



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
Ministère de l'Enseignement Supérieur Et de la
Recherche Scientifique
Université des Sciences et de la Technologie
d'Oran Mohamed BOUDIAF
Faculté de Chimie
Département de Génie des matériaux

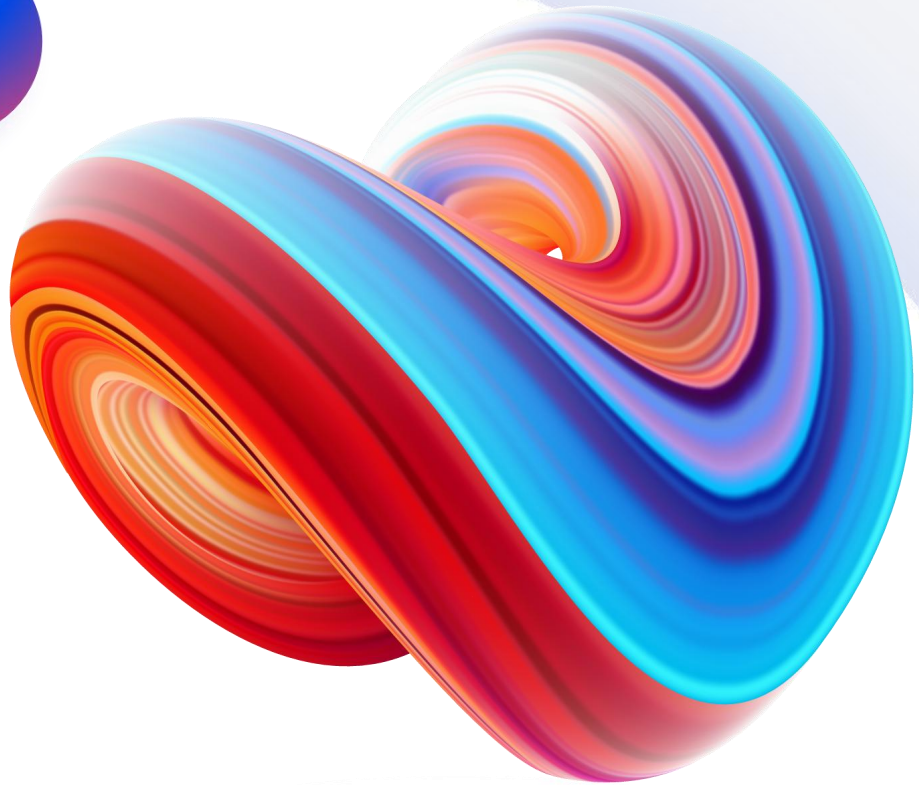


PROJET PROFESSIONNEL ET GESTION D'ENTREPRISE

Licence: Génie des Procédés
Présenté par: Dr S. MISSOUM
2025-2026

CHAPITRE IV

COMMENT CREER SON ENTREPRISE?



Création d'entreprise

**De l'idée à la mise
en œuvres**

Avant de démarrer

Passer de la théorie à la pratique constitue un virage décisif dans le parcours de l'entrepreneur:

- Choisir et aménager son espace.
- Informatiser son entreprise et s'équiper de logiciels de gestion.
- Choisir ses partenaires.
- Etablir ses documents commerciaux:
(cartes de visite, modèles de factures, etc...)
- Recruter ses collaborateurs.



