, une augmentation de plus de 90 % entre 2020 et 2021 ; Une pénurie inédite chez tous les fournisseurs de papiers au niveau mondial, car plusieurs chaînes d'approvisionnement ont été **impactées par le COVID 19** ; Des règles du jeu chamboulées pour tous les acteurs de la chaîne papier : clients et imprimeurs en première ligne des **hausses de coût matière et de l'allongement des délais de production.**

Introduction générale

En Algérie, la situation actuelle de l'industrie de papier en chiffres dévoile un secteur en constante progression avec un pourcentage dépassant les 14% annuellement. En 2010, les besoins de l'Algérie se chiffraient à 110 000 tonnes de papier par an. En 2018, ils sont de l'ordre de 310 000 tonnes pour une valeur de 20 milliards de dinars, soit environ 140 millions d'euros. Pour l'année 2020, les prévisions les situent à 410 000 tonnes et à 717 000 tonnes en 2024. L'autre chiffre clé important à prendre en compte est que l'Algérie ne produit que 2% du papier qu'elle consomme ainsi que la consommation annuelle de papier en Algérie est de 5,4 Kg par habitant, a noté que l'écart est colossal avec la consommation de l'Espagne qui s'élève à 55,3 Kg par habitant annuellement. Il s'avère que depuis des années, l'Algérie importe l'essentiel de sa consommation en papier sans trop se poser de question sur la nécessité qu'il y a de s'émanciper d'une telle dépendance.

Seulement depuis quelques mois les prix du papier ont flambé sur le marché international et comme si cette cherté du papier ne suffisait pas, le produit s'est raréfié en raison de sortie de la crise, de la relance de la consommation des ménages et du décollage du secteur de l'e-commerce en Europe, car cela a boosté le secteur de l'emballage, comme l'explique si bien le PDG de la SPA GENERAL EMBALLAGE.

Problématique de la recherche : Afin de lancer de façon méthodique le projet de création, quelle que soit l'activité envisagée, il est indispensable de suivre des étapes définies. En effet, l'entrepreneur devra suivre plusieurs démarches pour aboutir à la concrétisation de son projet. La problématique à laquelle nous sommes bien confrontés, et qui va également être l'objet de notre étude dans le mémoire et le projet est la suivante : « *Quelle sont les étapes à suivre pour réussir une création d'entreprise ?* ». De ce fait d'autres questions secondaires se posent : « *Comment faire aboutir son projet dans les meilleures conditions ? Quelles sont les différentes aides à la création en Algérie ?* ».

2- Démarche méthodologique :

Le mémoire de fin d'études est organisé sous quatre parties complémentaires :

Dans la première partie, il sera question d'analyser les contours et aspects théoriques qui s'articulent autour de la naissance, la protection et la validation de l'idée ensuite, le projet professionnel, les outils d'aide à la création et les éléments financier. Dans la seconde partie, celle-ci sera consacrée au choix d'une structure juridique, les formalités d'immatriculation, l'installation de l'entreprise et les premiers mois d'activité.

Introduction générale

Dans la troisième partie, celle-ci s'articule autour de la présentation l'organisme d'accueil, le descriptif de l'entreprise SPA Général Emballage et le processus de fabrication de l'entreprise. Enfin, ce travail sera achevé et appuyé par une annexe concise et chiffrée portant sur les tenants du projet PAPREC s'inscrivant dans l'arrêté ministériel n°1275.

_____ CHAPITRE I _____
LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA
CRÉATION D'ENTREPRISE

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

« Une idée ne vaut rien si elle n'est pas mise en œuvre »

THOMAS EDISON (1847-1931)

L'Idée est la base de tout projet de création. Elle déterminera si le projet est intéressant ou non. La concrétisation d'un désir personnel et original est le début de tout projet d'entreprise. Quelle que soit l'origine de l'idée, le plus important est de savoir si elle intéressera les futurs clients. La connaissance, le savoir-faire et l'expérience du domaine faciliteront le développement du projet. Prendre des risques en terrain inconnu nécessite une idée très originale et/ou une idée qui répond à un besoin spécifique identifié au préalable. L'origine d'un projet créatif peut aussi être juste une nouvelle idée qui permet l'invention d'un nouveau produit.

I.1 L'origine de la création

Afin de mener son projet avec succès, il est nécessaire de suivre différentes étapes de façon chronologique. En effet, le respect de certaines méthodes favorise les chances de succès et de réussite. Ces étapes peuvent différer selon la taille de l'entreprise. L'étude sera donc centrée sur le processus de création d'entreprise qui s'articule autour d'un ordre logique que voici : l'idée, le projet professionnel, l'étude de marché, les prévisions financières, la recherche de financements, les aides, le choix d'un statut juridique, les formalités de création, l'installation de l'entreprise, les premiers mois d'activité.

I.1.1 La naissance de l'idée

Tout projet de création d'entreprise commence par une idée. Qu'elle naisse de l'expérience, du savoir-faire, de la créativité ou d'un simple concours de circonstances, l'idée prend souvent la forme d'une intuition ou d'un désir qui s'approfondit et mature avec le temps.

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

L'idée est le point culminant de tout projet. Elle déterminera si le projet porte un intérêt ou non. La volonté de réaliser quelque chose de personnel et d'original est le prélude de tout projet d'entreprise. Quelle que soit la provenance de l'idée, l'essentiel est de savoir si celle-ci pourrait intéresser de futurs clients. La connaissance, le savoir-faire et l'expérience du métier va bien évidemment privilégier et faciliter le développement du projet. Tenter l'aventure dans un domaine méconnu nécessite d'avoir une idée très innovante et/ou qui répondra à un besoin particulier identifié. L'origine d'un projet de création peut également être simplement une idée nouvelle qui va permettre l'invention de nouveaux produits autrement dit une innovation radicale.

Mais le créateur peut également être une personne qui sait profiter des opportunités et failles déceler sur le marché. Cela nécessite d'avoir un esprit critique et d'analyse constant pour cerner les demandes intéressantes. L'innovation peut s'avérer être un facteur déterminant dans la réussite d'un projet d'entreprise. Il s'agira de créer un nouveau produit ou service issu de technologies nouvelles. La recherche de nouveaux procédés de fabrication est un travail assez rude, et les risques peuvent être importants. Les capitaux initiaux engagés sont souvent lourds. Enfin, on peut évoquer la reprise d'une activité existante. Celle-ci peut être un vrai défi dans l'esprit d'amélioration des activités déjà connues.

Quoi qu'il en soit, pour trouver l'« Idée », il faut savoir observer, s'informer constamment sur le sujet de la création mais aussi sur l'actualité économique. En un mot, il faut être « ouvert ». Une fois les éléments récoltés, il est nécessaire de passer par une phase de réflexion. Le créateur doit savoir analyser les informations et choisir les plus pertinentes. Cette étape peut passer par une confrontation de l'idée avec celles d'autres créateurs potentiels. L'idée doit être novatrice ou ordinaire mais avoir une réelle utilité par rapport à l'offre déjà présente sur le marché.

Afin de répondre à la question : « quand et comment sait-on que son idée est bonne ? » on doit se poser ces trois questions de réflexion :

- **Mon idée est-elle innovante ou révolutionnaire ?** Si elle est innovante, c'est un avantage majeur, si elle révolutionnaire, c'est plus risqué. Peu d'idées révolutionnaires trouvent un débouché, Tout ce qui change et sort de l'ordinaire perturbe et provoque des réticences au changement et pour le faire accepter, il faut de gros moyens en termes de marketing et de communication.
- **Qui vais-je déranger avec cette idée ?** Si les concurrents sont de grosses entreprises, il y a peu de chances pour que cela marche, à moins de s'associer avec elles en négociant un

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

partenariat ou une éventuelle intégration, ce qui est rare et compliqué.

- **Existe-t-il une protection de mon idée pour qu'elle ne soit pas copiée Immédiatement ?** En effet, mieux vaut être le premier sur un marché le plus longtemps possible pour tirer profit de son idée. Face au nombre important de naissances de nouvelles idées et au risque de concurrence, il est impératif de protéger son idée à travers des organismes comme le CATI et les instances de protection INAPI et ONDA si le projet contient une innovation d'un produit existant ou une innovation d'un nouveau produit.

I.1.2 La protection de l'idée

Dans certains cas, à titre d'exemple lors d'inventions ou de créations purement artistiques, le créateur doit protéger son idée. Cette protection est un droit qui sauvegarde les créations « issues de l'activité de l'esprit humain » contre toute usurpation d'un tiers. On parle alors de la propriété intellectuelle. Il existe deux moyens pour protéger sa création : les droits d'auteur et les droits de propriété industrielle. Les droits d'auteur protègent principalement les œuvres de l'esprit (littéraires, musicales, d'art...).

Afin de faire valoir ce droit auprès des tiers. Concernant les droits de propriété industrielle, on distingue deux types de droits : les droits sur les nouvelles créations et les droits sur les signes distinctifs. La protection d'une invention s'obtient par la délivrance d'un brevet ou d'un certificat d'utilité. Le dépôt d'une marque peut par ailleurs être fait auprès de l'INAPI. Cependant, le dépôt ne sera possible que si la marque présente un caractère distinctif et suffisamment original. Il faut savoir que la protection d'un signe verbal, figuratif, ou sonore est valable. De plus, il est également possible de protéger des dessins et modèles par les droits d'auteur et par l'enregistrement à l'INAPI. L'idée protégée ne suffit pas, il faut par la suite valider son idée en d'autres mots vérifier l'adéquation entre le produit offert et le demande exigé sur le marché par la clientèle.

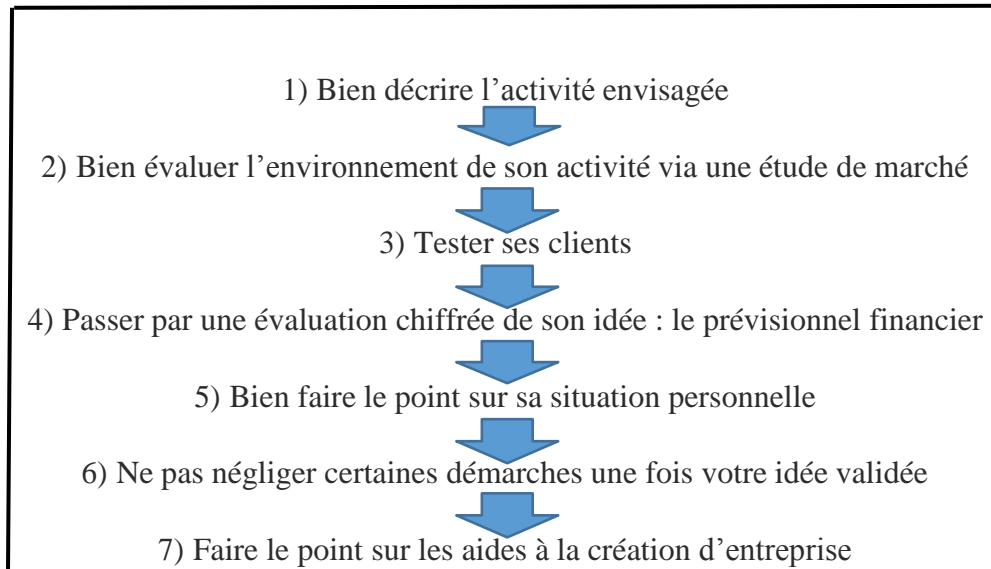
I.1.3 La validation de l'idée

Avant de procéder à la mise en œuvre d'une idée, il est crucial de définir par écrit les grandes lignes du projet. Cette étape doit permettre au créateur d'anticiper les éventuels risques, vulnérabilités et avantages concurrentiels du produit. Plus précisément, définir les propriétés du produit visé, Les avantages de sa future entreprise et les grands principes de fonctionnement. Cette étape est une assez longue période de réflexion et d'analyse. Qui obéir à

CHAPITRE I LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

un processus clair et précis pour ne manquer aucun élément important. Validez son idée consiste à la tester concrètement en situation réelle.

Figure 1. Les étapes de la validation de l'idée



Source : lemagdelentreprise.com

I.2 Du projet à la concrétisation

Dans cette partie, il s'agit de manière rudimentaire de mettre à l'épreuve l'idée du projet face à son environnement économique et réglementaire et enfin établir une première esquisse du projet. Celui-ci évoluera avec le temps, en fonction des différentes informations et conseils recueillies tout au long du parcours du créateur.

I.2.1 Le projet professionnel

Pour entamer n'importe quel type de projet, une étape cruciale prime avant le reste, c'est ce qui va permettre une bonne cohérence entre le projet de création et le projet professionnel. Pour cela le créateur doit au premier abord établir un bilan personnel afin de remettre en cause l'ensemble de ses acquis au fil de son parcours en termes de connaissances et de savoir-faire, dans l'optique de dégager ses contraintes personnelles, ses motivations et objectifs, et ses compétences.

En effet, lors d'une interview du 1er février 2007 pour le journal L'entreprise, Bill Gates le fondateur de Microsoft déclare que : « Un entrepreneur doit être un mélange de différents talents. Il faut connaître son métier et être bon vendeur, c'est-à-dire convaincre ses clients mais aussi les banquiers ou les employés que l'on cherche à recruter. Le facteur essentiel pour réussir,

CHAPITRE I LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

c'est de savoir s'entourer. Mais, pour une petite entreprise, ce n'est pas toujours évident. Etre entrepreneur, c'est donc avoir l'esprit de persévérance ». Le créateur devra alors poser une multitude de questions et y répondre, un exercice de réflexion interne qui relève de la méditation, afin de pouvoir confirmer la cohésion entre envie personnel et projet professionnelle ; des questions essentielles telles que : Que vendre ? A qui vendre ? A quels besoins correspond le produit ou service ? Quels sont les concurrents ?...

La réalisation du projet exige une connaissance rigoureuse et claire des contraintes liées au projet. Déterminer les contraintes liées au marché, législatives, moyens et celles propres au produit ou service permet d'anticiper et de proposer des solutions. Après cette période de réflexion, certains créateurs peuvent abandonner le projet car ils estiment que l'écart entre leurs compétences et les exigences professionnelles et financières du projet sont trop important.

I.2.2 Contraintes propres au produit ou service

La nature du produit ou service, ses caractéristiques, son processus de fabrication ou de mise sur le marché, entraînent des difficultés à ne pas négliger.

Tableau 1. Les contraintes liées au produit ou au service

Si le créateur envisage de :	Il faut tenir compte de :
Fabriquer un produit de luxe	<ul style="list-style-type: none"> • Du coût de création d'une marque • Du coût de fabrication • Des modalités de distribution (réseau sélectif) • Du coût de la publicité
Vendre un produit issu d'un effet de mode	• De la courte durée d'exploitation économique de ce produit
Axer l'activité autour d'un produit dangereux ou à forte nuisance	• Des réactions spontanément hostiles du voisinage, des mouvements de protection de la nature ou de consommateurs pouvant paralyser le projet
Proposer une prestation ayant une image négative	• Des efforts de communication que le créateur devrez faire pour inspirer confiance et faire comprendre aux futurs clients les avantages spécifiques de l'offre

Source : GUIDE PRATIQUE DU CRÉATEUR © Bpifrance Création 2019

CHAPITRE I LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

I.2.2.1 Contraintes de marché

Un marché peut être nouveau, en décollage, en pleine maturité, en déclin, saturé, fermé, peu solvable, très éclaté, etc.

Tableau 2. Les contraintes liées au marché

Le marché est :	Il faut tenir compte de :
À créer	<ul style="list-style-type: none"> • Prévoir des frais de communication et de prospections importantes • Évaluer le temps de réaction de la clientèle face à une « innovation technologique de rupture »
Très encombré	<ul style="list-style-type: none"> • Prévoir les moyens qui permettront au créateur de se démarquer de la concurrence, la « valeur ajoutée » apportée à la clientèle
Dominé par des grands groupes	<ul style="list-style-type: none"> • Réfléchir aux moyens à envisager pour se confronter à eux

Source : GUIDE PRATIQUE DU CRÉATEUR © Bpifrance Création 2019

I.2.2.2 Contraintes de moyens

Les processus de fabrication, de commercialisation, de communication, de gestion, de service après-vente, etc., peuvent entraîner des contraintes importantes.

