

2019/2020

UTM

Guide d'entrepreneuriat YABDA
2019-2020

Projet Erasmus plus YBDA يبدأ
586418-EPP-1-2017-1- MA-EPPKA2-
CBHE-JP.



Table des matières

INTRODUCTION	3
I. Culture entrepreneuriale	3
II. Lancer l'entreprise	4
1. La perception de l'idée	5
a) La bonne idée	5
b) Les sources d'idées	5
c) La génération d'idées.....	7
2. Le passage de l'idée à l'opportunité.....	8
a) L'opportunité d'affaire	8
b) Le BMC Outil de transformation de l'idée en opportunité	8
3. Le business plan ou le plan d'affaire : outil de passage de l'opportunité au projet.....	11
a. Le business plan : Définition et utilités	11
b. Les composants du plan d'affaire.....	13
4. Le lancement de l'entreprise	14
III. Soutenir l'entrepreneur du projet a l'entreprise : ecosysteme entrepreneurial.....	15
1. Ecosysteme entrepreneurial :Définition.....	15
2. Les structures d'appui.....	16
3. Les organismes de financement	17
3.1 Investissement personnel.....	18
3.2 Argent des proches	18
3.3 Capital-risque	19
3.4 Investisseurs providentiels	19
4. Règlementations et procédures juridiques	20
4.1 Les principales formes juridiques	22
4.2 Partenaires et associés.....	23
A. ANNEXE 01 : Contexte entrepreneurial et dispositifs de financement de création d'entreprise en Tunisie.....	25
B. ANNEXE 02 : Contexte entrepreneurial et dispositifs de financement de création d'entreprise au Maroc	60
C. ANNEXE 03 : Contexte entrepreneurial et dispositifs de financement de création d'entreprise en Algérie	74

INTRODUCTION

Ce guide est élaboré par l'Université de Tunis El Manar dans le cadre du projet Erasmus + Yabda qui aspire à consolider les capacités nécessaires dans dix universités du Maghreb dans le but de créer une corrélation entre le potentiel très prometteur de recherche et de développement de la région du Maghreb et le taux de chômage des jeunes.

Ce guide propose des informations pratiques et personnalisées pour la création d'une entreprise en vue d'encadrer les jeunes tout au long du processus de la création de nouvelles entreprises. La démarche adoptée est évolutive allant du général au particulier. Un Canevas théorique général aidera les jeunes dans les différentes étapes de la création. Les particularités administratives, juridiques et financières des trois pays (Tunisie, Maroc et Algérie) figurent dans les annexes du guide afin que l'aide proposée aux jeunes soit plus ciblée selon le pays où il compte lancer son entreprise.

I. Culture entrepreneuriale

L'entrepreneuriat consiste à « créer quelque chose de nouveau qui a de la valeur en consacrant le temps et l'effort nécessaires, en assumant les risques financiers, sociaux et psychiques inhérents et en recevant la récompense monétaire, la satisfaction personnelle et l'indépendance qui en découlent » (Hisrich, Peters, & Shepherd, 2007).

L'entrepreneur est un individu qui, en possédant les compétences et les attributs requis, est capable de réaliser une contribution unique, innovante et créative dans le monde de travail, qu'il soit un employé ou un chef d'entreprise (DE, DEL and DETI, 2002).

(L'inutile du paragraphe culture entrepreneuriale donc je propose une définition de la culture entrepreneuriale : La culture entrepreneuriale serait en effet constituée de qualités, d'attitudes et de valeurs exprimant la volonté d'entreprendre et de s'engager pleinement dans ce que l'on veut

faire et mener à terme. Elle se veut être comme une culture de création et de construction, elle vise à produire de la nouveauté et du changement. La culture entrepreneuriale est donc une attitude générale qui constitue un atout précieux dans la vie quotidienne et professionnelle de tout citoyen, compte tenu de la portée des caractéristiques qui la définissent. Le développement d'une culture et d'un esprit entrepreneurial constituent aujourd'hui un moyen efficace permettant à la fois un développement économique et social. Quant au développement économique, l'entrepreneuriat permet d'apporter en permanence des innovations qui peuvent toucher les produits et les services offerts, les méthodes d'organisation, la technologie, les ressources, etc.

L'entrepreneuriat permet de contribuer à la vitalité de l'industrie en ravivant la concurrence mais aussi en complétant et stimulant les efforts des entreprises déjà établies et représente d'importantes sources d'innovation. Elle permet entre autres d'harmoniser le développement technologique aux besoins du marché.

D'un point de vue social, l'entrepreneuriat est une solution permettant à la fois la résorption du chômage et la réduction des inégalités régionales et si on parle de l'entrep sociales .

Etant essentiellement basée sur des valeurs comme la confiance en soi, la motivation, l'effort, le sens des responsabilités, l'initiative, la persévérance, la solidarité, l'esprit d'équipe, la débrouillardise et la détermination, le développement d'une culture entrepreneuriale est indispensable pour le développer des activités entrepreneuriales et faire de l'entrepreneuriat un choix de carrière désirée par les jeunes.

Beaucoup d'effort est déployé dans ce sens et l'intensité des efforts diffèrent d'un pays à un autre.

II.Lancer l'entreprise

Lancer une entreprise est un processus multi-étapes qui peut vous paraître difficile et très compliqué. L'objectif de ce guide est de vous orienter en vue de surmonter les difficultés et de réduire la complexité. Dans cette partie du guide, nous allons vous présenter les étapes de création d'une entreprise, comment les franchir et les outils vous aidant à les réaliser.

Ce processus est constitué de quatre phases : la perception d'une idée d'affaire, la transformation de cette idée en une opportunité d'affaire, la préparation du plan d'affaire et le lancement de l'entreprise.

1. La perception de l'idée

La perception de l'idée est une phase très importante dans le processus de création d'entreprise. L'idée doit être « bonne » pour conduire à la création.

a) La bonne idée

Une bonne idée doit être suffisamment forte et attractive pour permettre de passer aux phases suivantes du processus de création d'entreprises. Elle doit être attractive pour permettre d'attirer, de convaincre et de motiver des acteurs divers dont l'implication dans le projet est indispensable comme les clients, les investisseurs, les fournisseurs, les distributeurs, etc. et elle doit être forte pour conduire à l'acquisition des ressources qui permettent sa concrétisation. Une bonne idée améliore votre capacité à recruter et motiver les gens, vous concentrer sur l'exécution. Si l'idée n'est pas bonne, il vaut mieux la changer sinon vous allez gaspiller vos efforts sans arriver à un résultat.

b) Les sources d'idées

Il existe différentes sources qui peuvent vous amener à trouver de bonnes idées :

Une expérience antérieure : la connaissance d'une technique ou d'un secteur d'activité peut vous permettre d'avoir différentes idées de création.

Le cursus et la formation académique : l'acquisition de connaissances techniques ou la possession de connaissances dans la gestion des entreprises peuvent vous aider à trouver des idées de création.

Nouveaux marchés/ nouveaux usages des produits existants : être attentif par rapport au marché en lisant la presse spécialisée ou en suivant les émissions s'intéressant à la création d'entreprises ou en surfant sur le net peuvent vous inspirer de bonnes idées de création.

La recherche délibérée d'idées (ex. R&D) : conduire des activités de recherches d'idées comme les activités de recherche et d'innovation pour inventer de nouveaux produits ou améliorer des produits existants est une bonne source d'idées intéressantes.

Nouvelles technologies : suivre le développement technologique et adapter la technologie aux besoins des entreprises ou des individus donne accès à des idées de création très intéressantes.

Les clients comme sources d'idées nouvelles (ex. Changement du comportement du consommateur) : une source importante de bonnes idées consiste à être attentif à l'égard des comportements des consommateurs et à leurs évolutions. Une insatisfaction suite à la consommation d'un produit ou d'un service ou une plainte de la part du consommateur cachent des idées pour des produits améliorés ou nouveaux.

Partir des ressources existantes : chercher à valoriser une ressource naturelle, relationnelle, financière, un savoir-faire ancestral, une compétence peu ré pondue, une technique ou une technologie que l'on maîtrise permet de générer beaucoup d'idées importantes

L'idée rapportée d'un voyage ou résultant du déplacement entre les régions d'un même pays : les gens sont différents et cette différence se fait

sentir dans leurs pratiques quotidiennes, leurs habitudes de consommations, leurs traditions, leurs coutumes et leurs convictions. une source facile de bonnes idées est de rapporter des idées d'autres pays ou d'autres régions, de les adapter aux spécificités nationales ou locales et de les exploiter dans la création de nouvelles entreprises

L'idée apparaissant lors de la résolution d'un problème : une source importante de génération d'idées est l'approche par les problèmes. Cette approche consiste à partir d'un problème vécu, à essayer de comprendre les causes et les conséquences de ce problème et à chercher à en apporter des solutions. La mise en œuvre de chaque solution inspire différentes idées de création.

c) La génération d'idées

Quel que soit la source utilisée, pour trouver une idée de projet, il convient tout d'abord de se mettre dans une disposition d'esprit favorable :

- avoir en permanence l'esprit critique pour : juger des situations organisationnelles et commerciales, identifier des lacunes des systèmes établis, des défauts des produits ou services offerts, etc.
- exercer en permanence une grande curiosité intellectuelle : Il faut avoir une disponibilité pour s'informer, analyser, comprendre, anticiper, voire prédire certaines évolutions.
- faire preuve d'une grande ouverture d'esprit et savoir accepter les apports extérieurs, les savoir-faire ou pratiques différentes qui peuvent ouvrir de nouvelles possibilités techniques et commerciales.