Définir son concept

01 Clarifier la Vision Fondatrice

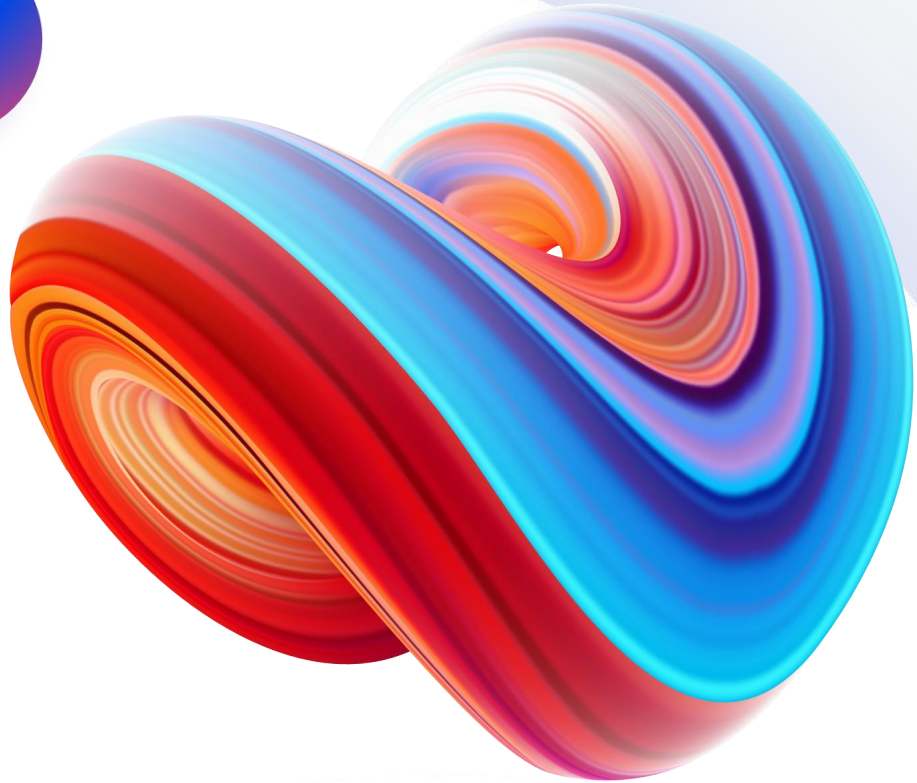
Articuler clairement la mission et les valeurs essentielles de l'entreprise. Identifier le problème client résolu par cette offre unique.

02 Identifier la Proposition de Valeur

Détailler les bénéfices concrets pour le client et ce qui rend le concept supérieur aux alternatives existantes sur le marché.

03 Segmenter la Clientèle Cible

Définir précisément les caractéristiques démographiques et psychographiques des clients idéaux. Comprendre leurs besoins spécifiques.