Tableau 3. Les contraintes liées au moyen

L'activité se caractérise par :	Il faut prévoir de :
Des difficultés d'approvisionnement	<ul style="list-style-type: none"> • De constituer des stocks importants
Des difficultés de recrutement de personnel compétent (du fait du degré d'expertise exigé ou du lieu d'implantation de l'entreprise par exemple)	<ul style="list-style-type: none"> • Le temps et le coût à consacrer à la mise en place des équipes
L'obligation de consentir des délais de paiement importants	<ul style="list-style-type: none"> • Une trésorerie substantielle

Source : GUIDE PRATIQUE DU CRÉATEUR © Bpifrance Création 2019

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

I.2.2.3 Contraintes légales

De leur existence peuvent dépendre la faisabilité et la viabilité du projet.

En fonction du projet en question, le créateur devra vérifier les exigences suivantes:

- une autorisation préalable d'exploitation ;
- un agrément préalable ;
- une qualification professionnelle ;
- de règles spécifiques de sécurité (ERP) ;
- de règles d'hygiène et de sécurité ;
- de règles déontologiques.

Tableau 4. Les contraintes légales

L'activité du créateur est :	Dispose-il :
Réglémentée	<ul style="list-style-type: none">• De l'expérience professionnelle ou du diplôme requis ?• Des autorisations exigées ?
En cours de réglementation	D'informations fiables sur les éventuelles conséquences de cette réglementation sur l'exercice de votre activité ?

Source : GUIDE PRATIQUE DU CRÉATEUR © Bpifrance Création 2019

I.3 Les outils d'aide à la création

Deux études doivent être réalisées pour passer du projet à la réalisation. Ce sont l'étude de marché et le plan d'affaire. Ces deux outils doivent être complets et concis, car ils peuvent communiquer avec l'extérieur, notamment pour persuader les banques de fournir des financements. Toutefois, Les outils d'aides à la création peuvent prendre différentes formes et cela en fonction de l'outil en question utilisé pour mener l'étude de marché.

I.3.1 Diagnostic stratégique du marché

Le but d'une étude de marché est de comprendre les perspectives du produit ou du service que le créateur souhaite mettre sur le marché, en d'autres termes de tester la fiabilité commerciale

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

du projet. L'étude de marché est une étape plutôt technique et commerciale qui nécessite des connaissances dans ces domaines. Le créateur peut ainsi faire appel à des cabinets de conseil ou solliciter des « petites entreprises » dont l'aide peut être utile et intéressante car elles ont souvent une connaissance intime des outils commerciaux et des environnements économiques locaux. Si les études de marché réalisées grâce à l'intervention d'organismes externes sont souvent riches et complètes, le principal inconvénient reste le prix. Cependant, les jeunes entrepreneurs ont des ressources financières limitées. De ce fait, ils peuvent effectuer eux-mêmes des études de marché.

Pour ce faire, ils doivent connaître quelques notions rudimentaires. L'étude de marché doit suivre une approche ordonnée et structurée. La première étape consistera à rechercher des informations auprès de divers organismes (ANADE, ANGEM, etc.), médias spécialisés, organisations professionnelles, profils d'entreprises, statistiques officielles, les cabinets d'études... Les sources de documentation et d'information sont nombreuses.

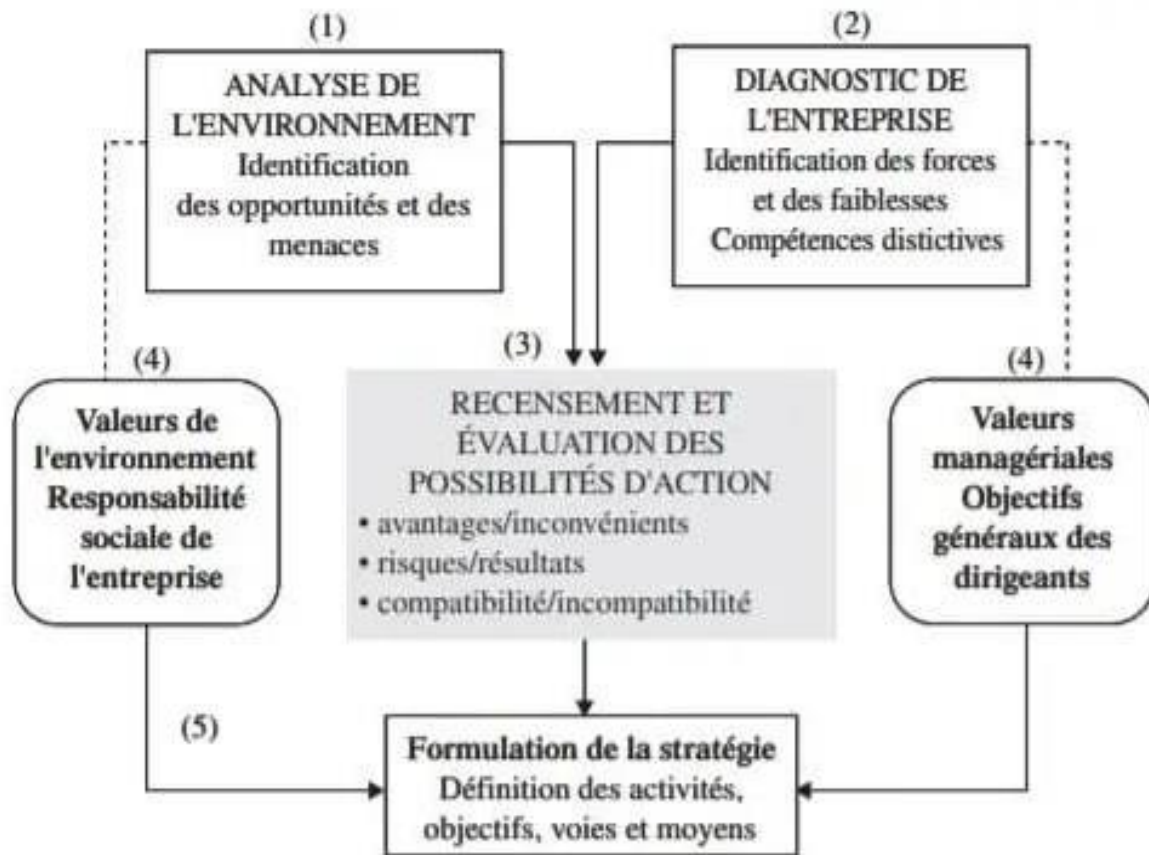
Des recherches d'informations peuvent également être effectuées en remplissant des questionnaires. Il permettra d'inspecter la clientèle visé par une enquête sur le terrain et ainsi de mieux cerner les besoins et attentes des clients. Le créateur pourrait aussi envisager la réalisation d'entretiens. Une fois les informations recueillies une analyse et une synthèse s'impose. Il est impératif de vérifier la véracité des informations collectées. Il est noté qu'il est préférable d'avoir des informations de sources divers. Enfin, la rédaction d'un rapport mettra en avant les opportunités et menaces du marché et définir ses atouts.

Cette étude aboutira à la détermination d'un chiffre d'affaires prévisionnel et des comptes prévisionnels. Cependant, une entreprise doit déterminer sa stratégie commerciale en étudiant spécifiquement le mix marketing : produit, prix, place et promotion. Le créateur pourra alors évaluer la pertinence de ses options pour les activités d'exploration. Cette étape est donc nécessaire pour vérifier la viabilité commerciale du projet. Le diagnostic stratégique est un profil d'aptitudes ou grille de compétences permettant la définition d'une stratégie, un équilibre subtil entre le diagnostic interne qui répond au questionnement interne de l'entreprise et le diagnostic externe qui traite quant à lui l'environnement socio-culturel de l'entreprise. Le schéma suivant permet de voir plus clair la relation qui régit le diagnostic et la stratégie

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Figure 2. Du diagnostic stratégique vers la stratégie de l'entreprise



Source : Ipanovia- Cabinet de Conseil en développement International

I.3.2 Les outils du diagnostic stratégique

I.3.2.1 La matrice SWOT

Aussi appelé la matrice de confrontation ; **SWOT** (Strengths - Weaknesses - Opportunities - Threats) ou **MOFF** pour les Francophones (Menaces - Opportunités - Forces - Faiblesses) est un outil très pratique lors de la *phase de diagnostic stratégique*. Il présente l'avantage de synthétiser les forces et faiblesses d'une entreprise au regard des opportunités et menaces générées par son environnement.

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Figure 3. Les composantes de la matrice SWOT



Source : blog-gestion-de-projet.com

Explicitation des composantes de la matrice :

- ++ **Forces / opportunités** : la priorité maximale. Vous êtes sur un domaine potentiel avec de réelles capacités de développement. Vous devez vous interroger sur les options à votre disposition pour tirer parti de cette opportunité.
- -+ **Faiblesses / opportunités** : les opportunités sont là, mais vous ne détenez pas les atouts nécessaires. La question à se poser est de savoir si la faiblesse peut être levée ou non afin d'exploiter ce potentiel.
- +- **Forces / Menaces** : une question stratégique - comment employer vos atouts pour vous défendre face à la menace identifiée ?
- -- **Faiblesse / Menaces** : situation potentiellement dangereuse. Évaluez le risque pour savoir s'il est nécessaire d'organiser votre défense et dans l'affirmative, définir comment procéder.

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

I.3.2.2 L'analyse PESTEL

L'analyse PESTEL est un outil stratégique qui permet de surveiller les risques et les opportunités que pourraient rencontrer l'entreprise et son marché. La particularité de cette matrice est sa vision globale de l'environnement.

Figure 4. L'analyse de l'environnement macro par le biais du model PESTEL



Source : etudes-et-analyses.com

- **L'environnement Politique :** Intervient à deux niveaux : national par l'intermédiaire des décisions prises par le gouvernement en place (politique fiscale, subventions, etc.) et international avec les décisions prises par le consensus de plusieurs nations (politique monétaire).
- **L'environnement Économique :** Comprend toutes les variables et tous les facteurs qui jouent sur le pouvoir d'achat et les dépenses de consommation de vos clients et fournisseurs.
- **L'environnement Social :** Il est important de s'intéresser aux différentes caractéristiques de la population (taille, répartition par âge, structure familiale, composition religieuse, etc.) comme aux modes et aux tendances qui peuvent influencer la vente des services ou produits.
- **L'environnement Technologique :** Correspond aux forces qui créent de nouvelles

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

technologies, de nouveaux produits ou qui influencent directement ou indirectement la capacité des entreprises à innover.

- **L'environnement écologique** : Définit l'ensemble des ressources naturelles qui influencent l'activité de l'entreprise. On distingue deux groupes : les activités qui influencent directement l'activité économique (pénurie des matières premières, coût de l'énergie) et celles qui au contraire la subissent (pollution, intervention croissante de l'État dans la protection du patrimoine naturel).
- **L'environnement réglementaire et législatif** : Influencent et limitent les activités des entreprises et des individus d'une société. Deux composantes sont déterminantes pour les entreprises : la propriété industrielle et le droit du travail.

I.3.2.3 Les 5 forces de Porter

La matrice de PORTER a été élaborée par le professeur de stratégie Michael Porter. Pour lui, un « concurrent » désigne tout intervenant économique susceptible de réduire la capacité d'une entreprise à générer du profit. La matrice propose un modèle d'analyse en 5 axes ou forces sur lesquelles une entreprise peut agir afin d'optimiser son avantage concurrentiel. Une 6ème force a été ajoutée au modèle ultérieurement, celle du rôle des pouvoirs publics (normes, lois, politique). Porter s'est opposé à l'ajout de cette sixième force, à la fois pour des raisons idéologiques (non interventionnisme de l'État) et du fait que selon lui le rôle des pouvoirs publics peut être pris en compte dans les barrières à l'entrée. La méthode facteur par facteur d'analyse :

- **Intensité concurrentielle** : elle est mesurée à partir de certains critères sur le terrain, dont le nombre des entreprises en concurrence sur le marché, la différenciation des offres, les barrières dressées pour la production (législation, brevets etc..) et le montant des coûts fixes. Quand la concurrence est forte, les acteurs se lancent généralement dans des guerres de prix, ce qui peut avoir des impacts négatifs sur leur rentabilité.
- **Menace des entrants potentiels** : L'arrivée sur un marché de nouveaux concurrents est l'une des principales menaces pour l'activité d'une entreprise. L'arrivée de ces nouveaux entrants peut néanmoins être ralentie par l'existence de plusieurs barrières comme : Des brevets techniques ou technologiques déjà existants ; Des investissements réalisés en amont ; L'image et la représentativité de marque des entreprises déjà établies ; Les normes ou les standards techniques ; Les barrières culturelles et les mesures protectionnistes. Ces moyens

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

compliquent l'entrée de nouveaux concurrents. Il s'agit pour les concurrents déjà en place sur un marché, de renforcer ces barrières à l'entrée.

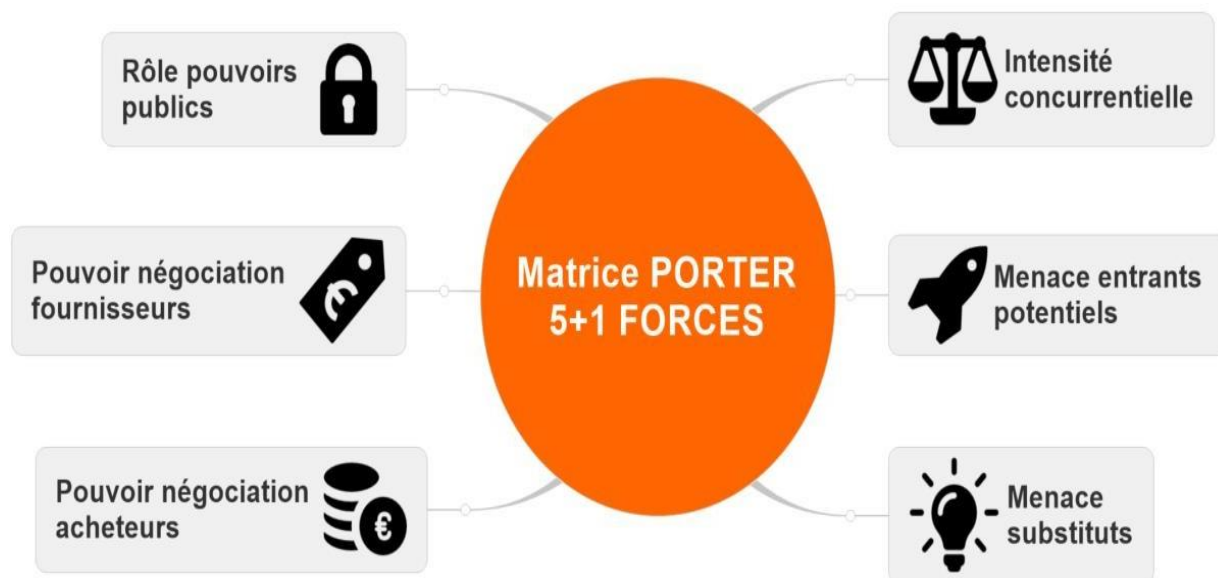
- **Menace de substituts** : Les produits de substitution représentent une alternative à l'offre des firmes en présence. Les produits de substitution constituent une menace lorsque leur rapport valeur/prix est supérieur à celui de l'offre établie.
 - Le produit de substitution est parfois attendu : cigarette électronique pour la cigarette classique.
 - Le produit est parfois inattendu au départ : smartphones qui concurrencent à la fois les consoles de jeux portables, les appareils photos, les GPS.