Il s'agit toujours de suivre trois étapes pour générer de bonnes idées :

1. La recherche : recourir à l'une des sources déjà citées et faire une liste des idées trouvées. Et puisque les idées sont volatiles, il vous faut toujours les noter avant de les oublier. Vous devez donc toujours être munis de quoi vous noter vos idées.

2. Le brainstorming : regroupez des personnes en qui vous avez confiance et discutez vos idées. Un œil externe et critique vous permettra de voir des aspects que vous avez négligés ou ignorés et permettra de raffiner vos idées voire même de les rendre plus intéressantes.

3. L'évaluation : cette étape vous permet d'abord de clarifier vos idées, de les classer dans un ordre d'importance que vous définissez vous-même et de décider quelle idée allez-vous chercher à concrétiser. Cela nous renvoie à la deuxième phase du processus de création d'entreprise.

2. Le passage de l'idée à l'opportunité

Avoir une bonne idée ne suffit pas pour créer une entreprise, vous devez vous assurer que votre idée représente une bonne opportunité d'affaire.

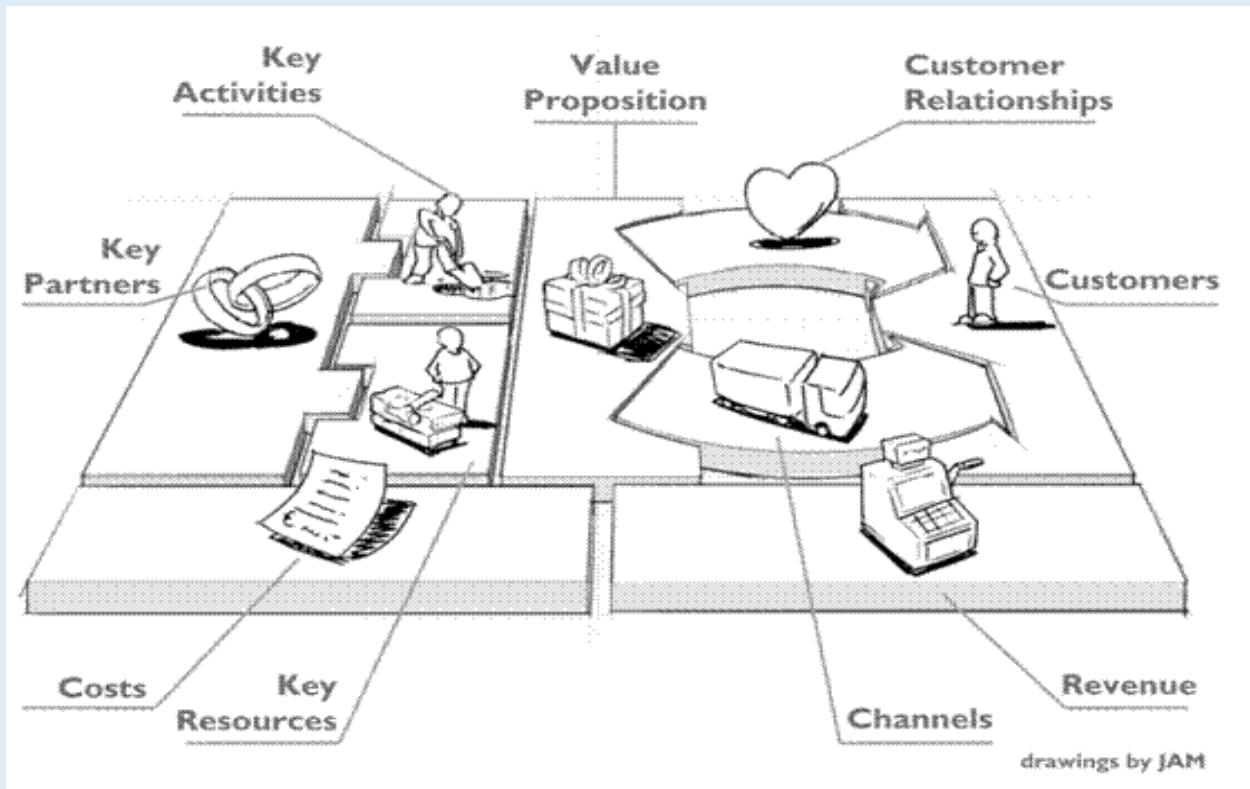
a) L'opportunité d'affaire

Une opportunité d'affaire est une idée qui, une fois confrontée au marché, est considérée par l'entrepreneur comme étant capable de mener à la création de quelque chose de nouveau pour répondre à un besoin existant ou potentiel. Il convient de préciser que l'entrepreneur doit disposer d'un profil et être capable de mobiliser les ressources nécessaires pour l'exploitation de cette opportunité. Pour vous assurer que votre idée est bien une opportunité d'affaire, l'utilisation du Business Model Canvas (BMC) vous sera très utile.

b) Le BMC Outil de transformation de l'idée en opportunité

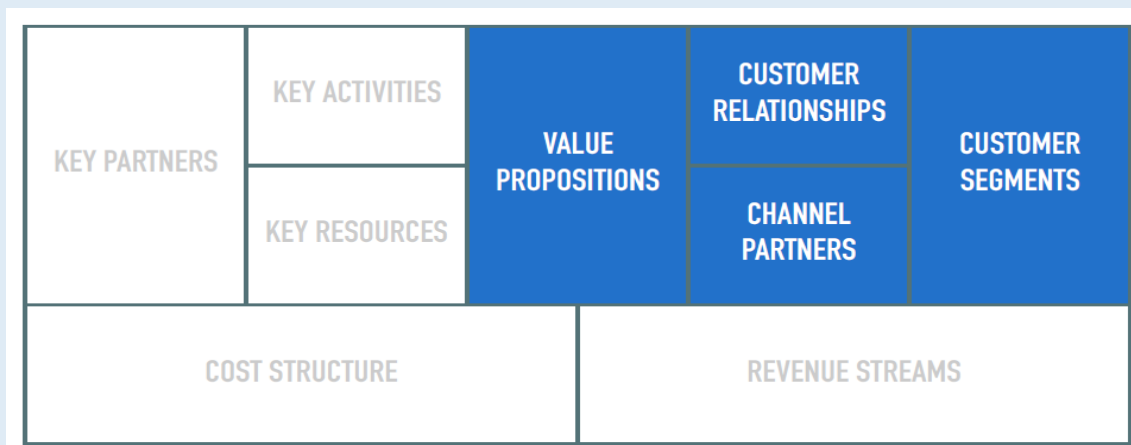
Vous devez conduire des recherches sur votre marché pour transformer l'idée que vous avez en tête en une véritable opportunité d'affaires. Le Business Model Canvas est un outil qui vous aide à assurer ce passage. Il montre comment une entreprise utilise ses ressources pour offrir à ses consommateurs plus de valeur que ses concurrentes et comment elle va

générer du profit à partir de cela. Il existe plusieurs présentations du BMC, mais la plus fréquemment utilisée est la suivante :

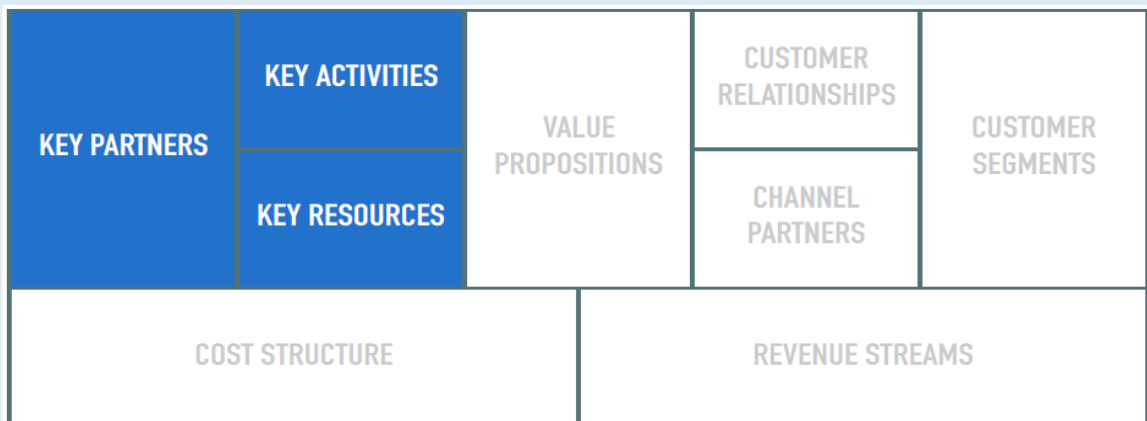


Le BMC permet de s'assurer de quatre éléments essentiels dans la création d'une entreprise :

1. La désirabilité : en s'assurant que votre idée ouvre une voie claire et rentable vers le marché. Il s'agit de s'assurer qu'il existe des clients potentiels pour votre produit