Création d'entreprise



Création d'entreprise

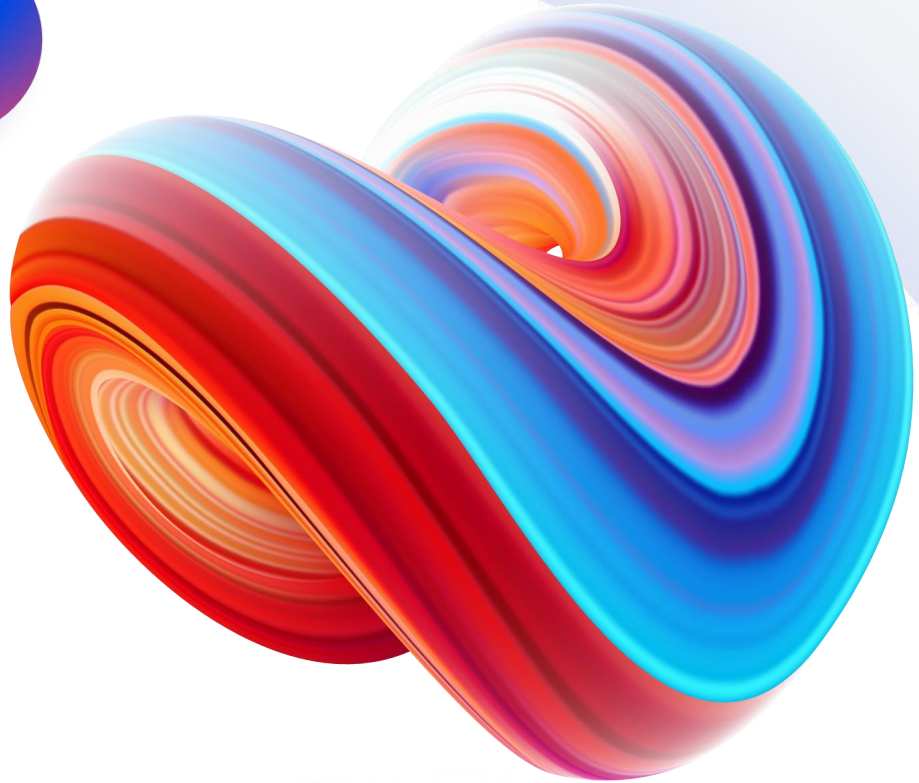


Idée
Entrepreneuriale

Besoin de
financement

01

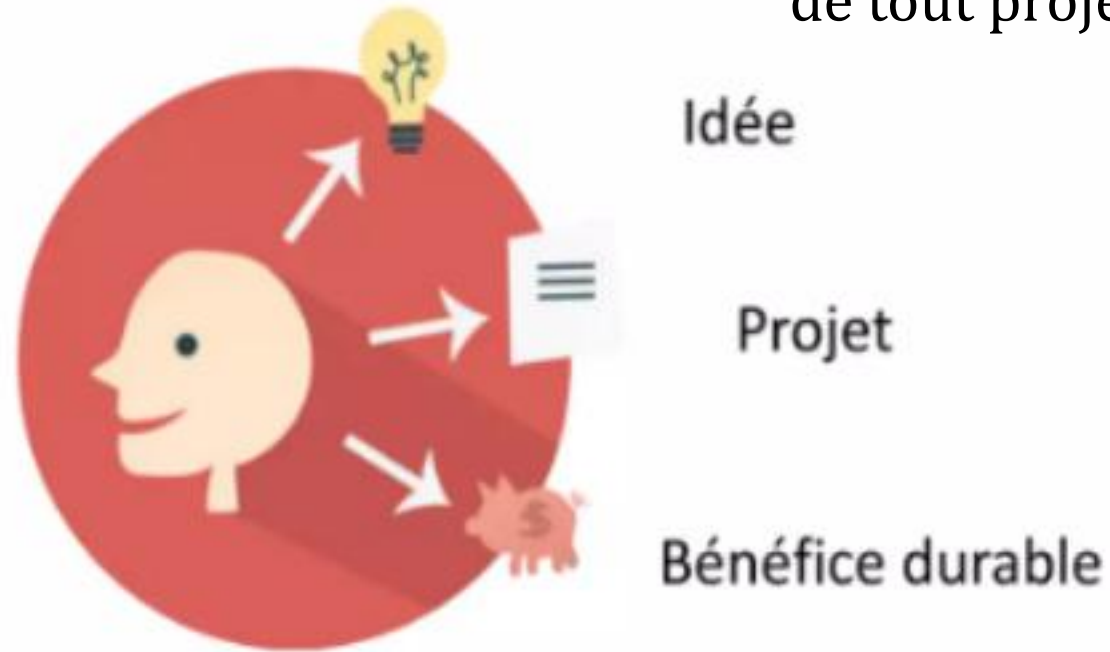
L'idée Entrepreneuriale



Trouver l'idée

L'idée constitue le point de départ de tout projet de création d'entreprise.

Opportunité



Opportunité = Idée + Créativité entrepreneuriale



Protéger son idée

Protéger l'idée

Il est possible, voire un conseil, de protéger l'expression ou l'application de votre idée.

C'est le cas d'une franchise de marque

Compétences requises

01

Maîtrise des fondamentaux de la gestion financière pour assurer la viabilité de l'entreprise.

02

Vision stratégique pour anticiper les tendances du marché et définir une direction claire pour l'entreprise.