Face à un substitut menaçant, les firmes en présence peuvent envisager plusieurs actions. Baisse des prix ; augmentation de la valeur (ajout de fonctionnalités) ; abandon de l'offre actuelle et passage au substitut (si elles possèdent les ressources et compétences requises) ; abandon du marché. Cela dépendra de la capacité de riposte et d'attaque des entreprises « substitut » ; capacité riposte des entreprises en place

- **Pouvoir de négociation des acheteurs** : influence le prix de vente et la rentabilité du marché. Voici quelques contextes où le pouvoir de négociation des acheteurs est élevé : Acheteurs peu nombreux, concentrés ; existence de sources d'approvisionnement de substitution ; coût de transfert (coût que doivent supporter les clients pour changer de fournisseur) est faible ou élevé et prévisible (ce qui revient à dire que l'offre est standardisée) ; menace d'intégration vers l'amont (les clients peuvent produire eux-mêmes l'offre)
- **Pouvoir de négociation des fournisseurs** : influence le prix de vente et la rentabilité du marché. Voici quelques contextes où le pouvoir de négociation des fournisseurs est élevé : Fournisseurs concentrés et peu nombreux ; fournisseur possède une marque forte ; fournisseur propose des produits très différenciés ; clients nombreux et dispersés ; coût de transfert (coût que doit supporter un client pour changer de fournisseur) est fort ; existe une menace d'intégration vers l'aval de la part des fournisseurs.
- **Rôle des pouvoirs publics** : Régulation du marché : l'entrée sur le marché est soumise à un agrément ou une licence d'exploitation ; soutien du marché : aides et subventions.

CHAPITRE I LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Figure 5. Matrice PORTER au format Mind Mapping



Source : mmdfrance.fr

I.3.2.4 Le business plan

Construire un business plan (ou un plan d'affaires) implique la rédaction d'un dossier solide de présentation du projet de création d'entreprise. Ce travail utile et fructueux va permettre de mesurer la maturité et le niveau d'aboutissement du projet, de vérifier son réalisme et sa rentabilité et surtout de convaincre les collaborateurs d'y adhérer et soutenir le créateur que ce soit : proches, partenaires, fournisseurs et les financeurs que le créateur va solliciter.

Le business plan que le créateur va constituer doit permettre au lecteur de : comprendre rapidement de quoi il est sujet ; à quel besoin répond le produit ou service proposé ; savoir qui en est à l'origine ou le détenteur originel ; les motivations ; objectifs et atouts pour mener le projet à son terme ; évaluer sa valeur et le sérieux de sa préparation ; prendre position sur le projet. Un document tellement vital à l'aboutissement du projet qu'il y a des caractéristiques bien spécifiques qui doivent être respecté lors de sa conception (soigné, concis, complet, clair, bien structuré, précis et vendeur).

La présentation du business plan n'est pas régie par des règles absolues. Le plus important est de respecté une certaine logique et quel que soit l'ordre établi il faut tout de même évoquer certain points primordiale. D'autres éléments peuvent être ajoutés dans le cas de projet plus conséquent :

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

- **Le résumé (l'executive summary) :** le business plan doit exposer une présentation globale du projet. Cette présentation ne doit pas dépasser une page ou deux et doit donner envie à l'interlocuteur de lire la suite et de s'intéresser à projet du créateur. Pour cela, il doit immédiatement comprendre de quoi il est question. C'est le « moment de la découverte ». L'art de Pesé les mots est un avantage considérable pour retenir l'intérêt du lecteur et l'encouragé à aller au-delà du résumé.
- **Le créateur et l'équipe de travail :** La présentation du porteur de projet ou de l'équipe fondatrice doit se faire avec le même soin que lors de la rédaction d'un CV de recrutement, en mettant en avant toute expérience passée bénéfique en relation avec le projet en question. Cette présentation doit être « percutante ». Dans certains projets, la personnalité du créateur ou la performance de l'équipe est aussi importante que le projet lui-même.
- **La présentation générale du projet :** il s'agit à ce stade de faire une genèse du projet, l'origine de l'idée et son utilité, la motivation qui a poussé le créateur a emprunté la voie de la création d'entreprise, les objectifs poursuivis par ce dernier et enfin, les atouts nécessaires à la réussite du projet.

I.3.2.4.1 La partie économique du business plan

Cette partie comporte plusieurs éléments comme la présentation du ou des produits ou services que le créateur a l'intention de proposer ; une explication globale du modèle économique adopté et son fonctionnement vers l'ensemble des parties prenantes ; la conclusion de l'étude de marché mener au préalable tout en indiquant dans quel marché l'activité du créateur se situe, l'ensemble des caractéristiques liées aux clients potentiels, dresser une liste des concurrents directs et indirects qui peuvent être susceptibles de représenter une menace et enfin, exposer toutes les faiblesses en rapport avec l'environnement économique-juridico-socio-professionnel ; la stratégie adoptée pour s'insérer dans le marché visé et développer l'activité, le segment cible, la combinaison produit/marché, le positionnement adopté vis-à-vis de la concurrence ainsi que les décisions prises relatives au mix marketing ; le chiffre d'affaire prévisionnel ; les moyens à mettre en œuvre pour réaliser la vente prévisionnelle.

- **La partie financière du business plan :** elle comprend tous les éléments nécessaires pour traduire en termes financiers la partie économique. Sa composition dépend naturellement du domaine d'activité et du potentiel de développement du projet. En générale pour convaincre un investisseur, les éléments financiers que l'on retrouve souvent sont : le tableau des investissements ; le plan de financement initial ; le compte de résultat ; le plan

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

de trésorerie ; le calcul du seuil de rentabilité ; le plan de financement a trois ans ; le tableau des annuités de crédit.

- **La partie juridique** : la présentation du régime juridique de la nouvelle entreprise doit servir à expliquer et justifier le choix retenu, à présenter la répartition du capital et des pouvoirs en découlant.
- **Le sommaire** : pour faciliter la lecture du business plan le sommaire est placé au début du document pour servir de guide.
- **La partie documentaire** : cette partie constitue à elle seul un dossier faisant l'objet d'une annexe du business plan pour ne pas l'alourdir, la partie documentaire regroupe l'ensemble des pièces justificatifs et preuves tangible.

I.3.2.4.2 Les éléments financiers

La construction du projet de création d'entreprise permis de déterminer ce que le créateur vas vendre et l'ensemble des moyens nécessaires pour créer l'entreprise en question.

Une fois le modèle économique établi et précis, en d'autres termes la façon dont l'entreprise va générer son revenu. Il faut maintenant traduire en chiffres tous ces éléments et vérifier un certain nombre de points qui améliore la viabilité et la rentabilité du projet. Cette étape est crucial car d'après les résultats obtenu soit ses le feu vert à savoir continué le projet ou non.

Pour vérifier la viabilité et la faisabilité du projet entrepreneurial, la construction de ces prévisions est un processus itératif qui révèle progressivement tous les besoins financiers futurs de l'entreprise et les possibilités de ressources correspondantes. Cette étape permettra donc d'alterner entre les options prise sur le projet, leur traduction en termes financiers et leur impact sur l'équilibre financier.

A/ Les prévisions financières

Le créateur va donc examiné la cohérence financière du projet au fur et à mesure. Pour ce faire, il sera confronté de prendre des décisions difficiles, comme réduire son ambition pour telle ou telle option, ou au contraire la renforcer. Pour convaincre les partenaires financiers et banquiers, de telles prévisions seront indispensables en cas de recoure a un financement extérieurs. Il faut convaincre et rassurer les partenaires en leur fournissant des données. Les prévisions financières constitueront une partie importante du plan d'affaires.

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Ce tableau différenciera les besoins financiers durables de l'entreprise des ressources financières durables. Le plan de financement initial présente 2 parties :

- Dans la partie gauche, les besoins de financement durables engendrés par le projet
- Dans la partie droite, le montant des ressources financières durables qu'il faut apporter à l'entreprise pour financer tous ses besoins.

Tableau 5. Les prévisions financières

Besoins durables	Ressources durables
<ul style="list-style-type: none">• Investissements HT• Besoin en fonds de roulement (BFR)	<ul style="list-style-type: none">• Capital social (société) ou apport personnel (entreprise individuelle)• Comptes courants d'associés (s'il y a lieu)• Subventions d'équipement• Emprunts à moyen ou long terme
TOTAL	TOTAL

Source : GUIDE PRATIQUE DU CRÉATEUR © Bpifrance Création 2019

La rentabilité de l'entreprise pourra être mise en évidence grâce au compte de résultat prévisionnel des trois premières années. On relèvera alors les charges et les produits. Le compte de résultat prévisionnel permet de connaître l'activité prévisionnelle de l'entreprise et de savoir si les recettes seront assez pour couvrir les charges de l'entreprise.

CHAPITRE I LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Tableau 6. Compte de résultat prévisionnel

Charges				Produits			
	An 1	An 2	An 3		An 1	An 2	An 3
Achats				Chiffre d'affaires			
• Marchandises				• Ventes de marchandises			
• Fournitures				• Prestations de services			
• Variation de stock				• Subventions d'exploitation			
Charges externes							
• Fournitures non stockées (eau, électricité, gaz)							
• Crédit-bail							
• Sous-traitance							
• Loyers et charges locatives							
• Assurances							
• Honoraires							
• Entretien (locaux, matériel)							
• Documentation							
• Affranchissements, téléphone, internet							
• Publicité							
• Frais de transport							
• Emballages et conditionnement							
• Voyages et déplacements							
• Divers							
Impôts et taxes							
• Taxe d'apprentissage							
• Contribution économique territoriale (CET)							
• Autres impôts et taxes (hors IS)							
Charges de personnel							
• Salaires et charges sociales							
• Commissions versées							
• Rémunération du dirigeant							
Charges financières				Produits financiers			
• Agios et intérêts sur emprunts				• Intérêts encaissés			
Dotations aux amortissements et provisions							
Charges exceptionnelles				Produits exceptionnels			
BÉNÉFICE				PERTE			
TOTAL				TOTAL			

Source : GUIDE PRATIQUE DU CRÉATEUR © Bpifrance Création 2019

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Le compte de résultat prévisionnel peut être fait sous forme de liste ou sous forme d'un tableau.

Dans ce dernier cas, le tableau retrace l'activité et recense :

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

La différence entre les 2 colonnes du tableau permet de s'assurer que l'activité dégage un bénéfice suffisant (reliquat des produits par rapport aux charges).

- **Dans la partie gauche du tableau :** Recense toutes les charges prévisibles d'exploitation (un plan comptable pourra servir de check-list) ; évaluer la dotation aux amortissements pour les investissements achetés (et bien sûr amortissables) ; le calcul des charges financières (intérêts d'emprunt), s'il y a lieu.
- **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).

Il est également important de connaître l'équilibre de la trésorerie chaque mois. Le plan de trésorerie indique l'ensemble des décaissements et encaissements de l'entreprise et met ainsi en avant les recettes et dépenses réelles de l'entreprise.

B/ Établir le plan de trésorerie

Le plan de trésorerie est un tableau qui permet de connaître, à chaque instant, l'équilibre financier de l'entreprise. Il présente les décaissements et les encaissements prévus au cours de la première année, en les ventilant mois par mois, donc dans 12 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.

CHAPITRE I LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

Tableau 7. Le plan de la trésorerie

	Janvier	Février	Mars	Etc.
Soldes en debut de mois (+ ou -)				
Encaissements (TTC)				
<ul style="list-style-type: none"> • Exploitation <ul style="list-style-type: none"> • Ventes prévisionnelles • Remboursement TVA • Hors exploitation <ul style="list-style-type: none"> • Apports en capital • Déblocage emprunts LMT contractés • Prime / subvention d'équipement 				
TOTAL (1)				
Décaissements (TTC)				
<ul style="list-style-type: none"> • D'exploitation <ul style="list-style-type: none"> • Achats prévisionnels • Autres charges externes • Impôts et taxes • Frais de personnel • Charges sociales • TVA reversée • Hors exploitation <ul style="list-style-type: none"> • Remboursements d'emprunts • Prélèvement de l'exploitantsi entreprise individuelle 				
TOTAL (2)				
Solde en fin de mois (1-2)				

Source : GUIDE PRATIQUE DU CRÉATEUR © Bpifrance Création 2019

Si le document prévisionnel fait apparaître un solde négatif à une certaine période, il faut anticiper la recherche d'une solution de financement à court terme de type escompte, cession Dailly, découvert, affacturage, etc. aussi de tenir compte de leur coût dans le compte de résultat (les taux d'intérêt sont généralement plus élevés en comparaison de ceux pratiqués dans le cadre d'emprunts à moyen terme).

Par ailleurs, il est judicieux pour l'entreprise de déterminer le point mort. Enfin, un plan de financement sur trois ans, il évaluera l'évolution des besoins financiers durables et des

CHAPITRE I LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

ressources financières stables. L'élaboration des comptes prévisionnels est un travail rigoureux qui demande d'avoir des résultats proches de la réalité et crédibles.

C/ Construire le plan de financement à 3 ans

Une bonne structure financière est un gage de pérennité pour une nouvelle entreprise. Elle sera en mesure de faire face à des aléas (retard dans la montée en puissance du chiffre d'affaires, impayés, etc.) d'autant mieux qu'elle aura des ressources financières stables en réserve pour cela. On peut donc élaborer, sur le même principe que le plan de financement initial, un tableau projetant, à la fin de chacune des 3 premières années, l'évolution des besoins financiers durables et celle des ressources financières stables.

Pour l'**année 1**, il 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).

Tableau 8. Plan de financement à 3 ans

Besoins (durables)	N	N+1	N+2	Ressources (durables)	N	N+1	N+2
<ul style="list-style-type: none"> • Programme d'investissements HT • BFR • Augmentation du BFR • Remboursement annuel des emprunts • Prélèvement exploitant (si entreprise individuelle) • Dividendes distribués (si société) 				<ul style="list-style-type: none"> • Fonds propres • Quasi fonds propres • Capacité d'autofinancement • Emprunts bancaires à moyen ou long terme 			
				Excédent			

Source : GUIDE PRATIQUE DU CRÉATEUR © Bpifrance Création 2019

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.

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

I.3.3 Les moyens de financement

Face à la diversité des solutions de financement existantes sur le marché, le choix optimal reste depuis toujours une des préoccupations majeures des entrepreneurs et des chefs d'entreprises qui souhaitent financer un projet. Pour réussir son choix, il est essentiel de bien définir son besoin afin d'opter pour un moyen de financement adapté. Tout au long de la vie de l'entreprise, son activité nécessite d'être financée.

Qu'il s'agisse de collecter des ressources financières pour la création d'une entreprise, apporter des fonds supplémentaires pour soutenir sa croissance, renforcer sa trésorerie dans des passages difficiles, ou simplement pour faire face aux échéances classiques requises par l'exploitation de son activité. Les outils ne sont pas les mêmes suivant les besoins. Un investissement nécessite une ressource stable comme mode de financement tel qu'un emprunt à long terme ou l'appel à un autre dispositif comme le crédit-bail.

Une difficulté passagère de trésorerie s'accommode de l'escompte. Pour les structures qui possèdent un directeur financier, le choix de l'outil est sous sa responsabilité. Ce dernier prend en compte la durée de vie du besoin à financer et le coût des ressources. Dans les autres cas, l'entrepreneur décide en consultation avec son expert-comptable des meilleurs choix en fonction du besoin à financer. Certaines opérations dépassent le cadre de la fonction financière en requérant de véritables choix stratégiques. C'est le cas de l'introduction en bourse pour lever des capitaux.

Enfin, dans le cadre d'un business plan, il est, là aussi, indispensable de prévoir les ressources financières cohérentes avec le projet, en trouvant par exemple des business angels prêts à investir dans l'affaire ou en recourant au crowdfunding.