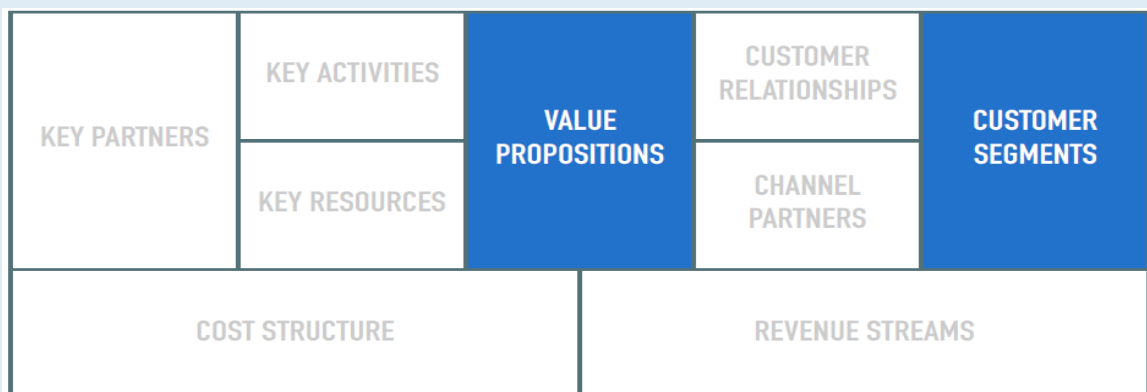
2. La faisabilité : il s'agit de montrer l'efficacité opérationnelle de l'idée par l'adéquation qui existe entre les ressources clés, les activités clés et les partenaires clés requis pour la concrétisation de l'idée.



3. La viabilité : le BMC vous permet de vous assurer de l'existence d'un modèle financier convaincant lors de la concrétisation de votre idée.



4. Le fit produit-marché: définir le type exact de valeur créée par le produit ou le service et pour qui il va être créé.



Pour arriver à s'assurer qu'il s'agit d'une bonne opportunité, cette première version du BMC doit être confrontée au marché en réalisant des entretiens auprès des clients potentiels pour s'assurer que votre proposition de valeur importe pour eux. Ces entretiens vont permettre soit de valider vos propositions ou en apporter des modifications, soit de rendre compte que ce que vous proposez n'a pas d'importance aux yeux des clients. Dans ce cas précis, il vaut mieux pivoter et changer complètement d'idée. L'étude de marché réalisée vous inspirera d'autres idées intéressantes. Dans le premier cas, vous avez la preuve que votre idée est bien une opportunité, vous passerez alors à l'étude de votre projet.

3. Le business plan ou le plan d'affaire : outil de passage de l'opportunité au projet

Le BMC permet de s'assurer que votre idée est bien une opportunité d'affaire. Mais cela ne suffit pas pour se lancer dans la création, il vous faut transformer votre opportunité en un projet, c'est-à-dire faire une estimation chiffrée des charges (les dépenses) et des produits (les ventes) générées par l'exploitation de l'opportunité.

Pour rendre cette activité facile, le business plan est un outil qui vous aidera à étudier votre projet et à préparer le lancement de la future entreprise.

a. Le business plan : Définition et utilités

Le plan d'affaires est un document montrant comment procéder pour saisir l'opportunité identifiée et la transformer en un projet. Il doit permettre de voir comment passer de l'opportunité à l'étude du projet et l'introduction du produit sur le marché, comment exploiter pendant les premières années cette opportunité. Il doit aussi permettre de vérifier la

faisabilité pratique et la cohérence des objectifs en tenant compte des contraintes et des opportunités de l'environnement.

Le plan d'affaires doit inclure de manière implicite et explicite le déroulement dans le temps des différentes étapes de réalisation du projet et de démarrage de l'entreprise, ainsi que la coordination de ces actions avec la mobilisation des moyens et des ressources financières. L'objectif étant la réduction des délais de réalisation et l'optimisation de l'utilisation des ressources (courte liaison des capitaux, réduction des frais financiers...). Cet effort de coordination doit s'exprimer par des plans, des programmes et des budgets qui permettent de montrer l'articulation des différentes composantes du projet avec l'exploitation de la future entreprise.

Le plan d'affaires doit constituer en même temps un moyen de pilotage, de suivi et de contrôle de la réalisation du projet et du démarrage de l'exploitation de la future entreprise.

Un autre point très important consiste au fait que le plan d'affaires est le moyen qui va vous permettre l'obtention de crédits, d'autorisations, d'avantages fiscaux et financiers ou de subventions.

Il doit être cohérent et crédible pour être réalisé. Le plan permet surtout d'évaluer la crédibilité de l'entrepreneur (profil et compétences dans les affaires), une pré-condition et un critère déterminant sur lequel sont fondées les décisions.

L'élaboration du plan d'affaires fait la différence entre les rêveurs et les bâtisseurs. Le plan d'affaires est plus important pour vous en tant qu'entrepreneur que pour les partenaires dans la mesure où il vous permet de projeter vos rêves sur le papier et d'en vérifier leurs réalisations.

A cet effet, le plan d'affaires vous permet d'exposer un plan d'action détaillé et de démontrer la viabilité et la rentabilité de votre future entreprise. Il doit décrire l'état actuel, les besoins attendus et les résultats projetés de la nouvelle entreprise. Chaque aspect de l'entreprise doit être couvert: le projet, le marketing, la recherche et le développement, la fabrication, la gestion, les risques critiques, le financement et les étapes ou un calendrier.

b. Les composants du plan d'affaire

Le plan d'affaire est composé de quatre plans : le plan marketing, le plan production le plan ressources humaine et le plan financier.

1. Le plan marketing :

L'analyse du marché doit précéder l'action commerciale et conditionner l'investissement. Il faut vérifier qu'il existe un potentiel de clients avant de se lancer et en mesurer la taille. Les entretiens réalisés dans le cadre du BMC vous ont permis d'identifier vos segments de clients, il est temps maintenant de mesurer la taille de votre marché et de vous positionner par rapport à vos concurrents. Le plan marketing devrait vous permettre de réaliser votre Mix-marketing c'est-à-dire définir votre Produit, le prix, la politique de communication et celle de distribution ainsi qu'une estimation de vos ventes.

2. Le plan production :

Le plan de production va présenter les choix du créateur et ses prévisions en ce qui concerne les installations, les matériaux et fournitures, la main d'œuvre nécessaire à la production, l'organisation physique et l'emplacement. Il s'agit de préciser le choix du processus de production, la description du processus de

production, la capacité de production et l'implantation et les besoins en bâtiments.

3. Le plan ressources humaines :

Plusieurs étapes sont à franchir pour préparer ce plan comme la définition des effectifs, la sélection du personnel, la définition du profil du poste et la prise en compte de la réglementation du travail.

4. Le plan de financement :

Il s'agit maintenant de présenter tous les éléments qui traduisent en termes financiers tous les choix opérés pendant l'étude commerciale, technique et humaine. Ce plan doit montrer l'existence d'une harmonie entre les ressources financières et les dépenses et faire preuve de l'efficacité et donner la preuve que les produits (ventes) sont supérieurs aux charges (dépenses) pour montrer que le projet est rentable.

Il convient de préciser que plusieurs modèles de business plans prêts à être remplis sont disponibles sur le web et plusieurs acteurs de l'écosystème vous aideront à le préparer.

4. Le lancement de l'entreprise

C'est l'étape où le rêve devient réalité dans ce sens où les procédures juridiques pour la formation de l'entreprise sont enclenchées, les fonds sont obtenus, une équipe est formée, des contrats sont signés, les mécanismes de production qui permettent de développer un produit sont mis en place.

L'entreprise se positionne sur un marché, c'est-à-dire qu'elle établit sa place face à la clientèle visée et situe son produit par rapport à ceux offerts par les concurrents. Afin de réaliser un revenu minimum nécessaire,

vous devez vous assurer d'un volume de ventes suffisant. Vous devez également contrôler les coûts.

Les principales difficultés que vous pouvez rencontrer à cette période sont la répartition des tâches entre vous et vos principaux collaborateurs et la création et la mise sur pied de mécanismes stables et fiables vous permettant d'être informés sur les coûts, les revenus, les ventes et le rendement du personnel.

III.Soutenir l'entrepreneur du projet a l'entreprise : ecosysteme entrepreneurial

Le développement de la culture et de l'esprit entrepreneuriaux, qu'il soit pour créer de nouvelles entreprises ou pour développer les entreprises existantes amènent au développement d'un écosystème entrepreneurial donnant l'appui et facilitant le travail des entrepreneurs.

1. Ecosysteme entrepreneurial :Définition

L'écosystème entrepreneurial est un ensemble interconnecté d'acteurs, d'organisations, d'institutions et de processus qui se combinent de multiples façons, au sein d'un environnement entrepreneurial local (Isenberg, 2010 ; Mason et Brown, 2014).

Dans l'écosystème, Différents types de structures et de programmes d'appui interviennent dans le processus de la création d'entreprises. Il s'agit de :

- *Structures d'appui publiques ou privées,*
- *Organisations non gouvernementales,*
- *Programmes d'appui nationaux et internationaux.*

Ces structures offrent de l'information, de l'accompagnement et du conseil aux promoteurs pour leur permettre de concrétiser et développer leurs entreprises.