03

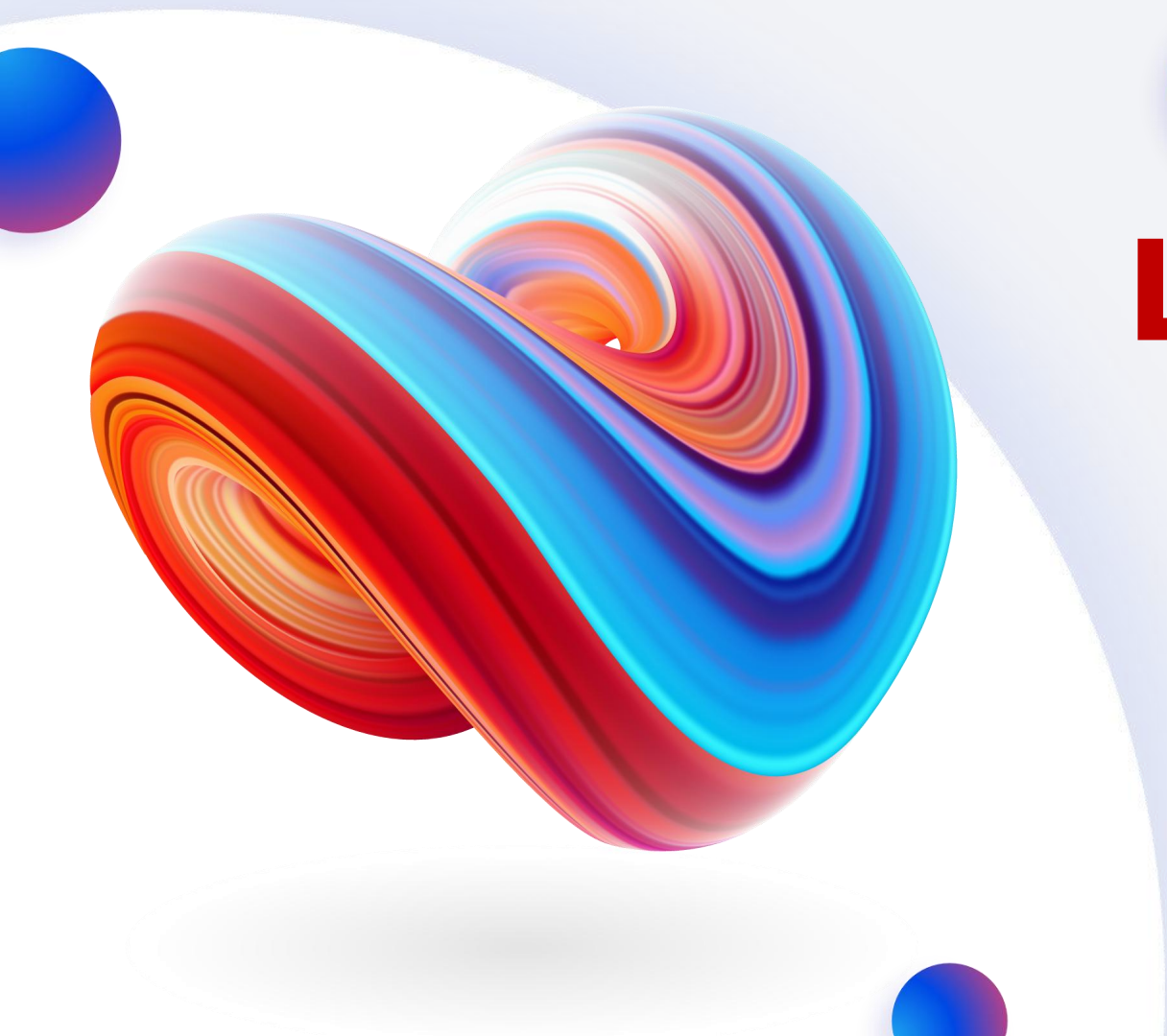
Capacité à développer un réseau professionnel solide et à savoir le mobiliser efficacement.

04

Aptitude à la prise de décision rapide et éclairée, même en situation d'incertitude et de pression.

02

Le Business Plan



Structure du plan

01

Introduction et Résumé

Présenter une vue d'ensemble du projet, y compris la vision, la mission et les objectifs clés de votre future entreprise..