I.3.3.1 Le financement du cycle d'investissement « haut de bilan »

I.3.3.1.1 Financements dit externes

A/ Financement classique (banque et établissement de crédit)

C'est un emprunt à long terme contracté auprès d'un organisme financier qui permet de financer tous types d'investissement (ex. : outil de production), l'emprunteur s'engage donc à payer des intérêts (coût de l'argent) et à rembourser le capital emprunté selon une échéance bien déterminée. L'accès à ce type de financement reste souvent difficile pour le créateur d'entreprise.

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

B/ Financement par crédit-bail (leasing)

Il s'agit d'une solution de financement alternative contractée auprès d'une société de crédit-bail ou un organisme financier (propriétaire du bien) qui permet à une entreprise de louer un bien (mobilier ou immobilier) pour une durée déterminée. En contrepartie des redevances de loyer payées (souvent plus chers qu'un emprunt classique) l'entreprise a le droit d'exploiter tous les avantages économiques du bien, et si elle le souhaite, elle peut reprendre celui-ci à l'échéance du contrat et dans ce cas le paiement d'une valeur résiduelle est exigé.

C/ Financement participatif ou Crowdfunding

Le financement participatif est une nouvelle forme de financement qui permet à une entreprise de financer son projet auprès de la foule (particuliers, business Angels, etc.), par l'intermédiaire des plateformes de financement participatif. Ce mode comprend trois types de financement, le Crowdlending (prêt rémunéré par intérêts), le Crowdequity (financement contre participation au capital) et le Crowdcharity (dons sans contrepartie ou dons avec contrepartie).

D/ Financement par les subventions d'investissement

Il s'agit d'une ressource de financement accordée par les collectivités territoriales (État) à une entreprise pour financer un investissement à long terme. Celle-ci n'est donc pas remboursée si l'entreprise respecte toutes les conditions adossées à son octroi.

I.3.3.1.2 Financement dit interne

A/ Autofinancement

Ce dernier représente la capacité de l'entreprise à financer son cycle d'exploitation et d'investissement par ses propres moyens, c'est une ressource qui provient de l'activité de l'entreprise.

B/ L'augmentation de capital

Ce sont des ressources à long terme apportées par les associés ou les actionnaires pour permettre à une entreprise de renforcer son capital, leurs apports sont représentés par des titres de propriété (part ou action), qui donnent droit à la perception des dividendes (une partie du bénéfice réalisé) et aux droits de vote (la participation à la décision).

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

C/ Les comptes courants d'associés

Ces ressources temporaires sont mises à la disposition de l'entreprise par ses propres associés sous forme de prêt, ces derniers sont considérés comme créanciers de l'entreprise, ils ont donc droit à une rémunération de leur prêt (sous forme d'intérêts) peu importe le résultat réalisé par l'entreprise contrairement au dividende.

I.3.3.2 Le financement à court terme du cycle d'exploitation « bas de bilan »

I.3.3.2.1 Cession de créances ou affacturage

Permet à une entreprise de convertir une créance client à une liquidité immédiate, cela se passe par la cession des factures de ventes (créances clients) à un organisme d'affacturage appelé FACTOR, ce dernier met à la disposition de l'entreprise le montant de la créance minoré de sa commission (prise de risque vis-à-vis du client final).

I.3.3.2.2 Financement Dailly

C'est un moyen de financement qui permet à une entreprise de bénéficier d'une ligne de crédit auprès de sa banque (soit par escompte de créances ou sous forme d'autorisation de découvert) déduction faite des agios (intérêt, et frais de dossier). Pour bénéficier du financement Dailly, l'entreprise est dans l'obligation de justifier ses créances par la production des factures de ventes (hors effets de commerce).

I.3.3.2.3 Découvert bancaire et facilité de caisse

Ce sont des ressources à très court terme, mises à la disposition d'une entreprise par sa banque, qui l'autorise à avoir un compte débiteur pour une période déterminée, la facilité de caisse est souvent utilisée pour faire face à des décalages de trésorerie inférieurs à un mois. Le découvert quant à lui peut durer plus longtemps. Dans les deux cas, un contrat écrit décrit leurs spécificités (montant autorisé ainsi que les conditions générales d'utilisation, etc.). Manager-go.com, Laurent GRANGER (Connaitre et choisir des moyens de financement pertinents, mise à jour le 07/03/2023

I.3.3.2.4 Les aides financières

La plupart des entrepreneurs porteurs de projets, qu'ils démarrent ou reprennent une entreprise, se posent généralement la même question, de quelle aide financière les créateurs peuvent-ils bénéficier ? Il existe de nombreuses aides pour les créateurs d'entreprise : prêts, avances remboursables, crédits d'impôts... qu'il faut impérativement connaître afin d'entamer le projet

CHAPITRE I

LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

en bonne uniforme. Avec toutes ces aides, la difficulté pour les créateurs aujourd'hui est d'identifier celles qui pourraient être pertinentes pour lui et éviter de perdre du temps inutilement. La majorité de ces aides sont mise en place par l'Etat et les régions, en partenariat ou non avec d'autres institutions. Ce sont les "aides publiques" à la création ou reprise d'entreprise. D'autres proviennent d'initiatives privées. Toutefois, Les aides à la création ou reprise peuvent prendre différentes formes :

Le versement d'une somme d'argent, remboursable ou non : subvention, prêt d'honneur, prêt participatif, prêt bonifié, avance remboursable, dispositif de garantie d'emprunt, bourses et concours... pour conforter votre besoin de financements ; un allègement fiscal, sous forme de déduction, de réduction ou de crédit d'impôt ; une exonération de cotisations sociales ; le financement d'une formation, de prestations de conseil ; un hébergement de la jeune entreprise à un prix inférieur au prix du marché ; une aide au montage du projet, incubation. bpifrance-creation.fr

Conclusion

La création d'entreprise peut sembler au premier abord compliqué, cependant, il faut savoir gérer ses atouts pour augmenter ses chances de réussite. Cela nécessite en premier lieu de savoir demander de l'aide, se tourner vers les bonnes personnes et se poser les bonnes questions. La politique économique actuelle entretient une stratégie tournée vers le développement des entreprises et met sans cesse en place des moyens qui visent à faciliter la création d'entreprise.

De plus, il existe à présent de nombreux réseaux pour guider, orienter et accompagner le créateur du début à la fin de ses démarches. Cependant pour devenir son propre patron cela suppose de respecter certaines étapes et n'en négliger aucune. Ainsi, le panel des aides proposées mêlées à la créativité et la volonté d'une personne aboutissent certainement à un résultat positif.

CHAPITRE II

LES ASPECTS JURIDIQUES ET FINANCIERS DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

« Faire de grandes choses est difficile ; mais diriger de grandes choses est encore plus difficile. »

Friedrich NIETZSCHE (1844-1900)

Le choix du statut juridique figure parmi les étapes obligatoires à réaliser, au moment de créer une entreprise. Toutefois, il existe une grande variété de formes juridiques qui possèdent chacune leurs spécificités. Par conséquent, toute personne qui souhaite créer une entreprise peut rapidement se tromper. Ainsi, pour bien choisir, il convient ainsi de se poser les bonnes questions. Il faut également étudier les différentes caractéristiques de chaque statut.

Par définition, le statut juridique ou forme juridique d'une entreprise désigne le cadre légal imposé à une activité économique. Les règles applicables régissant l'activité de l'entreprise sont tributaires de ce statut. Le choix du statut entraîne diverses conséquences, notamment juridiques, au sein d'une entreprise. En effet, celui-ci a un impact sur le régime fiscal de la structure ainsi que sur celui de son dirigeant, mais aussi sur le régime social applicable. En outre, le statut juridique influe sur les règles encadrant les processus de décision et de fonctionnement au sein de l'entreprise ainsi que sur ses obligations comptables.

II.1 La différence entre le choix juridique d'une structure et la nature de l'activité

La structure juridique et l'activité exercée ne doivent surtout pas être confondues car, à la base de tout projet de création d'entreprise, il y a une activité qui peut être de nature artisanale, commerciale, industrielle, libérale ou agricole peu importe la forme juridique qui statue la naissance de l'entreprise.

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

II.1.1 La nature de l'activité

II.1.1.1 Artisanale

L'activité de l'entreprise doit consister en un travail de fabrication, de transformation ou de réparation notamment. Les activités artisanales sont répertoriées dans une liste faisant l'objet d'un décret et sont regroupées par catégories : métiers de l'alimentation, du bâtiment, de fabrication et de services. Par ailleurs, l'entreprise artisanale en création ne doit pas, en principe, compter plus de 10 salariés.

II.1.1.2 Commerciale

Le code du commerce définit les activités commerciales. Pour l'essentiel, il s'agit des activités exercées de façon habituelle et consistent en l'achat de biens en vue de leur revente, des activités industrielles et de certaines prestations de services : hôtellerie-restauration, entreprise de spectacles, sécurité privée, etc.

II.1.1.3 Libérale

Pour comprendre cette terminologie de « profession libérale », il convient d'en différencier 2 grandes catégories :

- **Les professions libérales dites « réglementées »** : il s'agit des architectes, avocats, experts-comptables, médecins, notaires, etc. Leurs membres doivent respecter des règles déontologiques strictes et sont soumis au contrôle de leurs instances professionnelles (ordre, chambre ou syndicat). Leur titre est protégé par la loi.
- **Les professions libérales « non réglementées »** : elles regroupent tous les secteurs économiques ne relevant ni du commerce, ni de l'artisanat, ni de l'industrie, ni de l'agriculture, ni des professions libérales réglementées. Certaines de ces professions sont totalement libres (ex. : consultant, formateur), d'autres sont soumises à autorisation d'exercice (ex. : exploitant d'auto-école).

II.1.1.4 Agricole

L'activité agricole consiste à exploiter un cycle végétal ou animal. En outre, toutes les activités s'inscrivant dans le prolongement de cette exploitation, comme la transformation des produits et leur commercialisation, sont également qualifiées d'agricoles.

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

II.1.2 Les formes juridiques les plus courantes

Le statut juridique d'une entreprise est ce qui va permettre d'organiser une **entreprise** sur le plan juridique, ce sont l'ensemble des règles qui vont régir les rapports entre les associés, et avec les tiers. La loi donne un socle de règles auxquelles on ne peut pas déroger (nombres d'associés minimum, capital social minimum, activités réglementées...), mais elle permet aussi aux associés de prévoir des règles particulières, au gré de leur volonté (SAS, pacte d'associés...). Toute entreprise a un statut juridique. Les principaux statuts juridiques sont : EI, SARL, SAS, SA, EURL, SNC...

Donc, cette étape consiste à donner au projet du créateur un cadre juridique qui lui permettra pour de voir le jour en toute légalité, il y a deux formes distinctives qu'il faut prendre en compte au tout début et cela quel que soit la nature de l'activité exercée, le créateur devra opter pour l'une d'entre elles :

- une entreprise individuelle (EI)
- la création d'une société

II.1.2.1 Création d'une entreprise individuelle

Le créateur forme avec son entreprise une seule et même personne. Les avantages de ce statut juridique est qu'il confère une grande liberté d'action : le créateur est le seul maître à bord et n'aura de comptes à rendre à personne. En effet, la notion d'abus de biens sociaux n'existe pas dans l'entreprise individuelle. Depuis le 15 mai 2022, l'entrepreneur individuel bénéficie de la séparation des patrimoines sans déclaration d'affectation ni état descriptif. Il n'est plus possible d'opter pour le régime de l'EIRL ; les récentes dispositions s'appliquent à tous les entrepreneurs individuels en activité, mais uniquement pour les créances qui seront nées à compter du 15 mai 2022. Pour les créances nées antérieurement, les créanciers conservent un gage sur l'ensemble du patrimoine (professionnel et personnel) de l'entrepreneur ; l'entreprise portera officiellement le nom patronymique du créateur.

Mais vous pouvez naturellement associer un nom commercial ; les bénéfices de votre entreprise devront être décrits dans la déclaration personnelle de revenus du créateur, dans la catégorie correspondant à l'activité : bénéfices industriels et commerciaux (BIC) pour les commerçants et artisans, ou bénéfices non commerciaux (BNC) pour les professionnels libéraux. Ils seront donc soumis à l'impôt sur le revenu ; l'option pour l'impôt sur les sociétés est désormais possible pour l'ensemble des entreprises individuelles à condition d'adhérer au

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

régime réel (les modalités de l'option doivent être précisées par décret) ; le régime social applicable sera celui des indépendants (travailleurs non-salariés). En prenant des contrats assurances facultatives complémentaires, le créateur obtiendra, à coût équivalent, une protection identique (voire meilleure) que celle des salariés ; si l'entreprise du créateur est sous le régime fiscal de la microentreprise, alors il bénéficiera automatiquement du régime microsocial simplifié. Il sera alors micro-entrepreneur.

Les formalités de création de l'entreprise seront réduites au minimum. Il convient simplement de déclarer l'activité, en tant que personne physique, auprès du centre de formalités des entreprises situé : à la chambre de commerce et d'industrie pour les commerçants ; à la chambre de métiers et de l'artisanat pour les artisans ; au greffe du tribunal de commerce pour les agents commerciaux ; et à l'Urssaf pour les professions libérales. Les formalités de création peuvent être effectuées en ligne, si le conjoint de créateur (époux, partenaire de Pacs ou concubin) travaille avec lui, il devra opter entre le statut de conjoint salarié ou de conjoint collaborateur. Le créateur pourra naturellement, comme tout entrepreneur, recruter un ou plusieurs salariés, soit dès le démarrage de l'entreprise, soit au stade de son développement.

II.1.2.2 Création d'une société

Le créateur donnera naissance à une nouvelle personne (personne morale), distincte du propriétaire juridiquement. Il est à noter que la personne morale acquiert la personnalité juridique le jour où elle est immatriculée. Par conséquent, l'entreprise disposera de son propre patrimoine. En cas de difficultés et s'il n'y a pas de fautes de gestion graves en tant que dirigeant de droit ou de fait, les biens personnels seront à l'abri de l'action des créanciers de l'entreprise.

Toutefois, Dans certaines formes de société (comme la SNC par exemple), les associés sont solidairement et indéfiniment responsables avec la société.

- Si le créateur utilise les biens de votre société à des fins personnelles, alors il pourrait être poursuivi au titre de l'abus de biens sociaux.
- S'agissant d'une "nouvelle personne", la société aura un nom (dénomination sociale), un domicile (siège social) et devra disposer d'un minimum d'apports constituant son patrimoine initial pour faire face à ses premiers investissements et premières dépenses (capital social).

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

- En tant que dirigeant désigné pour représenter la société vis-à-vis des tiers, le créateur n'agit pas "pour son compte", mais "au nom et pour le compte" d'une autre personne. Il devra donc respecter un certain formalisme lorsqu'il devra prendre des décisions importantes. De même, il devrait périodiquement rendre des comptes aux coassociés sur la gestion en cours.
- Au niveau fiscal, la société pourra être imposée personnellement au titre de l'impôt sur les sociétés (IS), soit de plein droit, soit sur option. Ou opter pour l'impôt sur le revenu dans certaines conditions.
- Le statut social du porteur de projet dépendra de la structure juridique choisie. Si le créateur est gérant majoritaire d'une société à responsabilité limitée (SARL) ou associé unique d'une entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée (EURL), il sera rattaché au régime des indépendants. Dans les autres cas, président d'une société anonyme ou d'une société par actions simplifiée, gérant minoritaire / égalitaire ou non associé d'une SARL, etc., il dépendra du régime général de la sécurité sociale (régime des assimilés-salariés).
- La création de la société donnera lieu à des formalités complémentaires : rédaction des statuts, nomination du ou des dirigeants, parution d'une annonce dans un journal d'annonces légales. A noter que les statuts ne doivent plus être obligatoirement enregistrés auprès du service des impôts. Si le conjoint travaille avec le créateur, il devra choisir un statut : associé, gérant, salarié ou collaborateur.