Dans chaque écosystème, nous trouvons essentiellement trois éléments : des structures d'appui, des organismes de financement et un cadre légal facilitateur.

2. Les structures d'appui

Les structures d'accompagnement jouent un rôle important dans le développement de l'esprit entrepreneurial des jeunes ainsi que dans la survie des entreprises innovantes surtout lors des premiers stades de leurs évolutions. En effet, manquant d'expérience ou de compétences, ces jeunes se sentent vulnérables et incapables, soit de vivre l'expérience de création ou de maintenir l'entreprise créée en vie. Pariant sur leur créativité et leur dynamisme, de nombreuses structures d'appui internationales ont été créées en vue de donner à ces jeunes le soutien dont ils ont besoin pour développer leurs capacités entrepreneuriales. Caractérisée par un écosystème riche et varié, plusieurs structures offrent gratuitement leurs services aux entrepreneurs et promoteurs. En plus des structures étatiques propres à chaque pays, il existe un tissu associatif actif et dynamique. Les volets sur lesquels travaillent ces institutions sont multiples et se situent au centre de la chaîne de valeur entrepreneuriale débutant par l'information et la culture entrepreneuriale jusqu'au suivi et l'accompagnement post-crétion. Ces structures interviennent ainsi à différentes phases du processus entrepreneurial et offrent une variété de services allant jusqu'à l'accompagnement personnalisé. Les modalités diffèrent ainsi selon l'institution, son identité, son statut public ou privé, et aussi selon la zone géographique dans laquelle elles opèrent et ses caractéristiques et ses

besoins spécifiques. Comme déjà indiqué, ces institutions peuvent intervenir au niveau de :

- La sensibilisation à la création d'entreprise
- L'accueil et l'orientation des promoteurs
- La formation à la création d'entreprise
- L'appui pré-crédation
- Le soutien au financement
- Le conseil et le coaching pendant le démarrage
- Le suivi des promoteurs (post-crédation)

En effet, ces structures interviennent pour assurer des sessions de génération des idées et d'éveil de l'esprit entrepreneurial, de formations spécialisées, d'accompagnement pour la réalisation du Business Model et du Business Plan, de coaching personnel, d'assistance technique, de facilitation des procédures de lancement des entreprises, d'incubation, d'hébergement, de suivi des projets et de réseautage.

Les différentes structures d'accompagnement formant l'écosystème tunisien classées par secteur, par leur statut public ou privé, ou par le fait qu'elles forment une plateforme ou un programme sont présentées dans l'annexe 2.

3. Les organismes de financement

Le capital est la pierre angulaire de toute entreprise commerciale, il en est de même pour les entreprises qui démarrent. Obtenir un capital suffisant pour devenir opérationnel et rentable est un défi de taille.

Les entrepreneurs doivent trouver des fonds pour lancer leur entreprise. C'est un fait. Mais comment s'y prendre lorsque l'on débute dans le

métier ? Voici quelques pistes à explorer en matière de financement pour démarrer son aventure entrepreneuriale.

Le fait de mettre tous ses œufs dans le même panier ne sera jamais considéré comme une bonne stratégie d'affaires, surtout lorsqu'il s'agit de financer votre nouvelle entreprise.

Diversifier vos sources de financement permettra non seulement à votre entreprise en démarrage de mieux résister aux baisses éventuelles, mais également d'améliorer vos chances d'obtenir le financement adéquat, adapté à vos besoins précis.

N'oubliez jamais que les banquiers ne se perçoivent pas nécessairement comme une source unique de financement. D'ailleurs, les prêteurs vous considéreront comme un entrepreneur proactif si vous avez cherché ou utilisé divers modes de financement.

Aujourd'hui, le financement n'est plus de la rareté qu'il était avant. Les organismes intervenants sont de plus en plus nombreux. Il existe des organismes spécialisés, des organismes périphériques, des programmes initiés par des initiatives internationales. Voici un aperçu sur les sources de financement types pour les entreprises en démarrage :

3.1 Investissement personnel

Lorsque vous démarrez une entreprise, vous devriez être le principal investisseur que ce soit en investissant votre propre argent ou en donnant des biens en garantie. Vous prouvez ainsi aux investisseurs et aux banquiers que vous vous engagez à long terme envers votre projet et que vous êtes prêt à prendre des risques.

3.2 Argent des proches

Il s'agit d'argent prêté par le conjoint, les parents, d'autres membres de la famille ou des amis. Les investisseurs et les banquiers considèrent ce mode de financement comme du capital patient, c'est-à-dire de l'argent qui sera remboursé plus tard, au fur et à mesure que les profits de votre entreprise augmenteront.

Si vous songez à emprunter de l'argent à vos proches, retenez ce qui suit :

- *La famille et les amis peuvent rarement fournir beaucoup d'argent.*
- *Ils peuvent vouloir détenir une participation dans votre entreprise.*
- *Une relation d'affaires avec des membres de la famille ou des amis ne doit jamais être prise à la légère.*

3.3 Capital-risque

Il faut d'abord retenir que le capital-risque ne s'adresse pas à tous les entrepreneurs. En effet, les investisseurs en capital-risque cherchent à investir dans des entreprises de haute technologie et des sociétés très prometteuses de secteurs comme les technologies de l'information, les communications et la biotechnologie.

Ces investisseurs prennent également une participation dans les entreprises qu'ils financent afin de les aider à réaliser un projet prometteur, mais comportant un plus grand risque. Cela signifie que l'entrepreneur doit céder une partie de son entreprise à un tiers.

Les investisseurs en capital de risque veulent aussi un bon rendement de l'investissement, qui se concrétise généralement lorsque l'entreprise commence à vendre des actions au public.

3.4 Investisseurs providentiels

Les investisseurs providentiels sont généralement des gens fortunés ou des cadres d'entreprise retraités qui investissent directement dans des PME

appartenant à d'autres. Ce sont souvent des chefs de file dans leur domaine.

Ils font profiter l'entreprise de leur expérience et de leur réseau de relations, mais également de leurs connaissances techniques ou de leur savoir-faire en gestion. Les investisseurs providentiels ont tendance à financer des entreprises aux premières étapes de développement.

En contrepartie du risque qu'ils courent en investissant leur argent, les investisseurs providentiels se réservent le droit de superviser la gestion de l'entreprise. Cela signifie souvent qu'ils siègent au conseil d'administration et exigent une assurance de transparence.

Dans le cadre de l'orientation stratégique des pays maghrébins vers une économie du savoir et du développement de compétitivité des entreprises maghrébines, des efforts sont déployés pour relever les défis incessants de promouvoir l'entreprise et d'accélérer le rythme de création des PME, sources de richesse de création d'emplois et de développement.

Plusieurs instruments ont été adoptés par la Tunisie, l'Algérie et le Maroc dans différents secteurs (Industrie, le Secteur des services, l'Artisanat, l'Agriculture et le Tourisme) qui visent la facilitation de l'accès au financement des entreprises.

4. Règlementations et procédures juridiques

Le choix de la structure juridique d'une entreprise est une décision stratégique qui aura des incidences fiscales et sociales assez importantes. Le créateur doit donc travailler sur cette étape avec la plus grande attention pour apprécier ce sur quoi il va s'engager en termes de responsabilité, d'organisation, de gestion et de coûts.

La faisabilité juridique constitue donc un préalable à la faisabilité globale d'un projet. Le créateur d'un projet devra rassembler un certain nombre d'informations pour pouvoir le mettre en œuvre (statuts, droits et devoirs liés à l'exploitation.). Il s'agit en fait d'analyser les conditions juridiques de la constitution et de l'exploitation du projet.

Le créateur du projet doit savoir déterminer la catégorie à laquelle appartient son projet d'un point de vue juridique. D'une manière générale, un projet doit appartenir à l'une des catégories suivantes :

- Les projets interdits
- Les projets monopolisés
- Les projets autorisés
- Les projets impossibles à réaliser matériellement.

Une fois, l'entrepreneur s'est assuré que son projet est autorisé, il doit s'assurer s'il répond aux conditions nécessaires de création d'un projet.

Trois critères sont généralement identifiés :

- La capacité : d'après la loi, la capacité peut être attribuée à partir de l'atteinte de l'âge de majorité. Il doit avoir l'émancipation absolue. (sauf pour les majeurs frappés d'interdiction par cause de démence, de faiblesse d'esprit ou de prodigalité).
- Les incompatibilités : Certaines professions sont incompatibles avec le commerce pour des raisons d'éthiques et d'assainissement de l'activité commerciale (ex : les experts comptables, les auxiliaires de justice, le personnel de l'Etat, les sages-femmes...)
- Les déchéances : dans le but d'assainir l'activité commerciale, le législateur exige un minimum d'honorabilité de la part du commerçant. C'est pourquoi les personnes ayant subi certaines condamnations à la suite de crimes ou délits de droit commun, peuvent se voir interdire l'exercice de certaines activités (exercice

de profession de banquier, intermédiaire en bourse, expert en assurance, agent de publicité,....)

Une fois ces conditions réunies, le statut de commerçant est partiellement octroyé. Il faudrait que ce dernier se conforme aux obligations mise à sa charge. Le créateur est tenu de faire une étude comparative et mettre en évidence les inconvénients et avantages entre la forme individuelle et la forme sociétaire.