02

Présentation de l'Entreprise

Détailler la structure juridique, l'historique de l'entreprise, et les atouts distinctifs qui la démarquent sur le marché.

03

Produits et Services

Décrire en profondeur ce que vous proposez, les avantages concurrentiels, et les bénéfices pour vos clients cibles.

04

Analyse du Marché

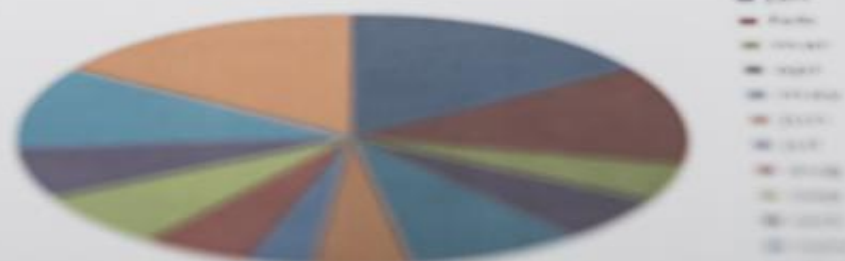
Évaluez le marché cible, la concurrence, les tendances actuelles et les opportunités de croissance pour votre activité.

Prévisions financières

% Calcul du seuil de rentabilité pour déterminer le volume de ventes minimal requis

% Estimation des dépenses opérationnelles fixes et variables pour assurer la rentabilité

% Analyse des coûts de démarrage et des investissements initiaux nécessaires pour le lancement de l'entreprise



Sources de financement



● **Financement Externe et Interne**

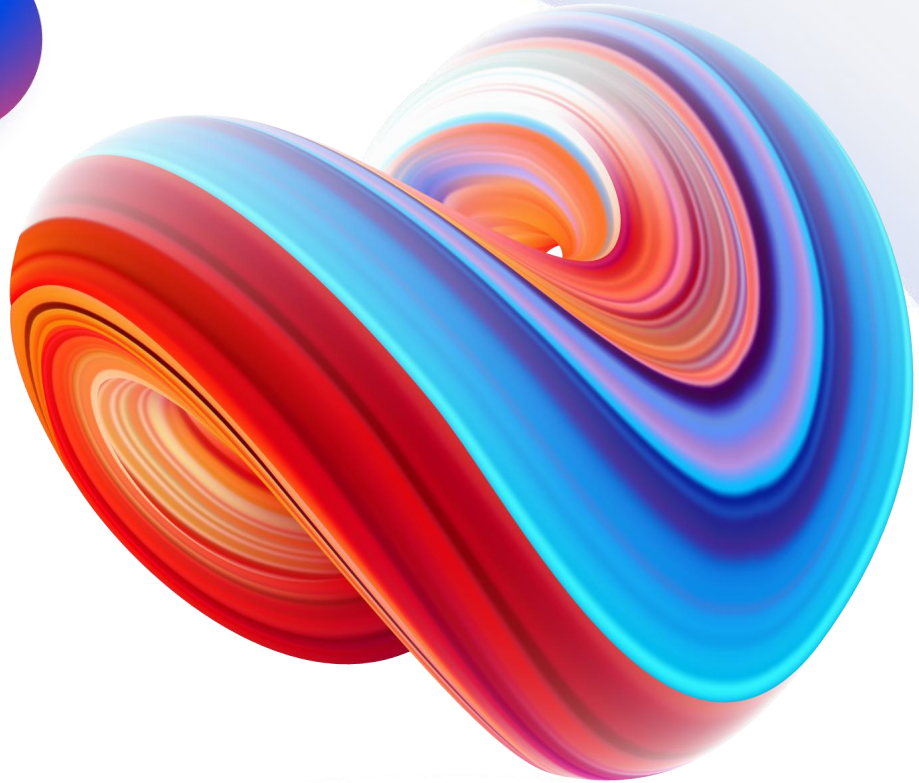
- ✓ Explorer les options de capital-risque pour des investissements significatifs.
- ✓ Obtenir des prêts bancaires basés sur un solide plan d'affaires.
- ✓ Utiliser le bootstrapping et les fonds propres pour maintenir le contrôle de l'entreprise.