Les tableaux suivants présentent les différentes principales structures juridiques qui s'offrent aux porteurs de projets de création d'entreprise : nombre d'associés requis, montant du capital social, mode d'imposition des bénéfices.

Tableau 9. Le nombre d'associés requis pour la création

Entreprise individuelle	Elle se compose uniquement de l'entrepreneur individuel (celui-ci peut, bien évidemment, embaucher des salariés).
EURL	1 seul associé (personne physique ou morale)
SARL	2 associés minimum - 100 maximum (personnes physiques ou morales)
SA (forme classique)	2 associés minimum dans les sociétés non cotées 7 associés minimum dans les sociétés cotées - pas de maximum (personnes physiques ou morales)

CHAPITRE II
ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

SAS / SASU	1 associé minimum - pas de maximum (personne physique ou morale)
SNC	2 associés minimum - pas de maximum (personnes physiques ou morales)
Association	2 membres minimum - pas de maximum

Source : bpifrance-creation.fr : structures juridiques comparaison rapide

Tableau 10. Le montant minimal du capital social

Entreprise individuelle	Il n'y a pas de notion de capital social, l'entreprise et l'entrepreneur ne formant juridiquement qu'une seule et même personne.
EURL	Le montant du capital social est librement fixé par l'associé, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. 20 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.
SARL	Le montant du capital social est librement fixé par les associés, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. 20 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.
SA (forme classique)	37 000 euros minimum. 50 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.
SAS / SASU	Le capital est librement fixé par les actionnaires, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. 50 % des apports en espèces sont versés obligatoirement au moment de la constitution, le solde devant être libéré dans les 5 ans.
SNC	Le montant du capital social est librement fixé par les associés, en fonction de la taille, de l'activité, et des besoins en capitaux de la société. Les apports en espèces sont versés intégralement ou non à la création. Dans ce dernier cas, le solde peut faire l'objet de versements ultérieurs, sur appel de la gérance, au fur et à mesure des besoins.
Association	Il n'y a pas de capital social. L'association perçoit des cotisations de ses membres si la facturation de ses services et les réserves qu'elle a pu constituer s'avèrent insuffisantes. Les membres peuvent également effectuer des apports en nature, en

CHAPITRE II
ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

	industrie ou en espèces, avec une possibilité de récupérer les apports en nature à la dissolution de l'association.
--	---

Source : bpifrance-creation.fr : structures juridiques comparaison rapide

Tableau 11. Le dirigeant de l'entreprise

Entreprise individuelle	L'entrepreneur individuel est le seul "maître à bord". Il dispose des pleins pouvoirs pour diriger son entreprise.
EURL	L'EURL est dirigée par un gérant (obligatoirement personne physique) qui peut être soit l'associé unique, soit un tiers.
SARL	La SARL est dirigée par un ou plusieurs gérant(s), obligatoirement personne(s) physique(s). Le gérant peut être, soit l'un des associés, soit un tiers.
SA (forme classique)	La SA est dirigée par un conseil d'administration, comprenant 3 à 18 membres, obligatoirement actionnaires. Le président est désigné par le conseil d'administration parmi ses membres. Un directeur général peut également être nommé pour représenter la société et assurer sa gestion courante.
SAS / SASU	La SAS est dirigé par un seul président, personne physique ou personne morale. Les associés déterminent librement dans les statuts les règles d'organisation de la société.
SNC	La SNC est dirigée par un ou plusieurs gérant(s), personne physique ou morale. Il peut s'agir, soit de l'un des associés, soit d'un tiers.
Association	Son mode de gestion est choisi librement. L'association est souvent dirigée par un conseil d'administration, qui élit généralement un bureau composé d'un président, d'un trésorier et d'un secrétaire.

Source : bpifrance-creation.fr : structures juridiques comparaison rapide

CHAPITRE II
ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

Tableau 12. Le mode d'imposition des bénéfices

Entreprise individuelle	Il n'y a pas d'imposition au niveau de l'entreprise. Le chef d'entreprise est imposé directement au titre de l'impôt sur le revenu, soit de manière forfaitaire (régime de la microentreprise), soit de manière réelle (régime réel d'imposition). L'entrepreneur individuel soumis à un régime réel d'imposition peut toutefois opter pour l'impôt sur les sociétés.
EURL	Il n'y a pas d'imposition au niveau de la société. L'associé unique est imposé directement au titre de l'impôt sur le revenu (catégorie des bénéfices industriels et commerciaux ou des bénéfices non commerciaux). L'EURL peut cependant opter pour l'impôt sur les sociétés.
SARL	Les bénéfices sont soumis à l'impôt sur les sociétés. Il est toutefois possible d'opter pour l'impôt sur le revenu dans le cas de la SARL de famille. Une option pour l'IR est également possible, sous certaines conditions, pour les SARL de moins de 5 ans.
SA (forme classique)	Les bénéfices sont soumis à l'impôt sur les sociétés. Une option pour l'IR est possible pour les SA de moins de 5 ans, sous certaines conditions.
SAS / SASU	Les bénéfices sont soumis à l'impôt sur les sociétés. Une option pour l'IR est possible pour les SAS de moins de 5 ans, sous certaines conditions.
SNC	Il n'y a pas d'imposition au niveau de la société. Chaque associé est personnellement imposé sur sa part de bénéfices au titre de l'impôt sur le revenu (dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux). La société peut toutefois opter pour l'impôt sur les sociétés.
Association	Les associations qui réalisent des bénéfices, dans un but lucratif, sont assujetties à la TVA et doivent acquitter l'impôt sur les sociétés au taux normal. Les associations sans but lucratif ne sont pas redevables de l'IS de droit commun. Elles bénéficient d'un taux d'IS réduit sur leurs seuls revenus patrimoniaux. Par ailleurs, les associations sans but lucratif dont les recettes commerciales accessoires n'excèdent pas 60 000 € par an, sont exonérées d'impôts commerciaux : impôt sur les sociétés, TVA, contribution économique territoriale.

Source : bpifrance-creation.fr : structures juridiques comparaison rapide

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

II.2 L'organisme de financement l'ANADE

L'Agence nationale de soutien à l'emploi des Jeunes, par abréviation ANSEJ a été créée en 1996 et est placée sous la tutelle du Ministre de la microentreprise, des start-up et de l'économie de la connaissance. Dénommée Agence nationale d'appui et de développement de l'entrepreneuriat (ANADE) depuis le décret exécutif n°20-329 du 22 novembre 2020 modifiant et complétant le décret exécutif n°96-296 du 8 septembre 1996 portant création et fixant les statuts de l'agence nationale de soutien à l'emploi des jeunes, et changeant sa dénomination, elle est un organisme algérien chargé de la gestion d'un fonds de crédit pour la création d'entreprises. L'ANSEJ et aujourd'hui l'ANADE ont pour objectifs de :

- Favoriser la création et l'extension d'activités de biens et de services par les jeunes promoteurs.
- Encourager toutes formes d'actions et de mesures tendant à promouvoir l'entrepreneuriat.

II.2.1 Présentation de l'ANADE

Est une institution publique à caractère spécifique. Actuellement est sous la tutelle des Services du Ministre délégué auprès du Premier ministre chargé de la microentreprise. Elle met en œuvre une approche économique basée sur la création d'activité suivant les besoins des territoires. Elle est chargée de l'accompagnement des jeunes porteurs d'idées et de projet à la création et à l'extension d'activité.

II.2.1.1 Condition d'éligibilité

- Etre âgé (s) de 19 à 40 ans ;
- être titulaire(s) d'un diplôme ou d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire reconnu par attestation ou toute autre document professionnel ;
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres d'un niveau correspondant au seuil minimum déterminé par l'article 3 ;
- Ne pas avoir bénéficié(s) d'une mesure d'aide au titre de la création d'activités.

II.2.1.2 Documents nécessaires lors de la création d'entreprise

- une demande de financement, dûment signée et reprenant le montant du crédit sollicité adressée à la Banque, établie par le porteur du projet ;
- un formulaire d'inscription contenant le numéro d'acte de naissance n°12 ;
- un certificat ou fiche de résidence ;

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

- une copie du diplôme, qualification professionnelle, attestation de formation ou tout autre document attestant d'un savoir-faire ;
- une copie de la pièce d'identité (CIN) en cours de validité ;
- une attestation d'éligibilité ou de conformité, établie par l'ANADE ;
- une copie du plan d'affaires, accompagné des factures pro forma et/ou devis estimatifs de travaux éventuels d'aménagement, d'agencement ou d'installation d'équipements à réaliser.

II.2.1.3 Procédure de financement

- **Montant de l'investissement** : le montant de l'investissement prévu dans le cadre de ce dispositif peut atteindre 10 Millions de dinars.

- **Structure de financement** : Elle prévoit :

- **Pour les étudiants porteurs idées et les jeunes chômeurs porteurs de projets :**
 - Un apport personnel de 05% du montant de l'investissement ;
 - Un prêt non rémunéré (PNR) de l'ANADE de 25% du montant de l'investissement ;
 - Un crédit bancaire à moyen terme qui ne saurait excéder 70 % du montant de l'investissement.
- **Pour les autres porteurs de projets :**
 - Un apport personnel de 15% du montant de l'investissement ;
 - Un prêt non rémunéré (PNR) de l'ANADE de 15% du montant de l'investissement ;
 - Un crédit bancaire à moyen terme qui ne saurait excéder 70 % du montant de l'investissement.
- **Lorsque les projets sont réalisés dans des zones spécifiques :**
 - L'apport personnel est de 12% du montant de l'investissement ;
 - Le prêt non rémunéré (PNR) de l'ANADE est de 18% du montant de l'investissement ;
- **Lorsque les projets sont réalisés dans les régions du sud :**
 - L'apport personnel est de 10% du montant de l'investissement ;
 - Le prêt non rémunéré (PNR) de l'ANADE est de 20% du montant de l'investissement ;

- **Durée de crédit** : La durée du crédit bancaire est de six (06) années et six (06) mois.

- **Durée de remboursement** : La durée de remboursement du crédit est de cinq (05) années

- **Période de différé** : La période de différé est fixée à Dix Huit (18) mois.

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

- **Taux d'intérêt** : Le taux d'intérêt appliqué au CMT/JP est fixé par les conditions générales de banque en vigueur.

- **Bonification du taux d'intérêt** : Le taux d'intérêt est bonifié à 100%.

- **Remboursement du crédit** : S'effectue par des échéances semestrielles.

- **Utilisation du crédit** : le crédit peut être utilisé en une (01) ou plusieurs tranches selon la nature du projet.

- **Frais et commissions** : les frais et commissions à appliquer sont ceux prévus par les Conditions Générales en vigueur.

- **Garanties exigées** :

- Les garanties à recueillir, elles concernent uniquement :
- Nantissement des équipements et matériels ;
- Les gages des matériels roulants ;
- La délégation d'assurances multirisques et/ou tous risques.
- Certificat vétérinaire pour les activités d'élevage ;
- Hypothèque maritime.

- **Garantie du Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques /Crédits Jeunes Promoteurs** :

Les crédits mis en place dans le cadre du dispositif de l'appui et de Développement de l'entrepreneuriat (ANADE) sont garantis par ce Fonds à hauteur de 70 % du montant des créances en principal et intérêt.

II.2.1.4 Procédure ANADE-Banque

Démarche à effectuer auprès de l'ANADE

Une fois le projet tracé et bien défini dans la tête du promoteur avec une confiance de réussir ; il dépose une demande et formalise son dossier avec l'assistance du service technique de l'ANADE qui se compose des pièces suivantes :

- Demande manuscrite d'octroi d'avantages adressée au directeur de l'ANADE; Photocopie certifiée conforme de la pièce d'identité nationale, et un extrait de naissance N°12.
- Diplôme et /ou qualification professionnelle, une résidence.
- Attestation sur l'honneur pour le promoteur âgé entre 35 et 40 ans à créer deux postes permanents.

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

- Justification de la situation vis-à-vis du service nationale pour les promoteurs de moins de 20 ans
- Dossier technico-économique confectionné avec l'assistance de l'ANSEJ ;
- Factures pro-forma et/ou devis estimatifs des travaux à réaliser en hors taxes ;
- Devis d'assurance tout risque (valeur assurée = montant TTC du facteur) ;
- Devis d'aménagement en TTC plus un bail de location au titre de propriété s'il y a eu lieu ;
- Bilan d'ouverture, des bilans prévisionnels et des comptes d'exploitation prévisionnels sur cinq (05) ans.

Après vérification de la conformité de ce dossier élaboré par le promoteur avec l'accompagnement de l'ANADE ; celle-ci lui délivre une attestation d'éligibilité qui est un document attestant que le promoteur remplit les conditions d'accès au dispositif de création de la microentreprise ; cette attestation d'éligibilité lui permet de se présenter à la banque pour demander l'octroi d'un crédit.

Démarche à effectuer auprès de la banque

Le promoteur construit un dossier auprès de la banque de son choix qui comprend une attestation d'éligibilité à l'aide de l'ANADE, et les documents suivants :

- Une demande manuscrite du crédit.
- L'étude techno-économique.
- Le devis des travaux à effectuer (aménagement et instabilité de local).
- Les facteurs pro-forma pour les équipements et matériels à acquérir.
- Les bilans et les comptes d'exploitations prévisionnels sur la durée du crédit sollicité.

La banque peut prendre jusqu'à 3 mois pour étudier les dossiers qu'elle a décidé d'accorder par une réponse d'accepter l'octroi du crédit. Dans le cas de l'octroi du crédit, la banque procède à l'ouverture d'un compte courant et elle exige du promoteur de verser son apport personnel, et compléter le dossier en présentant les copies du statut juridiques de la microentreprise et le registre de commerce et l'attestation de la position fiscale, puis le chef de l'antenne de l'ANADE procède à l'établissement de la décision d'octroyer les avantages et de transmettre le

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

dossier à la direction de l'ANADE afin qu'il soit signée pour obtenir une décision d'octroyer l'avantage de la réalisation et de la liste du programme d'équipement. Le jeune promoteur sera convoqué auprès de l'ANADE pour signer le cahier des charges, le tableau d'amortissement de PNR et des billets.

II.2.1.5 Procédure d'enregistrement fiscal

Procédure d'obtention du NIF

En premier lieu, il faut commencer par choisir la rubrique qui correspond, si vous êtes une personne morale, allez dans la rubrique Personne morale, si vous êtes une personne physique, allez dans la rubrique Personne physique.

Les étapes à suivre:

Première étape : Dépôt de la demande

Le demandeur peut déposer sa demande à partir du lien « Formulaire de demande d'immatriculation fiscale ». Remplir le formulaire. Une fois la saisie terminée et validée, un accusé de réception est affiché sur votre écran portant le numéro de votre demande que vous pourrez enregistrer ou imprimer directement.

Le numéro de la demande, vous servira à suivre l'état d'avancement du traitement de votre demande ainsi que l'impression de votre attestation d'immatriculation.

Deuxième étape : Suivi de la demande

Le demandeur peut suivre l'état d'avancement du traitement de sa demande à partir du lien « Suivre votre demande », en remplissant les informations nécessaires.

Troisième étape : Impression de l'attestation d'immatriculation Fiscale

Le demandeur peut imprimer son attestation d'immatriculation fiscale à partir du lien « Editer votre attestation d'immatriculation fiscale », en remplissant les informations nécessaires.

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

Quatrième étape : Validation de l'attestation d'immatriculation Fiscale

Pour valider votre attestation, vous devez vous présenter au service de gestion dont vous dépendez (votre inspection ou votre CDI ou DGE) munis de ces deux documents (accusé de réception et attestation d'immatriculation fiscale).

Si tous vos renseignements sont corrects, le responsable du service gestionnaire apposera son cachet et sa signature sur votre attestation ; la DGI procédera à la publication de votre NIF sur le site d'authentification <https://nif.mfdgi.gov.dz/nif.php>.