La structure juridique correspond au cadre légal dans lequel le créateur du projet va exercer ses activités et qui aura un impact sur son statut patrimonial, social et fiscal. Ce choix doit donc être étudié minutieusement avec, si possible, l'aide d'un conseil spécialisé. La structure juridique idéale n'existe pas. Son choix dépend de la nature et de l'importance de l'activité (Artisanat, Agriculture, Profession libérale, Industrie, Commerce). Quelle que soit l'activité, il faut choisir entre

- Demander son immatriculation en tant qu'entrepreneur individuel (l'entreprise et l'entrepreneur ne forment qu'une seule et même personne) ;*
- Ou créer une société et attribuer une forme société pour son entreprise (donner naissance a une nouvelle personne juridiquement distincte du ou des associés fondateurs)*

4.1 Les principales formes juridiques

Les formes d'entreprises les plus courantes sont :

- L'Entrepreneur Individuel ;*
- La Société Unipersonnelle à Responsabilité Limitée (SURL) ;*
- La Société à Responsabilité Limitée (SARL) ;*
- La Société Anonyme (SA).*

Le choix de la forme juridique de l'entreprise dépend de :

- *La nature de l'activité*
- *La volonté de s'associer*
- *L'organisation patrimoniale*
- *L'engagement financier*
- *La crédibilité vis-à-vis des partenaires (banquiers, clients, fournisseurs...).*

4.2 Partenaires et associés

Avant de prendre un associé, il est important que vous posiez les questions suivantes :

- *Les objectifs de ce dernier sont-ils compatibles avec les vôtres ?*
- *Les domaines de responsabilité sont-ils bien définis ?*
- *L'associé, est-il disposé à faire des sacrifices, à fournir les efforts nécessaires et à prendre des responsabilités dans l'entreprise ?*

ANNEXES

A. ANNEXE 01 : Contexte entrepreneurial et dispositifs de financement de création d'entreprise en Tunisie

A.LES STRUCTURES D'APPUI

Partant du constat que le système éducatif est un catalyseur entrepreneurial en développant des compétences techniques (savoir-être et savoir-faire), des compétences comportementales et sociales (confiance en soi, persévérance, patience, leadership, collaboration, communication, énergie...) et des compétences de la pensée et de la créativité (pensée critique, capacité de réseautage, imagination, curiosité...), les pouvoirs publics et la société civile en Tunisie déploient un effort énorme pour le développement d'une culture et d'un esprit entrepreneuriaux auprès des jeunes étudiant aux lycées, aux universités ou même faisant une formation professionnelle. Les actions tournent essentiellement autour de trois activités : une activité de sensibilisation, une activité de renforcement des compétences entrepreneuriales et un appui au lancement dans l'entrepreneuriat et la création d'entreprises.

Pour l'action de sensibilisation à l'entrepreneuriat, l'enseignement de cette matière est généralisé à tous les cursus universitaires quelle que soit la spécialité. De plus, des journées sont organisées de manière hebdomadaire (ex. le mercredi de l'entrepreneuriat), mensuelle ou annuelle (les journées des départements) dans les établissements d'enseignement supérieurs comme dans l'économie d'une manière générale (Ex. Riyeda) et visant à faire connaître l'entrepreneuriat, ses formes, ses types, ses bénéfices, etc.

Des concours de meilleur projet entrepreneurial sont de plus en plus organisés dans les institutions d'enseignement supérieur et ce en partenariat avec des associations spécialisées dans ce domaine (projet de la meilleure jeune entreprise avec Injaz, Hult prize, OST, OSTX). Ces compétitions vont au-delà de la sensibilisation à l'entrepreneuriat pour développer les valeurs et les compétences entrepreneuriales auprès des jeunes étudiants, qu'ils soient diplômés ou pas encore. Ils donnent à ces

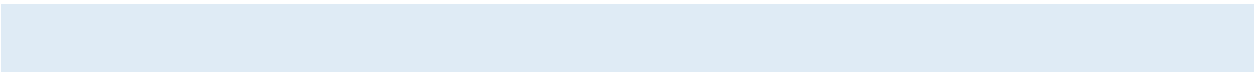
jeunes une opportunité de constituer des réseaux avec des jeunes comme eux, avec des acteurs clé en entrepreneuriat (coachs, enseignant et formateurs) et des acteurs de l'environnement socio-économique (entreprises, investisseurs, financeurs, acteurs publics, etc.).

Au niveau des universités, des projets en partenariat avec des pays ayant une expérience en matière d'entrepreneuriat sont de plus en plus développés, dont notamment le projet « Yabda ». Ces projets permettent une coopération entre les parties et un partage d'expériences voire même de compétences en vue de renforcer les capacités et l'esprit entrepreneuriaux auprès des jeunes.

Dans le contexte tunisien, en matière d'appui entrepreneurial et afin d'encourager les jeunes tunisiens à créer leurs entreprises, la démarche tunisienne, et à travers une politique délibérée, a été engagée, au début des années 1970. Elle a encouragé l'initiative privée et a favorisé une dynamique de création d'un tissu et d'un réseau d'entreprises manufacturières. Selon le code des sociétés, les principales caractéristiques de ces entreprises se présentent comme suit :

	Entreprise individuelle	SURL	SARL	SA
Nombre d'associés	01	01	Minimum 2	Minimum 7
Capital minimum		10 000d	10 000d (5000d pour les entreprises de presse)	50 000 d
Dirigeants	Entrepreneur individuel	Gérant(s) (peut être un tiers)	Gérant(s) (associé(s) ou tiers)	PDG (conseil d'administration de 3 à 12 administrateurs) -Conseil de surveillance et directoire.
Responsabilité des associés	Totale et indéfinie	Limitée aux apports	Limitée aux apports	Limitée aux apports

Le tableau suivant présente les différentes structures d'accompagnement formant l'écosystème tunisien classées par secteur, par leur statut public ou privé, ou par le fait qu'elles forment une plateforme ou un programme.



Etablissement	Nature	Domaine	Services offerts	Site web
<i>APII</i>	<i>Publique</i>	<i>Promotion du secteur industriel</i>	<i>Informations, accompagnement, assistance, partenariat, études tout en assurant l'octroi et la gestion des avantages</i>	www.Tunisieindustrie.nat.tn
<i>Le Réseau National des Pépinières d'Entreprises</i>	<i>Publique dirigée par l'APII</i>	<i>Secteur industriel</i>	<i>Information, formation, incubation [1] et hébergement [2]</i>	www.Tunisieindustrie.nat.tn/pepinieres
<i>L'Institut National de Normalisation et de la Propriété Industrielle (INNORPI)</i>	<i>Publique</i>	<i>Normalisation et de la Propriété Industrielle</i>	<i>Information et formation, arrêt du programme général d'élaboration des normes, délivrance des brevets d'invention, enregistrement des marques, de commerce et de services et des dessins et modèles industriels.</i>	www.inorpi.tn

<p>L'Agence Foncière Industrielle (AFI)</p>	<p>Publique</p>	<p>Renforcement du tissu industriel.</p>	<p>Réalisation des études et des programmes relatifs à la délimitation, à l'aménagement et à l'équipement des zones industrielles et la mise en place de locaux industriels modulables à la disposition des investisseurs tunisiens et étrangers.</p>	<p>www.afi.nat.tn</p>
---	-----------------	--	---	---

<p>Le réseau des Centres Techniques</p>	<p>Publique</p>	<p><i>Soutient de la mise à niveau de l'industrie tunisienne à travers des diagnostics.</i></p>	<p><i>Assurance du diagnostic pour les entreprises industrielles tunisiennes en vue soutenir leur mise à niveau</i></p>	<p>www.cetiba.tn www.cetime.ind.tn www.cettex.com.tn www.ctmccv.ind.tn www.ctaa.com.tn www.ctc.ind.tn www.packtec.tn www.cnccleather.na.t.tn</p>
---	-----------------	---	---	---

<p>L'Agence de Promotion des Investissements Agricoles (APIA)</p>	<p>Publique</p>	<p>La promotion de l'investissement privé dans les domaines de l'agriculture, de la pêche et des services associés et dans les activités de la première transformation intégrées aux projets agricoles et de pêche.</p>	<p>Services de l'octroi des avantages financiers et fiscaux aux promoteurs de projets liés aux secteurs et de première transformation des produits agricoles et de pêche. Identification des opportunités d'investissement et des idées de projets. Assistance des jeunes promoteurs agricoles et leur encadrement durant la phase de réalisation de leurs projets à travers les formations et l'élaboration des études de projet.</p>	<p>www.apia.com.tn</p>
---	-----------------	---	--	---

Le Centre de Promotion des Exportations (CEPEX)	Publique	Exportation produits et services tunisiens à forte valeur ajoutée	Augmenter l'exportation des Produits et services tunisiens à forte valeur ajoutée et Renforcer le positionnement des produits et services tunisiens à l'international.	www.cepex.nat.tn
L'Office National de Tourisme Tunisien (ONTT)	Publique	Développement du secteur touristique	Mis en œuvre de la stratégie de l'Etat en matière touristique, formation hôtelière, réglementation et contrôle de l'activité touristique.	www.discovertunisia.com
L'Office National de l'Artisanat Tunisien (ONA)	Publique	Sauvegarde et développement du secteur de l'artisanat tunisien,	Promotion de l'investissement et appui à la création de l'emploi, de l'innovation et de la créativité et l'élaboration de politiques pour la préservation du patrimoine artisanal.	www.onat.nat.tn