● **Subventions et Aides Publiques**

- ✓ Rechercher des subventions gouvernementales et des programmes d'aide à la création d'entreprise.
- ✓ Postuler aux concours d'innovation pour des financements non dilutifs.

03

Besoin de financement



Besoins en capital



Besoins en capital

Identification des Dépenses Initiales

Évaluez précisément les coûts de démarrage incluant les équipements, les licences et les dépôts de garantie.

Financement des Opérations Quotidiennes

Déterminez le fonds de roulement nécessaire pour couvrir les salaires, les stocks et les charges fixes.

Prévision des Investissements Futurs

Anticipez les besoins en capitaux pour l'expansion, l'innovation et les imprévus.

Présentation ANSEJ

Désormais ANADE en Algérie, structurée en trois points principaux:

01 Mission de Soutien à l'Entrepreneuriat Jeunes

L'agence a pour mission principale de promouvoir l'esprit d'entreprise chez les jeunes Algériens, âgés généralement de 18 à 35 ans. Elle agit comme un moteur pour transformer des idées de projets en réalités économiques tangibles, en fournissant un encadrement et des ressources dès le départ.

02 Dispositifs de Financement Préférentiels

repose sur l'octroi de facilités financières avantageuses pour le lancement de micro-entreprises. Cela se traduit par des prêts sans intérêt (ou à taux d'intérêt bonifié).

03 Accompagnement et Formation Continue

Au-delà du financement, l'agence offre un suivi personnalisé et un accompagnement technique tout au long du cycle de vie de l'entreprise.

Présentation CNAC

01 Indemnisation du chômage technique

La CNAC gère le régime d'assurance chômage pour les salariés du secteur économique ayant perdu leur emploi de façon involontaire, en leur garantissant un revenu de remplacement temporaire.

02

Soutien à la création de micro-entreprises

Elle finance et accompagne les porteurs de projets âgés de 30 à 55 ans dans la création de leurs propres activités, complétant ainsi le dispositif de l'ANADE (ex-ANSEJ) qui s'adresse aux plus jeunes.

03

Réinsertion professionnelle

L'institution met en place des mesures d'aide au retour à l'emploi, incluant des programmes de formation et de qualification pour adapter les compétences des demandeurs aux besoins actuels du marché.

Présentation ANGEM

ANGEM a pour objectif principal de lutter contre le chômage en milieu. Elle s'adresse spécifiquement aux populations sans revenus ou aux revenus instables pour les aider à créer leur propre activité de proximité, souvent réalisable à domicile.

01 Financement

Le financement repose sur le concept du microcrédit sans intérêt (taux 0%) via deux formules :

- Le prêt non rémunéré (PNR) : Destiné à l'achat de matières premières ou de petit outillage.
- Le financement tripartite : Pour les projets de création d'activité allant jusqu'à 1 000 000 DA, incluant un apport personnel symbolique (1%), un prêt de l'agence (29%) et un crédit bancaire bonifié (70%).

02 Assurance

Au-delà de l'aspect financier, l'agence garantit la pérennité des projets grâce à :

- Une assistance personnalisée pour le montage du dossier administratif.
- Des cycles de formation gratuits en gestion et comptabilité simplifiée.
Un soutien à la promotion des produits via des foires et des salons d'artisanat locaux et nationaux.

Les différents Sites

<https://www.mf.gov.dz/index.php/fr/grands-dossiers/115-dispositif-ansej>

<https://www.angem.dz/fr/>

[https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Docs/CahierChargesFournisseursAdherent
s.pdf](https://www.cnac.dz/site_cnac_new/Docs/CahierChargesFournisseursAdherent
s.pdf)

Références Bibliographiques

Livres

- Michel COSTER « Entreprenariat » Pearson, 2009
- Guide de Créateur d'Entreprise
- Business plan FBPCE

Merci