II.2.1.6 Procédure CNRC registre de commerce

L'établissement du registre du commerce auprès du CNRC peut se faire de deux manières :

Création en ligne :

En avril 2021, le CNRC a lancé un portail électronique qui permet aux opérateurs économiques de demander leurs registres de commerce en ligne. Voici les étapes de création en ligne d'un registre de commerce d'une entreprise morale en Algérie :

- 1- vous rendre sur le portail électronique en cliquant sur le lien : <http://cnrcinfo.cnrc.dz/>
- 2- cliquer sur « accès aux formalités »
- 3- cliquer sur « enregistrement en ligne » pour personne morale puis cliquer une seconde fois sur « entreprise ou société morale (personne morale) »
- 4- cliquer sur « ouvrir une session » puis sur « créer un compte ». Si vous avez un compte, passé directement au point 6
- 5- remplir le formulaire de création
- 6- cliqué sur « immatriculation »
- 7- remplir les formulaires de chaque étape jusqu'au paiement (carte CIB ou EDHAHABIA). Lors de cette étape, il est important d'avoir en sa possession les documents suivants scannés afin qu'ils soient transmis au CNRC : carte d'identité du gérant et des associés, certificat de dénomination, contrat de location, statut juridique, bulletin officiel des annonces légales BOAL

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

en français et en arabe, acte de naissance du gérant et des associés, casier judiciaire du gérant et des associés et le reçu de paiement du timbre fiscale de 4,000 DA

8- une fois le paiement validé (les droits d'inscription varient entre 9,072 DA et 10,112 DA), cliquer sur le bouton « envoyer » pour transmettre votre reçu de paiement aux services concernés du CNRC

9- 24h heures ou 48 heures après l'envoi de votre reçu de paiement, aller dans la rubrique « suivi » : si le statut de votre demande est « validé », imprimer l'accusé de réception

Création classique

Avant de procéder à l'établissement de votre registre de commerce en Algérie, vous devez d'abord :

1- vous rendre à la recette des impôts de votre commune et payer 4,000 DA relatif au timbre fiscale. Un reçu de paiement vous sera remis par le service des impôts

2- vous rendre au CNRC, demander une fiche de versement pour la création d'un nouveau registre de commerce. Généralement, les droit d'inscription au registre varient entre 9,472 DA et 10,112 DA. Profiter de l'occasion pour récupérer le formulaire d'inscription au registre de commerce en deux (02) exemplaires

3- vous rendre auprès de la banque où est domiciliée le CNRC (le nom de la banque et son adresse se trouvent sur la fiche de versement) et payer les droits d'inscription

Une fois le timbre et les droits d'inscription payés, vous devez repartir au CNRC muni des documents suivants :

- (02) Formulaires d'inscriptions au registre de commerce dument remplis et signés par le gérant.
- Reçu de paiement du timbre fiscal de 4,000 DA
- Reçu de versement remis par la banque des droits d'inscriptions au registre de commerce
- (01) Acte de naissance du gérant de la société et des associés
- (01) Copie de la pièce d'identité du futur gérant de l'entreprise et des associés

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

- (01) Copie du certificat de dénomination de votre entreprise
- Casier judiciaire N°3 du gérant de la société et des associés
- (01) Copie du BOAL publié en français et en arabe
- (02) Copies des statuts juridiques de l'entreprise
- (02) Copies du contrat de location de l'entreprise ou de l'acte de propriété
- (01) Copie de l'agrément ou de l'autorisation délivré par les administrations compétents, lorsqu'il s'agit de l'exercice d'une activité ou profession réglementée

Après la réalisation de toutes ses étapes et de la documentation relative à la création du CNRC votre registre de commerce sera prêt dans 48 heures après le dépôt de votre dossier.

Conclusion

Le choix du statut n'est qu'une étape secondaire dans le projet entrepreneurial. Il permettra juste d'adapter la structure juridique aux souhaits et aux besoins du créateur. Il n'occupera, cependant, qu'une bien faible place dans la réussite ou l'échec de l'entreprise. Cela nécessite le conseil de professionnels avant de créer une entreprise. Cela permet au créateur de valider son choix, sécuriser et optimiser le projet d'un point de vue juridique, fiscal et financier d'où l'intérêt et les avantages qu'octroie une création d'entreprise avec l'accompagnement des organismes d'aide à la création d'entreprise telle que l'ANADE, elle permet une meilleure supervision du projet en offrant les avantages suivants :

- Mettre en œuvre toute mesure de nature à permettre la mobilisation et l'utilisation, dans les délais impartis, de ressources extérieures destinées au financement de la création d'activités en faveur des jeunes, conformément à la législation et à la réglementation en vigueur ;
- D'élaborer la cartographie nationale des activités pouvant être créées par les jeunes promoteurs et sa mise à jour périodiquement, conjointement avec les secteurs concernés ;
- D'encourager la mise en place et le développement des écosystèmes en fonction des opportunités d'investissement offertes par les différents secteurs et qui répondent aux besoins du marché local et/ou national ;
- De veiller à la modernisation et à la normalisation du processus de création, d'accompagnement et de suivi des microentreprises ;
- D'élaborer et de développer des outils de Business Intelligence, dans une démarche prospective, dans le but d'un développement économique équilibré et efficace ;

CHAPITRE II

ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE

- De moderniser et de numériser les outils de gestion de l'agence et du dispositif de création des microentreprises ;
- D'encourager l'échange d'expérience à travers les programmes des organismes internationaux et des partenariats avec les agences étrangères d'appui et de promotion de l'entrepreneuriat et de la microentreprise ;
- D'assurer la gestion des micros zones d'activités spécialisées, aménagées au profit des microentreprises.

_____ CHAPITRE III _____

**PRESENTATION DE LA SPA GENERAL
EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC**

CHAPITRE III

PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

« Chaque fois que vous voyez une entreprise qui réussit, dites-vous que c'est parce qu'un jour quelqu'un a pris une décision courageuse. »

Peter drucker (1909 - 2005)

Suite à la nouvelle politique économique adoptée par l'Algérie qui encourage les investissements privés dans l'industrie, plusieurs entreprises privées sont nées. Et parmi elle : General Emballage qui est l'une des entreprises les plus performantes dans l'industrie de la fabrication et la transformation du Carton Ondulé destiné à l'emballage en Algérie. Ce chapitre est consacré à la présentation de l'entreprise, description de l'effectif, organigramme de l'entreprise, ses activités et ses missions, ainsi que son organisation.

III.1 PRESENTATION DE L'ENTREPRISE SPA GENERAL EMBALLAGE

Général Emballage est leader en Algérie de l'industrie du carton ondulé. Elle fabrique, à la commande, des plaques double- face (cannelures B, C, E et F) et double-double (BC et BE), des emballages et des displays.

Et réalisant des post-impressions en Haute résolution jusqu'à 6 couleurs avec vernis intégral ou sélectif. Leurs équipes maîtrisent l'ensemble des tâches de production : études, prototypage, réalisations de formes de découpe et de films d'impression, fabrication des emballages et des displays, livraison. Entré en exploitation en 2002, Général Emballage est une Société de capitaux avec un capital social de 2.000.000.000 DZD opérant sur 3 sites industriels (Akbou, Oran et Sétif) avec près d'un millier d'employés et un Chiffre d'affaire de 6 milliards DZD. Général Emballage est une entreprise certifiée ISO 9001 :2008.

Leur siège social est à ZAC Taharacht, Akbou, dans la wilaya (gouvernorat) de Bejaia.

CHAPITRE III PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

III.1.1 Les valeurs de General emballage

III.1.1.1 Leadership

Leurs politiques d'investissement, de recrutement et de formation reposent sur deux principes fondamentaux : satisfaire la demande et anticiper sur les besoins futurs du marché. Il en découle une mise à niveau continuelle des compétences humaines et des processus technologiques.

III.1.1.2 La proximité

Ils entretiennent le rapprochement avec leurs clients pour une meilleure compréhension de leurs besoins et pour réduire les coûts et les délais d'acheminement des produits et garantir le meilleur rapport qualité/prix.

III.1.1.3 La citoyenneté

Général Emballage est une entreprise citoyenne qui inscrit son intérêt dans celui de la société et de l'humanité en général.

III.1.1.4 Le développement Durable

Général Emballage s'engage à :

- Recycler l'ensemble de ses déchets de production et de ses rejets industriels.
- A ne se fournir qu'auprès d'industries respectant les principes du développement durable.
- A apporter sa contribution aux efforts visant la préservation de l'environnement et notamment aux actions de reforestation.

III.1.2 L'Historique

- **2000** : 1er Août Création de la SPA Général Emballage avec un capital de 32 millions de dinars dans la Zone d'activités de Taharacht (Akbou de Bejaia) (décision APSI N°13051 du 06 juin 1998)
- **2002** : Entrée en production de l'usine d'Akbou avec un effectif de 83 employés
- **2006** : Le capital est porté à 150 millions de dinars avec un effectif : 318 employés

CHAPITRE III

PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

- **2007** : Le capital est porté à 1,23 milliards de dinars. Entrée en production de l'usine de Sétif. Un effectif : 425 employés et un trophée de la Production (Euro-Développement PME)
- **2008** : Début d'exportation vers la Tunisie et entrée en exploitation de l'unité d'Oran
- **2009** : 03 Juin : Augmentation du capital à 2 milliards de DA et entrée de MAGHREB PRIVATE EQUITY FUND II « Cyprus II » (MPEF II) avec une participation de 40%. Général Emballage devient une société de capitaux (Société par actions). Effectif : 597 employés
- **2010** : Effectif : 630 employés
- **2011**
 - Effectif : 699 employés
 - Novembre : Cotation COFACE « @@@ »
- **2012**
 - Mars : Les capacités de production sont portées à 130.000 tonnes
 - Juin : L'usine d'Oran est transférée à la ZI Hassi-Ameur
 - Juin : Production des premiers ouvrages en Haute résolution
 - Juillet 02 : Signature d'une Convention cadre de partenariat avec l'Université de Béjaïa
 - Décembre 17 : Notation COFACE « @@@ »
 - Effectif : 830 employés
- **2013**
 - Effectif : 960
 - Janvier 23 : Certification ISO 9001 :2008
 - Octobre 8 : Démarrage de la 1ère promotion de Licence en Emballage & Qualité à l'Université de Bejaïa
- **2014**
 - Effectif : 1005

CHAPITRE III

PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

- Février 22 : Signature d'un protocole d'accord de recrutement avec l'Agence Nationale de l'Emploi (ANEM)

- Octobre 30 : Début des exportations vers la Libye

- **2015**

- Effectif : 1100

- Avril : Entrée en production de la nouvelle usine de Sétif à ZI Ain Sfiha

- Juin 02 : Prix d'encouragement du Trophée Export 2014 (World Trade Center (WTCA))

- **2016**

- Février : 1ere exportation en Espagne

- Août : Sortie de Maghreb Private Equity Fund et entrée de Development Partners International (DPI) et de la Deutsche Dation Investitions und Entwicklungsgesellschaft mbH (DEG) à hauteur de 49% du capital social

- Septembre : 1ere exportation en Mauritanie

- Effectif : 1170

- **2017**

- Effectif : 1200

- Avril 19 : Notation COFACE @@@

- **2018**

- Effectif : 1200

- Avril 09 : Certification ISO 9001 Version 2015

- Juillet 29 : Notation COFACE @@@

- **2019**

- Effectif : 1201

- Janvier 16 : Distinguée comme entreprise « inspirante » pour l'Afrique dans le Rapport

CHAPITRE III

PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

« Companies to inspire Africa 2019 » du London Stock Exchange Group (Bourse de Londres).

- Avril 21 : Première expédition sur la Belgique

- Juin 13 : Prix spécial du jury du Trophée Export 2018 (World Trade Center (WTCA))

- Juin 19 : Première exportation sur la France

- Juillet 25 : Notation COFACE @@@

- **2020**

- Effectif : 1222

- Janvier 25 : Certifications ISO 14001 :2015 et ISO 45001 :2018

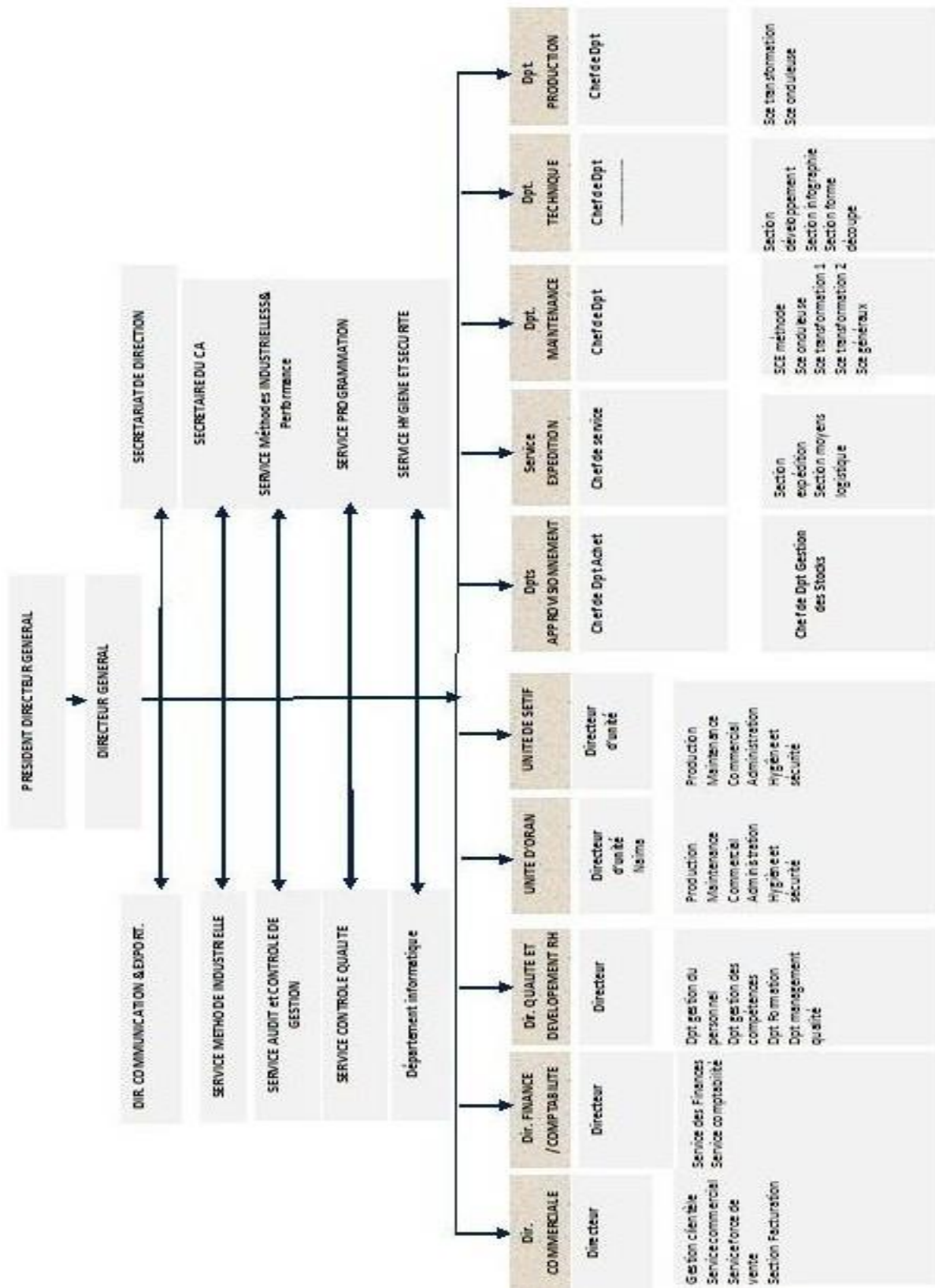
- Juillet 23 : Notation COFACE AAA.