L'Agence de Promotion de l'Investissement Extérieur (FIPA-TUNISIE)	Publique	Promouvoir l'investissement extérieur en Tunisie	Apport du soutien Nécessaire aux investisseurs étrangers et leur communication sur les opportunités d'investissement en Tunisie.	www.investintunisia.tn
Centres d'affaires	Publique	Tous les secteurs d'activités (industrie, agriculture, commerce, artisanat,..)	Accompagnement des promoteurs dans les phases de démarrage et de suivi de la réalisation de leurs projets.	Caibe.tunisieindustrie.nat.tn
Les offices de développement	Publique	Promouvoir l'investissement dans les régions	Identification des opportunités d'investissements dans les régions et leur mise à la disposition des promoteurs, la participation dans la définition des politiques en matière de développement en général, l'impulsion de l'investissement privé dans les zones de son intervention, le suivi et l'évaluation des résultats de ces politiques.	www.odno.nat.tn www.odco.nat.tn www.ods.nat.tn

<p>L'Agence Nationale pour l'Emploi et le Travail Indépendant (ANETI)</p>	<p>Publique</p>	<p>Promotion des petites entreprises et de l'emploi indépendant</p>	<p>Développement de l'information sur l'emploi et les qualifications professionnelles au profit des entreprises et des demandeurs d'emploi.</p>	<p>www.emploi.nat.tn</p>
<p>L'Agence Nationale de la Promotion de la Recherche Scientifique (ANPR)</p>	<p>Publique</p>	<p>Promouvoir la recherche scientifique et technologique</p>	<p>Assistance des structures publiques de recherche dans les domaines de la valorisation de la Recherche et accompagnement de l'émergence du Système National de l'Innovation en Tunisie.</p>	<p>www.anpr.tn</p>

<p>Les technopôles</p>		<p><i>Un espace intégré et aménagé pour accueillir des activités dans le domaine de la formation et la recherche scientifique et technologique, d'une part, et les domaines de la production et du développement technologique d'autre part, dans un secteur déterminé ou un ensemble de secteurs, en vue de promouvoir la capacité concurrentielle de l'économie et de développer ses composantes technologiques</i></p>	<p><i>Encouragement des innovations technologiques et le soutien de la complémentarité et l'intégration entre ces activités dans le cadre des priorités nationales.</i></p>	<p>www.mfcpole.com.tn www.polegabes.com.tn www.biotechpole.rnu.tn: www.pole-competitivite-bizerte.com.tn www.elgazalacom.nat.tn www.technopole-sousse.rnrt.tn www.sfax-icttechnopark.tn www.polegafsa.com.tn</p>
------------------------	--	---	---	--

<p>L'Union Tunisienne pour l'Industrie, le Commerce et l'Artisanat (UTICA)</p>	<p>ONG</p>	<p>Organisation patronale regroupant les structures professionnelles des différents secteurs économiques non agricoles (Industrie, Commerce, Services, Artisanat et Petits Métiers)</p>	<p>mise en place des actions visant à promouvoir et à dynamiser le secteur privé, être le porte-parole des entreprises auprès des pouvoirs publics, encouragement et incitation à l'investissement, à l'innovation et à la création de valeur par la mise en place d'une stratégie et d'un programme d'actions visant à instaurer un climat économique et social propice au développement régional, national et international.</p>	<p>www.utica.org.tn</p>
--	------------	---	--	---

<p>Confédération des Entreprises Citoyennes de Tunisie (CONNECT)</p>	<p>ONG</p>	<p>Organisation syndicale patronale rassemblant les petites, moyennes et grandes entreprises privées et publiques, tunisiennes et étrangères de toutes les régions du pays exerçant dans les différents secteurs de l'économie tunisienne.</p>	<p>Défense des intérêts de ses adhérents, leur représentation auprès des pouvoirs publics et des différents partenaires et promotion de l'entreprise et de l'initiative afin d'enrichir le tissu économique du pays et son développement.</p>	<p>www.conect.org.tn</p>
<p>Center for Entrepreneurship and Executive Development (CEED)</p>	<p>ONG</p>	<p>Organisation constituée par des dirigeants d'entreprises expérimentés.</p>	<p>Accompagnement des jeunes entrepreneurs à travers : CEED Go-to-Market : accompagne les promoteurs pour réussir l'accès au marché à travers les services de formation, de mentoring et de networking. CEED Growth : aider les entrepreneurs à assurer la pérennité de leurs entreprises.</p>	<p>www.ceed-tunisia.org</p>

<p>Center for Entrepreneurship and Executive Development (CEED)</p>	<p>ONG</p>	<p>Organisation constituée par des dirigeants d'entreprises expérimentés.</p>	<p>Accompagnement de jeunes entrepreneurs à travers deux programmes : CEED Go-to-Market : accompagne les promoteurs pour réussir l'accès au marché à travers les services de formation, de mentoring et de networking. CEED Growth : aider les entrepreneurs à assurer la pérennité de leurs entreprises.</p>	<p>www.ceedtunisia.org http://www.linkedin.com/company/ceedtunisia</p>
<p>ENPACT</p>	<p>ONG allemande</p>	<p>Organisation pour le renforcement des relations économiques entre les jeunes entrepreneurs du Moyen-Orient, Afrique du Nord et en Europe.</p>	<p>Encouragement de l'esprit d'entreprise et soutien des écosystèmes locaux d'entreprise en créant des espaces d'entrepreneurs pour les activités liées aux startups. Mise en place de programmes de formation à l'instar du programme de mentorat intitulé «Engage-Participate-Act » destiné aux jeunes entrepreneurs prometteurs.</p>	<p>www.enpact.org</p>

EFE – Tunisie	ONG internationale	<p>Organisation pour aider à l'intégration des jeunes et à la réussite de leurs vies professionnelles</p>	<p>Offre de : <i>Différents programmes de formation pour le développement des compétences professionnelles demandées par le marché de travail (workplace success, force de vente, gestion de projets de construction, etc.) de programmes d'entrepreneuriat (programme build your business, formation à l'entrepreneuriat social, accompagnement et coaching individuel pendant six mois). Des programmes université : visant les étudiants et cherchant à développer leurs techniques de recherche d'emploi et leurs techniques de génération d'idées (finding a job is a job, Intel youth entreprise – Ideation Camps</i></p>	
---------------	--------------------	---	---	--

Association Tunisienne Pour l'Entrepreneuriat et l'Essaimage (ATUPEE)	Association	Diffusion du concept et des mécanismes d'essaimage favorables à l'accroissement des opportunités de création d'entreprises et d'emplois	Création d'un espace d'échange d'informations et d'expériences dans ce domaine.	Jamaity.org
Tunisian Ambassadors for Development (TAD)	Association	Accompagnement pour les jeunes entrepreneurs dans toute la Tunisie en favorisant la promotion des valeurs et la confiance en soi.	Regroupement dans une plateforme des informations sur la démarche et l'emplacement géographique des organismes d'appui à la création d'une entreprise.	L9itha.tn
Le Réseau Entreprendre- Tunisie	Association	Offre d'un accompagnement par des dirigeants d'entreprise et d'un financement sous forme de prêts d'honneurs (sans intérêts, garantie et sans caution).	Accompagnement et financement auprès de RE sous forme de : Aide à la préparation et à la validation du projet Accompagnement individuel pendant les 2 à 3 premières années d'exercice Accompagnement collectif, sous forme de clubs Mensuels	

Tari9i	Association	<p>Assistance pour les futurs entrepreneurs tunisiens et assurance de l'égalité des opportunités d'entrepreneuriat et du développement socio-économique régional.</p>	<p>Accompagnement des jeunes porteurs de projets dès le début de leur démarche de création d'entreprise.</p>	<p>www.tari9i.tn</p>
Carthage business angels	Association	<p>Mise en relation de ses membres et ses associés avec les porteurs de projets.</p>	<p>Identification de projets innovants à fort potentiel de développement à la recherche de financement pour les accompagner dans le processus d'investigation et au cours des premières années de la vie des entreprises.</p>	<p>www.cba.tn</p>

INJAZ-TUNISIE	Association	<p>Mobilisation du secteur privé auprès de la jeunesse pour contribuer à l'émergence d'une nouvelle génération d'entrepreneurs</p>	<p>Grâce à des partenariats établis avec toutes les composantes du système éducatif tunisien d'un côté et d'entreprises du secteur économique marchant et de l'autre, INJAZ-TUNISIE offre de programmes éducatifs complémentaires aux programmes officiels dans trois domaines complémentaires : la culture financière, les compétences professionnelles (softskills) et l'Entrepreneuriat.</p>	Injaz-tunisia.org
---------------	-------------	--	---	-------------------

<p>CONNECT Innovation & Entrepreneurship Platform (CIEP)</p>	<p>Plateforme</p>	<p>Présentation des projets gérées par l'organisation dont la vocation est de promouvoir l'esprit entrepreneurial, la création d'entreprises et la création d'emplois</p>	<p>Offre de plusieurs projets : Le projet Thniti by CONECT & QFF : son objectif est la création d'entreprises dans les régions de l'intérieur de la Tunisie. Il contient six étapes : (1) inscription en ligne d'une simple idée de projet, (2) mentorat et parrainage par un chef d'entreprise confirmé, (3) sélection et évaluation des idées de projets par un comité local, (4) formation en lean business canevas, (5) coaching personnalisé pour l'élaboration d'un Business Plan bancable et (6) accompagnement au financement.</p>	<p>Ciep.org.tn</p>
--	-------------------	---	---	--------------------

WAJJAHNI	Plateforme	Information et orientation des jeunes	<i>Une plateforme spécialisée qui offre un contenu riche et pertinent aux étudiants, aux jeunes diplômés, aux porteurs d'idées qui veulent lancer leurs projets et ne savent pas par où commencer</i>	Wajjahni.com
----------	------------	---------------------------------------	---	--------------

Essaimage [3]	Programme	Développement de l'entrepreneuriat auprès des salariés	<p>Le processus suit les étapes suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> Identification des opportunités ou appels à projets spontanés Sélection et étude préliminaire Convention du projet Plan d'affaires et financement Constitution juridique et préparation du démarrage Entrée en production 	
---------------	-----------	--	--	--

<p>Le congé pour la création d'entreprises</p>	<p>congé pour la création d'entreprise pour les fonctionnaires des entreprises et établissements publics titulaires</p>	<p>Promouvoir la création d'entreprise par les fonctionnaires de l'Etat</p>	<p>Octroi d'une année renouvelable une seule fois et lors duquel le fonctionnaire continue à bénéficier de la couverture sociale sachant que la structure d'origine continue à prendre en charge les cotisations patronales et l'intéressé continue à verser sa contribution au titre de la retraite, de la prévoyance sociale et du capital décès, sur la base du total de sa rémunération. L'agent perd son droit à l'avancement et à la promotion.</p>	
<p>Programme MASHROU3I</p>	<p>Projet de partenariat public-privé</p>	<p>Projet mis en œuvre et financé par l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) en partenariat avec le Gouvernement Tunisien, l'USAID, le Gouvernement Italien et HP.</p>	<p>Un programme qui favorise l'emploi des jeunes grâce au développement de l'entrepreneuriat et des entreprises dans les régions concernées</p>	<p>Mashrou3i.tn</p>

Programme PACEIM	Programme d'aide à la Création d'entreprises innovantes en Méditerranée (PACEIM)	Aide de 100 jeunes doctorants originaires du Maroc, d'Algérie, du Liban et de la Tunisie, formés en Italie souhaitant créer leurs entreprises dans leur pays d'origine.	Promotion de l'insertion socioéconomique des diplômés des diasporas scientifiques et techniques, accompagnement des projets de création d'entreprises innovantes, amélioration de l'innovation dans les pays du sud méditerranéen.	
Enterprise Europe Network – EEN Tunisie	Programme	Réseau officiel de la commission européenne dédié à l'innovation et à l'internationalisation des PME.	Un guichet unique qui propose des services intégrés et d'appui pour répondre à tous les besoins d'informations et au développement de la compétitivité des entreprises.	Een-tunisie.tn
OSTX	Projet de partenariat public-privé		Un programme de coaching d'étudiants en vue de créer des startups en partenariat avec Columbia engineering and business school.	Ost.com.tn/ostx

[1] Programmer des séances d'assistance personnalisée assurées par des experts pour la validation de l'idée de projet et la réalisation du plan d'affaire et offrir un appui à la recherche de financement et la création d'entreprises.

[2] Donner au promoteur l'opportunité d'installer son entreprise innovante dans les locaux des pépinières d'entreprises pendant un an renouvelable une seule fois et selon des conditions tarifaires avantageuses en bénéficiant durant la période d'hébergement des prestations logistiques (matériel bureautique, fax, internet etc.) et de l'expertise disponible.

[3] «Une démarche consistant pour une entreprise à aider un de ses salariés à créer sa propre entreprise. L'aide apportée peut être matérielle financière, logistique ou encore commerciale».

Parmi les formations proposées aux porteurs de projets tunisiens, il est possible de citer :

- Les formations dispensées par l'Agence Nationale pour l'Emploi et le Travail Indépendant (ANETI) :
 - La formation CEFE (Création d'Entreprises et Formation d'Entrepreneurs) qui se base sur l'apprentissage par l'action et permet une autoévaluation des participants de leurs propres personnalités, de leurs capacités et ressources
 - La formation CREE : «Créez votre entreprise» qui permet aux entrepreneurs potentiels d'être outillés pour évaluer leurs projets d'entreprise, de dresser un plan d'affaires et décider de la création de leurs entreprises
 - La formation à la Méthode Originale de Recherche Active d'Idées Nouvelles pour Entreprendre (MORAINE) qui cherche à développer la capacité des personnes à être créatives et entreprenantes, indépendamment de la création potentielle d'une activité. MORAINE est un très bon outil pour apprendre à penser et à agir.
 - La formation à la création d'entreprises dispensée par les pépinières d'entreprises et les centres d'affaires composée de 12 thématiques, permettant la validation de l'idée de projet et l'élaboration du business plan et de développer la compétence communication.
 - Des formations qui favorisent le développement de la culture entrepreneuriale féminine à travers l'initiative « Bravo les femmes »

assurée par le club Alyssa Incubator de l'Association Tunisienne Pour L'Entrepreneuriat et L'Essaimage (ATUPEE).

- -La formation «Build your Business» : offerte par EFE Tunisie pour permettre aux jeunes de 20 à 35 ans d'acquérir les compétences nécessaires afin d'améliorer leurs idées, de lancer leurs projets, de bien les gérer et de les développer.
- Un programme de formation au profit des porteurs de projets sur les thèmes de la communication, de la gestion de projets, de la recherche de financements et sur le conseil juridique est dispensé par le Laboratoire de l'économie sociale et solidaire «LAB'ESS» qui cible le développement de l'entrepreneuriat social en Tunisie.
- Des formations à l'entrepreneuriat à travers le programme Mashrou3i financé par l'ONUDI, en partenariat avec le gouvernement tunisien et le financement d'USAID, l'Italie et Hewlett Packard (HP). Il offre des formations en face à face pour favoriser l'emploi des jeunes et le développement de l'entrepreneuriat et des entreprises.

B. MÉCANISMES DE RENFORCEMENT DES FONDS PROPRES

Plusieurs fonds interviennent pour aider les promoteurs qui cherchent à financer leurs projets. On peut citer :

❖ Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers: FONAPRAM

Ce Fond compte parmi les outils mis en œuvre permettant aux promoteurs l'installation pour leurs propres comptes et la création de nouveaux projets.

Le plafond du coût des projets susceptibles d'être financés par le FONAPRAM a été fixé à 150 MDT. Outre la prime d'investissement, le financement du fonds comporte une dotation allouée aux promoteurs. Cette dotation permet d'assurer

l'autofinancement, lequel doit couvrir au moins 40% du coût du projet, sachant bien que ladite dotation est allouée sans intérêts et est remboursable dans un délai maximum de 11 ans.

❖ Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle (FOPRODI)

Crée en 1973, ce fonds a pour objet la création d'une nouvelle génération de promoteurs, la promotion de la création et du développement des petites et moyennes entreprises dans les activités industrielles, de service et de l'artisanat, en mettant en place des mesures d'encouragement au développement régional.

❖ Fonds Spécial de Développement Agricole et de la Pêche (FOSDAP)

Ce fond a pour mission la promotion des investissements et l'amélioration continue des méthodes d'exploitation et de gestion notamment l'utilisation de nouvelles espèces de semences et l'octroi de l'aide directe aux petits exploitants agricoles.

❖ L'Office National du Tourisme Tunisien (ONTT)

Cet organisme offre plusieurs avantages financiers spécifiques aux nouveau promoteurs (pour les projets d'hébergement) et aux investisseurs dans les zones de développement régional (pour les projets d'hébergement, d'animation et de thermalisme).

❖ MÉCANISMES DE CRÉDIT

• La Banque Tunisienne de Solidarité: (BTS)

C'est la première banque tunisienne spécialisée dans le financement de petits projets par le biais du financement direct ou via les Associations de Micro Crédits

(AMCs). Elle accorde ses crédits, sans exiger des garanties réelles ou personnelles, à un taux d'intérêt annuel de 5 %, le plus faible du marché.

• **La Banque de Financement des Petites et Moyennes Entreprises (BFPME)**

Dans le même souci d'apporter à la PME un financement bancaire spécifique qui tienne compte de la réalité des PME, la BFPME, a été créée pour renforcer le dispositif des établissements financiers en place (banques, SICAR, SICAD, organismes de leasing, etc.).

Elle est chargée de la coordination avec les autres banques et les SICAR pour boucler les schémas de financement des projets.

La BFPME est une banque qui couvre l'intégralité des activités de conseil, de suivi et de financement dédiées aux PME.

• **Les banques commerciales:**

Il existe plusieurs types de banques en Tunisie: les banques dites de développement, les banques commerciales, les banques off-shore, les banques d'affaires, les bureaux de représentation de banques étrangères et les sociétés de factoring.