III.1.3 Organisation de la SPA Général Emballage

L'entreprise a adopté une démarche marketing et commerciale, qui est focalisée autour de la demande ; c'est-à-dire la satisfaction et la fidélisation de la clientèle en recherchant l'excellence de la qualité des produits. L'organisation de l'entreprise est présentée selon l'organigramme illustré par la figure suivante :

CHAPITRE III PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

Figure 6. Organigramme de l'entreprise Général Emballage



Source : document interne de la société

CHAPITRE III

PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

III.1.3.1 La Direction Générale

Elle veille à l'élaboration de la politique générale de la société, elle est chargée de coordonner et de contrôler les principales structures de la société, ainsi que le suivi des budgets et les plans de développement.

III.1.3.2 La Direction Commerciale

Elle assure le suivi des commandes clients et exprimer les besoins de formation de chaque agent de la fonction ventes, elle étudie et suit l'évolution et les tendances des marchés et recherche de nouveaux segments de marché et définit toutes conditions pour les satisfaire, fidéliser les nouveaux clients et procéder aux recouvrements des créances.

III.1.3.3 La Direction Finance et Comptabilité

La direction des finances et comptabilité aide à définir les principaux objectifs de la société et veille à l'exécution de la politique financière de la société.

III.1.3.4 La Direction Qualité et Développement RH

La gestion des ressources humaines est la fonction organisationnelle qui s'occupe du recrutement, de la gestion, de perfectionnement et de la motivation du personnel, y compris de fournir du soutien et des systèmes fonctionnel et spécialisés pour favoriser la participation des employés ainsi que des systèmes de gestion pour favoriser le respect réglementaire des normes liées à l'emploi et aux droits de la personne.

III.1.3.5 Département Approvisionnements

Il assure la mission d'achat des matières nécessaires, il assure aussi la mission de la gestion des stocks des matières premières.

III.1.3.6 Département Maintenance

Il s'occupe de l'entretien de la maintenance des onduleuses, il est chargé d'organiser, de coordonner et de contrôler l'ensemble des actions liées à l'exploitation des machines.

III.1.3.7 Département Technique

Il assure le pilotage de la structure technique sous tous ses aspects : technique, production, maintenance et il supervise l'activité de la maintenance.

CHAPITRE III PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

III.1.3.8 Département Finance et Comptable

Il a pour rôle la tenue de la comptabilité de l'entreprise, la gestion de la trésorerie (dépenses, recette et placement), la tenue des inventaires, le contrôle de gestion (comptabilité analytique et le contrôle budgétaire).

III.1.3.9 Département Production

La gestion de production est la mise en application de méthodes et techniques dans le but d'accomplir la transformation de matière en produits finis. Elle se résume en la combinaison de ressources, parmi lesquelles les moyens matériels (les machines), les moyens humains (le personnel par qualification) et les matières (matière première, matière consommables) dans un planning avec, pour but d'assurer la fabrication du produit en qualité et en quantité bien définies.

III.1.3.10 Service Programmation

- **Planification Onduleuse** : Consiste en l'établissement d'un programme de production optimisé (déchet minimal avec un minimum de changement de papiers) destiné à l'atelier Ondulation, basé sur le séquençement des commandes (Plaques et Transformations) désignées par le délai de livraison et charges machines de Transformation tout en vérifiant la disponibilité de la matière première (Qualité du papier et laize) avec laquelle le programme doit être réalisé.
- **Planification Transformation** : Il s'agit d'établir un programme tenant compte des délais de livraison sous d'autres critères tels que les nuances des encres et les charges machines. Le lancement de la production de la plaque destinée à la Transformation ne se fait qu'après vérification de la disponibilité des accessoires (Clichés et Moules).
- **Etablissement du rapport de production** : Le retour d'information étant assuré par le logiciel PC-TOPP sur la base des programmes Onduleuse et Transformation jadis transmis, leurs réalisations se finalise par un rapport de production ainsi que la FLASH de production qui seront établis et transmis à la direction.

CHAPITRE III PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

III.1.4 Processus de production de l'entreprise

III.1.4.1 Les matières premières utilisées

- Bobines de papier (papier pour couverture et papier pour cannelure).
- Amidon de maïs pour la fabrication de la colle utilisée sur l'onduleuse.
- Encre à base d'eau pour imprimer le carton ondulé selon le procédé "flexographique". Ces matières ne présentent aucun risque ni pour l'environnement ni pour la santé du consommateur, elles sont biodégradables.

Figure 7. Arrivage des bobines de papier devant l'onduleuse Général Emballage



Source : document interne de la société

III.1.5 Les matières premières utilisées

III.1.5.1 Présentation de l'onduleuse

L'onduleuse peut être considérée comme une ligne de production, elle utilise le papier et la colle comme matière première pour créer du carton ondulé. Le procédé technique utilisé par l'onduleuse pour fabriquer le carton est pratiquement le même depuis les 100 dernières années. Général Emballage possède 2 onduleuses (MEDESA et FOSBER) le procédé technique est pratiquement le même pour chaque machine. Une onduleuse peut être considérée comme une succession de plusieurs machines entre elles. En effet chaque unité de l'onduleuse est indépendante. Cet aspect permet de changer seulement une section de la machine, il est donc possible d'avoir des sections ne provenant pas du même manufacturier à l'intérieur d'une même ligne d'onduleuses. En moyenne, une nouvelle machine reste en état pendant dix ans, ensuite on commence à renouveler les différents modules.

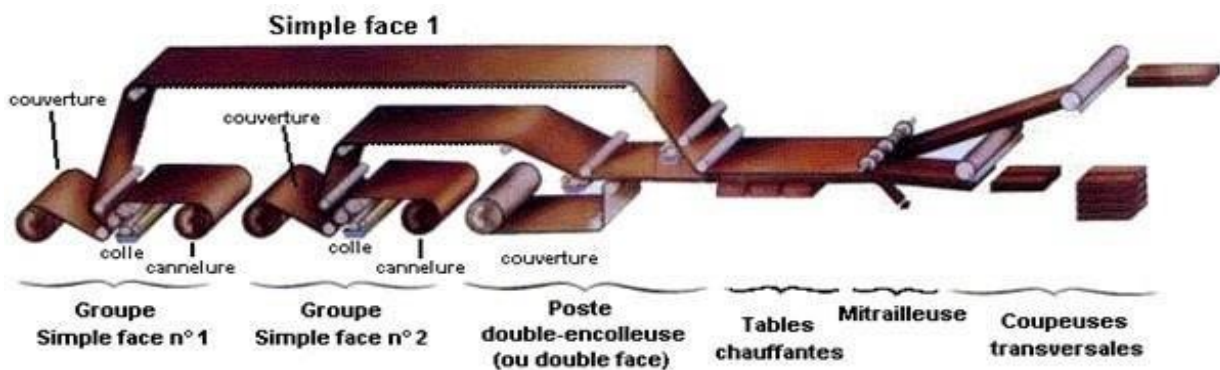
CHAPITRE III

PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

Une onduleuse est composé de sept sections principales :

- Poste simple face n°1
- Poste simple face n°2
- Poste double face
- Tables chauffantes
- Mitrailleuse
- Coupeuse transversale
- Tables montantes et descendantes

Figure 8. Schéma d'une onduleuse



Source : document interne de la société

III.1.5.1.1- La formation du carton ondulé

1- Présentation du carton ondulé

Le carton ondulé est formé d'une ou plusieurs feuilles de papier ondulées ainsi que d'une ou plusieurs feuilles de papier horizontales. Ces deux composantes sont annexées ensemble en utilisant de la colle. Ce sont le nombre de feuilles ondulées et le nombre de feuilles couvertures qui définissent le type de carton ondulé.

– **Le carton simple face** : Consiste en une feuille de papier canulée collée avec une feuille de papier couverture.

CHAPITRE III

PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

Figure 9. Le carton simple face



Source : document interne de la société

– **Le carton double face :** Consiste en une feuille ondulée au milieu collée avec deux feuilles couvertures.

Figure 10. Le carton double face.



Source : document interne de la société

– **Le carton double double face :** Consiste en deux feuilles de papiers canulées collés avec trois feuilles couvertures.

Figure 11. Le carton double double face

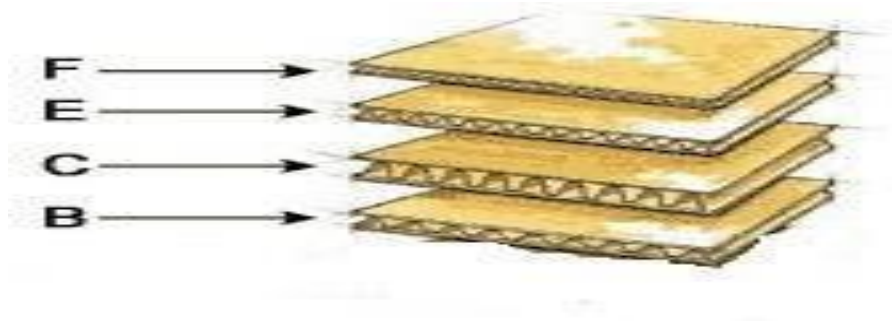


Source : document interne de la société

2- Caractéristiques des cannelures

Le type de carton produit dépend non seulement du nombre de feuilles de papier ondulées et de feuilles de papier horizontales utilisées, mais il résulte également du type de cannelures. En effet, l'épaisseur du carton ondulé dépend principalement des caractéristiques des cannelures utilisées.

Figure 12. Types de cannelures



Source : document interne de la société

III.1.5.1.2- Processus de fabrication du carton ondulé

Le procédé de fabrication du carton ondulé débute avec l'arrivée de bobines de papier à l'onduleuse. Chez Général Emballage, les bobines sont transportées sur un tapis roulant automatisé jusqu'à l'onduleuse. Les bobines ont une laize (largeur) de 2,4 m, ce qui est normalement la norme dans chaque usine. Par contre, il a été récemment possible d'observer des onduleuses acceptant une largeur de bobine allant jusqu'à 3,3 m.

3.1 Poste simple face n°1

La fabrication du carton ondulé simple face nécessite deux bobines de papier, une première bobine pour le papier de face dite couverture et une seconde pour le papier de cannelure. La première bobine est donc préchauffée à une température d'environ 185°C, ce processus est effectué par les cylindres chauffants. Ce procédé facilite la manipulation des fibres de papier. En effet, un papier chauffé permet une pénétration de la colle plus efficace et donne également une meilleure horizontalité du carton.

La seconde bobine est également préchauffée puis circule à travers une presse cannelée qui lui donnera la forme ondulée désirée.

La tâche du poste simple face n°1 se termine par l'application de la colle sur le sommet des cannelures, le papier de face sera alors annexé aux cannelures à l'aide de la presse lisse. Le produit sortant de ce poste est donc un carton simple face.

3.2 Poste simple face n°2

Les bobines de papier entrant dans le poste simple face n°2 subissent les mêmes transformations que celles du poste simple face n°1. L'assemblage des 2 types de carton

CHAPITRE III

PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

simple face sortant des postes 1 et 2 avec une bobine de couverture (issue du poste double face) forme du carton double double face.

3.3 Poste double face

Le poste double face est aussi utilisé pour la fabrication du carton double face. De fait, cette étape sert à joindre une feuille de papier couverture sur la face cannelée du carton simple.

3.4 Tables chauffantes

Elles reçoivent les cartons issus des postes simple face 1 et 2 qui passent à ce niveau sous des rouleaux presseurs afin d'assurer le maintien de l'encollage. Un risque d'écrasement est ici bien présent.

3.5 Mitrailleuse

Une fois la production du carton ondulé terminée, il faut le couper à l'aide du poste mitrailleuse pour obtenir la largeur désirée. Cette dernière comporte plusieurs arbres sur lesquels sont positionnés des couteaux rotatifs circulaires, ainsi que des outils rotatifs circulaires de rainage, sont :

- Les couteaux découpent longitudinalement la nappe de carton en nappes secondaires, et en rognure de laize.
- Les outils rainent longitudinalement les nappes secondaires, c'est à dire les écrasent suivant une ligne, pour faciliter le pliage ultérieur des rabats.

3.6 Coupeuse transversale

Ce poste est utilisé pour couper le carton ondulé dans sa longueur, c'est en effet la coupeuse transversale qui complète le procédé technique pour rendre le carton dans le format désiré par le client. Par la suite, les feuilles de carton ondulé sont envoyées sur un tapis roulant qui les amène vers le dernier poste de l'onduleuse, les tables montantes et descendantes.

3.7 Tables montantes et descendantes

L'arrivée des feuilles de carton sur les tables montantes et descendantes n'est pas aussi simple qu'il pourrait y paraître, car la vitesse du convoyeur de ce dernier poste est environ cinq fois inférieure à la vitesse de l'onduleuse. Les cartons pré empilés sont compactés sur la table montante descendante par lots de 175 feuilles maximums. Le carton est ensuite évacué sur un convoyeur à rouleau vers la section expédition de la cartonnerie.

CHAPITRE III PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

III.1.5.1.3-Transformation de la plaque en emballage

Les plaques en carton ondulé produites sur l'onduleuse seront transformées en emballages sur les machines dites de transformation.

Il existe 3 grandes familles d'articles d'emballage en carton ondulé :

- 1- Caisses à rabats dont la plus courante est la caisse américaine.
- 2- Plateaux, barquettes, enveloppes pliantes, etc.
- 3- Le petit façonnage, croisillons, plaques de renfort, séparations, etc.

III.1.5.1.4- Position du problème

La gestion de production occupe une place centrale dans toute entreprise industrielle, quel que soit son secteur d'activité (mécanique, plastique, alimentaire, bois...).

La gestion de production fait souvent appelle à la notion de flux : implantation de flux, flux poussée flux tires, flux tendus. Ainsi l'application de méthodes et techniques de production en optimisant les flux sont nécessaire afin d'accomplir la transformation des matières en produits fini ainsi que améliorer la qualité de la planification de la production.

L'entreprise général Emballage, comme toute autre entreprise, est confrontée aux différents problèmes liés à l'optimisation, à l'économie et à la gestion. Les enjeux stratégiques et financiers sont tels que la planification et la gestion de production ne sont plus un luxe, mais une nécessité et un outil de survie. Il faut faire face à une demande de plus en plus variable et fortement influencée par de nombreux facteurs conjoncturels.

III.2 Présentation du projet PAPREC

Le projet PAPREC consiste à créer une entreprise industrielle de production de bobines en papier kraft essentiellement à partir du mode de recyclage. ce projet vise a contribué à la production du papier qui depuis déjà un bon moment s'inscrit dans une conjoncture de crise mondiale en termes de disponibilité et de cherté en approvisionnement en papier, aussi, il constitue un bon moyen de réduire les importations de l'Algérie concernant le papier. L'idée du projet est assez simple, la collecte, fabrication et la transformation des déchets organiques en papier en tout genre ont s'appuient sur le mode du recyclage car le projet PAPREC rentre parfaitement dans le calendrier des 17 ODD (objectifs de développement durable) autrement dit, il contribue à la protection de l'environnement sans pour autant recourir à la déforestation

CHAPITRE III

PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC

et le marché du papier en Algérie est un marché vierge vu que l'Algérie ne produit que 2% du papier qu'elle consomme et 98% sont purement importé.

Conclusion

Dans ce chapitre, nous avons présenté les différentes structures qui composent l'entreprise Général Emballage en termes d'effectifs, structure hiérarchique, activité principale et mission en ce qui concerne la première section. Dans la deuxième section l'étude est orientée vers le processus de production d'où on a recensé les différentes matières premières utilisé lors de la fabrication, la chaîne de production qu'est l'onduleuse ainsi que son fonctionnement, la présentation complète du carton ondulé ainsi que ses différentes caractéristiques en terme de cannelure, puis la transformation en plaque d'emballage une fois le produit fini. Ce chapitre est clôturé par un dernier point qui centre sur la gestion de production et l'ensemble des problèmes auxquelles l'entreprise Générale Emballage fond face régulièrement.

CONCLUSION GÉNÉRALE

CONCLUSION GÉNÉRALE

« Ne vous souciez pas d'être sans emploi; souciez-vous plutôt d'être digne d'un emploi. Ne Vous souciez pas de n'être pas remarqué; cherchez plutôt à faire quelque chose de remarquable. »

CONFUCIUS (551 av. J.-C. - 479 av. J.-C.)

L'Entrepreneuriat est devenu aujourd'hui un pilier majeur pour la quasi-totalité des pays. La plupart des privilèges qu'il octroie justifie grandement l'intérêt croissant qu'il suscite. Par ailleurs, en plus de sa contribution dans la création d'emploi, dans l'innovation et le renouvellement du tissu économique, l'entrepreneuriat peut révéler de l'intérêt pour les individus qui peuvent trouver dans des situations entrepreneuriales et plus particulièrement dans la création d'entreprise des sources de satisfaction. Une des définitions les plus habituelles de l'entrepreneuriat consiste à l'associer, parfois de façon synonymique, à la création d'entreprise.

Comme le souligne Verstraete dans sa définition « l'entrepreneuriat est un phénomène conduisant à la création d'une organisation impulsée par un ou plusieurs individus s'étant associés pour l'occasion » (Verstraete et Fayolle, 2005, p. 37). La création d'entreprise est devenue aujourd'hui une norme pour le développement et la croissance. Elle se base sur deux éléments importants, l'entrepreneur et le milieu où va évoluer l'entreprise en question.

Notre recherche avait pour objectif de présenter les étapes essentielles à la création d'entreprise. Plus précisément, nous nous sommes interrogés sur le cheminement chronologique de ses étapes lors de n'importe quel acte de l'entrepreneur, de l'idée à sa validation, du projet à la concrétisation, la désignation d'une forme juridique et son immatriculation, les différents documents nécessaires lors de la création, enfin l'installation et les premiers mois d'activité. Les étapes de la création d'entreprise évoquées dans cette recherche sont les déterminants clés de l'action entrepreneurial en vue de saisir les opportunités environnementales favorisant la création. Par ailleurs, ce travail de recherche sert de base ou d'ébauche pour la continuité et l'élaboration du Project PAPREC ainsi que ses tenants.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

Thèses et mémoires

- **Bruyat (C).** (1993) « *Création d'entreprises : contribution épistémologiques et modélisation* », Thèse de Doctorat en sciences de gestion, ESA, Université Grenoble II, France
- **FEDALA Nedjmila et DRIF Souad.** (2016) « Planification des besoins en composants : Cas de l'entreprise Général Emballage d'Akbou ». Mémoire de Master en Mathématiques Appliquées, Université de Bejaïa
- **Ghezlane Jaouane.** (2022) « Etude et mise en place d'une ligne de production de bobines de papier à base des déchets du carton ». Mémoire de master en Genie industriel, école supérieur en sciences appliquées.
- **HAMMACHE Boussad.** (2018) « Processus entrepreneurial et création d'entreprise ». Mémoire de master en Sciences de Gestion. Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou
- **LOUIS RASMÛSSEN.** (1992) « Modernisation et formation de la main-œuvre : nouveaux rapports entre l'entreprise et le milieu régional, le cas de UV Stone-consolidated de ville de la Baie» Mémoire de Bacc. en Sciences sociales, UNIVERSITE DU QUEBEC A CHICOUTIMI
- **OUKACI M.** (2021) « Entrepreneuriat en Algérie : Caractéristiques, Enjeux et Perspectives ». *Thèse de Doctorat en Sciences de Gestion*, Université de Bejaïa.
- **VERICEL F.** (2007) « CREATION D'ENTREPRISE : LE PARCOURS A SUIVRE ». Licence professionnelle gestion et création des PMO, Université Jean Moulin Lyon 3.
- **Verstraete T.** (1999) « Entrepreneuriat : connaitre l'entrepreneur, comprendre ses actes». *Edition L'Harmattan*.

Articles de revues

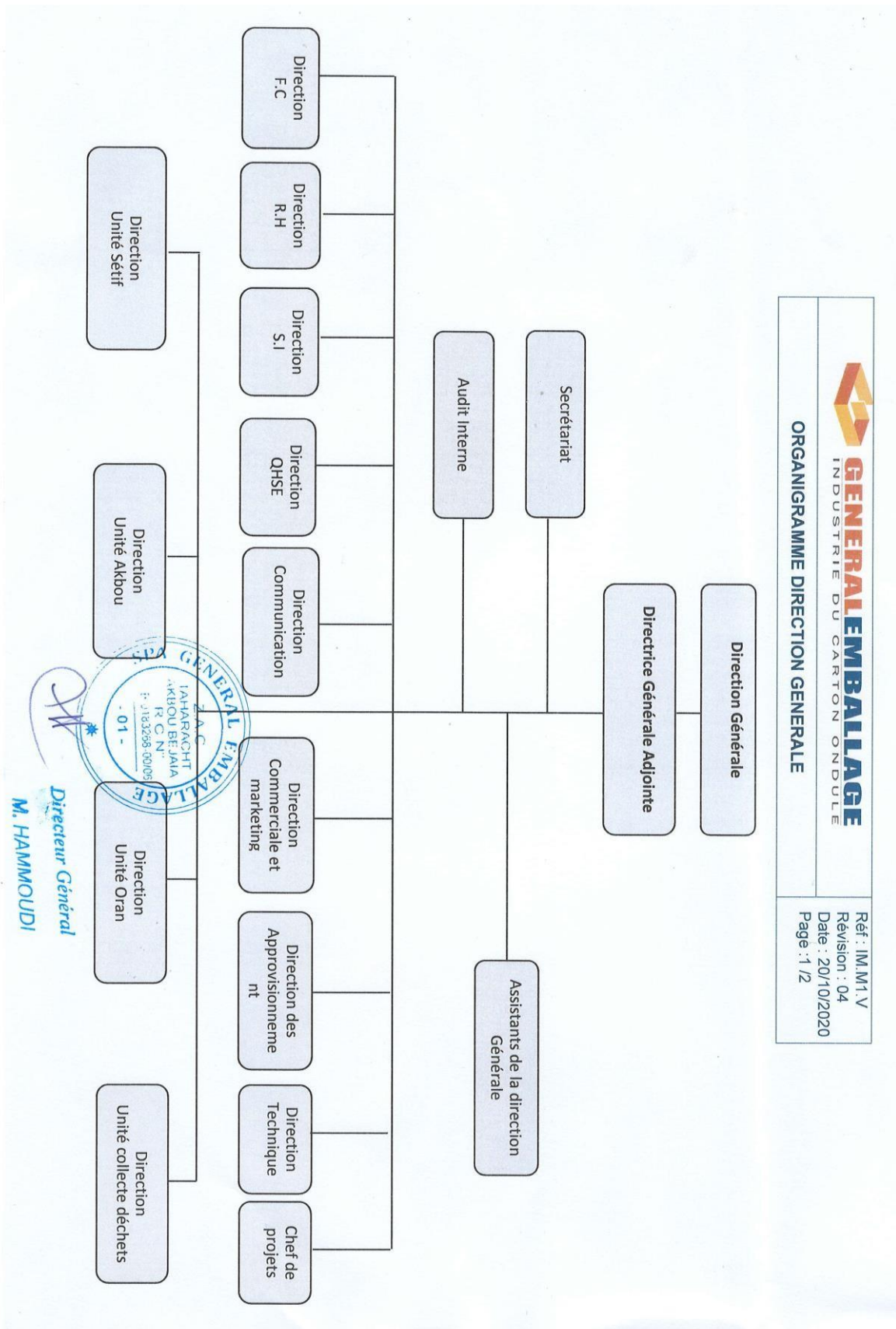
- **Baronet J.** (1996) « L'entrepreneurship, un champ à la recherche d'une définition. Une revue sélective de la littérature sur l'entrepreneurship ». *Revue Cahiers de recherche*, N°96, p. 129-172.
- **Belattaf Matouk et Nasroun Nacéra** (2018). Entrepreneuriat et création d'entreprises. Facteurs déterminant l'esprit d'entreprise : cas de Béjaïa », revue *Management & sciences sociales, La Responsabilité sociale des entreprises et les PME*, page (83-98).
- Dossier spécial (2007) « L'idée : la clef de la création d'entreprise ! », revue *le nouvel Entrepreneur* n°56, page (25-34).
- **GUIDE PRATIOUE DU CRÉATEUR** (2019) « LES ÉTAPES DE LA CRÉATION DE VOTRE ENTREPRISE ». Bpifrance Création
- **GUIDE PRATIQUE DU CRÉATEUR** (2019) « structures juridiques comparaison rapide ». Bpifrance creation

Webographie

- www.anade.dz
- www.Compte-pro.com
- www.Lecoindel'entrepreneur.fr
- www.legalplace.fr
- www.lentrepreneuralgerien.com
- www.Manager-go.com
- www.nif.mfdgi.gov.dz/nif.php
- www.Pifrance-creation.com

ANNEXES

Annexe 1 : Organigramme de la SPA de Générale Emballage



Annexe 2 : responsables de l'organigramme de l'entreprise de Générale emballage

 GENERAL EMBALLAGE INDUSTRIE DU CARTON ONDULE	Réf : IM.M1.V Révision : .04 Date : 20/10/2020 Page : 2 /2
	ORGANIGRAMME DIRECTION GENERALE

Nom et prénom	Rédacteur AKI YAHIAOUI	Vérificateur Ouazna OUALI	Approbateur Mohammed HAMMOUDI
Fonction	DRH	DQHSE	Directeur Général
Date	20.10.2020	20.10.20	
visa			

Directeur Général
 M. HAMMOUDI



TABLE DES ILLUSTRATIONS

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Les contraintes liées au produit ou service.....	17
Tableau 2. Les contraintes liées au marché.....	18
Tableau 3. Les contraintes liées au moyen.....	18
Tableau 4. Les contraintes légales	19
Tableau 5. Les prévisions financières	29
Tableau 6. Compte de résultat prévisionnel	30
Tableau 7. Le plan de la trésorerie	32
Tableau 8. Plan de financement à 3 ans	33
Tableau 9. Le nombre d'associés requis pour la création	43
Tableau 10. Le montant minimal du capital social	44
Tableau 11. Le dirigeant de l'entreprise	45
Tableau 12. Le mode d'imposition des bénéfices	46

LISTE DES FIGURES

Figure 1. Les étapes de la validation de l'idée.....	16
Figure 2. Du diagnostic stratégique vers la stratégie de l'entreprise.....	21
Figure 3. Les composantes de la matrice SWOT.....	22
Figure 4. L'analyse de l'environnement macro par le biais du model PESTEL.....	23
Figure 5. Matrice PORTER au format Mind Mapping.....	26
Figure 6. Organigramme de l'entreprise Général Emballage	57
Figure 7. Arrivage des bobines de papier devant l'onduleuse Général Emballage.....	60
Figure 8. Schéma d'une onduleuse.....	61
Figure 9. Le carton simple face.....	62
Figure 10. Le carton double face.....	62
Figure 11. Le carton double double face.....	62
Figure 12. Types de cannelures	63

TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GÉNÉRALE.....	8
I. LES ÉTAPES PRIMORDIALES DE LA CRÉATION D'ENTREPRISE	13
I.1 L'origine de la création	13
I.1.1 La naissance de l'idée	13
I.1.2 La protection de l'idée.....	15
I.1.3 La validation de l'idée.....	15
I.2 Du projet à la concrétisation	16
I.2.1 Le projet professionnel.....	16
I.2.2 Contraintes propres au produit ou service	17
I.3 Les outils d'aide à la création	19
I.3.1 Diagnostic stratégique du marché.....	19
I.3.2 Les outils du diagnostic stratégique	21
I.3.3 Les moyens de financement.....	34
II. ASPECTS JURIDIQUES ET PROCEDURE DE CRÉATION AVEC L'ANADE.....	38
II.1 La différence entre le choix juridique d'une structure et la nature de l'activité	38
II.1.1 La nature de l'activité	39
II.1.2 Les formes juridiques les plus courantes	40
II.2 L'organisme de financement l'ANADE.....	46
II.2.1 Présentation de l'ANADE	46
III. PRESENTATION DE LA SPA GENERAL EMBALLAGE ET DU PROJET PAPREC	55
III.1 PRESENTATION DE L'ENTREPRISE SPA GENERAL EMBALLAGE.....	55
III.1.1 Les valeurs de General emballage	56
III.1.2 L'Histoire	56
III.1.3 Organisation de la SPA Général Emballage	59
III.1.4 Processus de production de l'entreprise.....	63
III.1.5 Les matières premières utilisées	63
III.2 Présentation du projet PAPREC.....	68
CONCLUSION GÉNÉRALE.....	70
Bibliographie.....	71
ANNEXES.....	51
TABLE DES ILLUSTRATIONS.....	75
TABLE DES MATIERES	77

Résumé

Ce mémoire est une description du processus entrepreneurial dont le contexte est focalisé autour du processus qui constitue les étapes clés d'une création d'entreprise, évoquant à tour de rôle les concepts de l'entrepreneuriat, de l'entrepreneur, de l'innovation et de la création d'entreprise. L'idée en tant que moteur de l'émergence des entrepreneurs et d'une dynamique entrepreneuriale, notamment l'innovation considérée à la fois comme un moyen de survie des PME qui accroît et intensifie la concurrence sur le marché et parallèlement un outil crucial de se distinguer par sa valeur ajoutée. Cependant, ce travail ne représente que la phase théorique de l'étude empirique menée dans le cadre du projet PAPREC, inscrit dans l'arrêté ministériel n°1275 qui stipule la transformation des mémoires de fin d'études en PFE. Le projet PAPREC est le cas pratique réalisé dans l'intention de créer une unité de production et de transformation de papier basée sur le mode de recyclage en suivant le même cheminement d'étapes par rapport à l'aspect théorique déjà développé.

Abstract

This dissertation is a description of the entrepreneurial process, focusing on the process that constitutes the key stages in the creation of a business, evoking in turn the concepts of entrepreneurship, the entrepreneur, innovation and business creation. The idea as the driving force behind the emergence of entrepreneurs and entrepreneurial dynamics, in particular innovation considered both as a means of survival for SMEs, which increases and intensifies competition on the market, and at the same time as a crucial tool for distinguishing oneself through added value. However, this work only represents the theoretical phase of the empirical study carried out as part of the PAPREC project, which is part of Ministerial Order n°1275, which stipulates the transformation of end-of-studies dissertations into PFEs. The PAPREC project is a case study carried out with the intention of setting up a paper production and conversion unit based on the recycling method, following the same sequence of steps as the theoretical aspect already developed.

ملخص

هذه الأطروحة عبارة عن وصف لعملية ريادة الأعمال التي يتركز سياقها حول العملية التي تشكل المراحل الرئيسية لإنشاء الأعمال، مما يستحضر بدوره مفاهيم ريادة الأعمال وريادة الأعمال والابتكار وإنشاء الأعمال. الفكرة كمحرك لظهور رواد الأعمال وديناميكية ريادة الأعمال، ولا سيما الابتكار الذي يعتبر وسيلة للبقاء للشركات الصغيرة والمتوسطة مما يزيد المنافسة في السوق ويكثفها وفي نفس الوقت أداة حاسمة للتميز لقيمتها المضافة. ومع ذلك، فإن هذا العمل لا يمثل سوى المرحلة النظرية للدراسة التجريبية التي تم إجراؤها كجزء من مشروع PAPREC، المتضمن في القرار الوزاري رقم 1275 الذي ينص على تحويل أطروحات نهاية الدراسة إلى PFE. مشروع PAPREC هو الحالة العملية التي تم تنفيذها بهدف إنشاء وحدة لإنتاج وتحويل الورق تعتمد على طريقة إعادة التدوير باتباع نفس مسار الخطوات مقارنة بالجانب النظري الذي تم تطويره بالفعل.