• **LA MICROFINANCE EN TUNISIE**

• **Enda Inter-arabe**

Cette association étrangère est fondée en 1990 tout en proposant plusieurs types de prêts dont prêt Bidaya visant la création de micro-entreprises dont le montant varie de 500 DT à 5 000 DT.

• **Taysir Microfinance**

En 2011, la publication de la nouvelle loi sur la micro finance par le gouvernement tunisien a permis le lancement du projet Taysir.

Considérée comme organisation innovante et citoyenne, Taysir Microfinance a pour mission de favoriser l'inclusion financière, économique et sociale des petits acteurs économiques en leur permettant d'accéder à des services de micro finances variés, adaptés et pérennes.

• **Microcred**

Ce groupe d'institutions financières français propose des micro-crédits variant entre 200 DT et 20 000 DT. Le délai de remboursement est plafonné à un an.

❖ **SOCIÉTÉ D'INVESTISSEMENT**

Les entreprises d'investissement sont des personnes morales, autres que les établissements de crédit, qui ont pour but de fournir des services d'investissement.

Les règles de financement

1. **Les fonds propres**

Bien que la législation tunisienne impose un taux minimum, en général, de 30% pour les projets industriels et touristiques et de 40% pour les projets de service, il est recommandé d'opter dès le départ si possible pour un schéma de financement équilibré (par exemple, 50% fonds propres, 50% sous forme d'emprunts).

2. **Le financement par l'endettement**

Il s'agit des crédits à moyen terme (2 à 7 ans) et long terme (plus de 7 ans), du leasing et des lignes de crédit bancaire libres et exprimés en fonction du Taux de Marché Monétaire TMM.

Le leasing ou le crédit-bail: une société financière (le crédit-bailleur) met un bien d'équipement à la disposition d'une entreprise pour une période déterminée, contre paiement d'une redevance périodique.

Au terme du contrat, l'entreprise bénéficiaire a généralement le choix entre plusieurs options : soit restituer le bien, soit l'acquérir pour un montant défini lors de la conclusion du contrat, soit renouveler le contrat à des conditions le plus souvent moins coûteuses.

3. Le financement en Tunisie

Une multitude d'instruments de financement des projets est à la disposition des entrepreneurs tunisiens et étrangers:

-FONAPRAM (Fonds National de Promotion de l'Artisanat et des Petits Métiers)

-FOPRODI (Fonds de Promotion et de Décentralisation Industrielle)

- FITI (Fonds d'Incitation à l'innovation dans les technologies de l'Information)

- Prise de participation: SICAF (Société d'Investissement à Capital Fixe) et SICAR (Société d'Investissement à Capital Risque)

- Crédits bancaires (BTS, BFPME, ...)

- Lignes de partenariat

- Leasing

C.LES ETAPES JURIDIQUES ET FORMALITES DE CONSTITUTION :

C.1.LES FORMALITES DE CONSTITUTION (EI, SURL, SARL, SA)

Une entreprise individuelle	Une SURL ou une SARL	Une Société Anonyme
<p>1-Attestation de dépôt de déclaration auprès de l'API</p> <p>2-Déclaration d'ouverture d'une patente au bureau des impôts</p> <p>3-Immatriculation au registre de commerce auprès du bureau du greffe du tribunal de première instance</p> <p>4-Obtention du numéro du code de douane auprès du bureau des douanes</p>	<p>1-Attestation de dépôt de déclaration auprès de l'API</p> <p>2-Enregistrement des statuts a la Recette d'enregistrement des actes de sociétés</p> <p>3-Déclaration d'ouverture d'une patente au bureau des impôts</p> <p>4-Dépôts des statuts et Immatriculation au registre de commerce auprès du bureau du greffe du tribunal</p>	<p>1-Attestation de dépôt de déclaration auprès de l'API</p> <p>2-Dépôt provisoire du projet des statuts auprès du bureau du greffe du tribunal de première instance</p> <p>3-Déclaration de souscription et de versement auprès de la recette d'enregistrement des actes de sociétés.</p> <p>4-Enregistrement des P.V... de l'assemblée générale constitutive et du premier conseil d'administration a la Recette d'enregistrement des actes de sociétés.</p> <p>5-Déclaration d'ouverture auprès du bureau des impôts</p> <p>6-Dépôts définitifs du dossier et immatriculation au registre du commerce auprès du bureau</p>

	de première instance	du greffe du tribunal de première instance
	5-Publication au JORT qui s'effectue au bureau de l'Imprimerie officielle (IORT)	7-Publication au JORT auprès de bureau de l'Imprimerie officielle (IORT)
	6-Obtention du numéro du code de douane auprès du bureau des douanes	8-Obtention du numéro du code de douane auprès du bureau des douanes

C.2.LES TEXTES DE LOIS REGISSANT LA CREATION D'ENTREPRISES

En effet, la Tunisie a pris conscience de la primauté de l'encouragement de l'initiative personnelle. De ce fait, de nombreuses lois ont été promulguées dont la loi n° 93-120 du 27 décembre 1993 se référant à la mise en place du code d'incitations aux investissements et la loi n°2002-53 du 9 Juin 2002, portant sur l'encouragement des chercheurs à la création d'entreprises ainsi que le décret N°2010-656 du 5 avril 2010, fixant le montant et les modalités d'octroi de la prime accordée au titre des investissements dans les activités de recherche & développement (PIRD).

- Loi n° 93-120 du 27 décembre 1993 se référant à la mise en place du code d'incitations aux investissements.

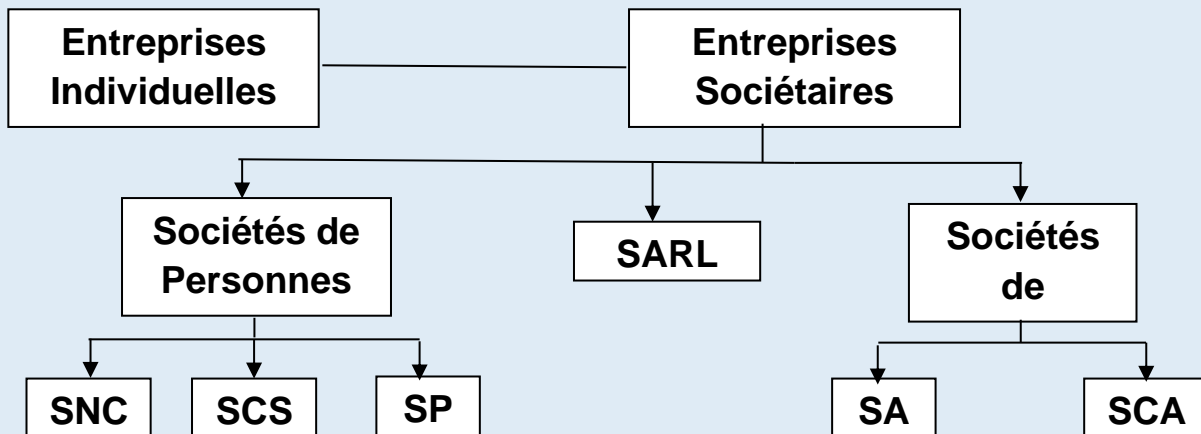
- *Loi n° 2007-69 du 27 décembre 2007 portant sur l'initiative économique.*
- *Loi n°2002-53 du 9 Juin 2002 relative à l'encouragement des chercheurs à la création d'entreprises.*
- *Décret n°2002-1633 du 9 Juillet 2002 relative à la création du conseil supérieur pour la création des entreprises et le développement des projets innovants.*
- *Décret n° 2002-1634 du 9 Juillet 2002 portant sur la création des comités régionaux pour la création des entreprises et le développement des projets innovants.*
- *Décret n°2003-1617 du 16 juillet 2003 fixant les modalités de l'octroi de congé de création d'entreprises.*
- *Décret n°2006-2990 du 13 novembre 2006 portant sur la mise en place d'un stage d'initiation et d'adaptation aux fins de création d'une entreprise*
- *En décembre 1998, le Régime d'Incitation à la créativité et à l'Innovation dans le domaine des Technologies de l'Information et de la Communication 'RIICTIC' a été créé pour le soutien des start-ups dans les technologies de l'information et de la communication.*
- *Décret N°2010-656 du 5 avril 2010 qui fixe le montant et les modalités d'octroi de la prime accordée, au titre des investissements dans les activités de recherche & développement (PIRD).*

B. ANNEXE 02 : Contexte entrepreneurial et dispositifs de financement de création d'entreprise au Maroc

A-Formes juridiques d'entreprises

Le droit marocain distingue les entreprises individuelles et les entreprises sociétaires (sociétés)

Figure 1 : différents types de sociétés



1. Entreprises individuelles

- elles n'ont pas de personnalité juridique propre
- elles sont le prolongement physique de leurs propriétaires (personnalité physique)
- les biens de l'entreprise constituent le patrimoine du propriétaire qui est d'ailleurs le seul apporteur de capitaux
- le propriétaire est responsable devant le patrimoine
- elles sont généralement représentées par des entreprises artisanales

2. Entreprises sociétaires (les sociétés)

Les entreprises sociétaires reposent sur un contrat. Le contrat de société a pour objectif d'unir des capitaux et des Hommes associés en vue de réaliser des bénéfices à distribuer entre eux.

La plupart des entreprises sociétaires disposent de la personnalité morale.

personnalité morale : entité juridique qui distingue l'entreprise de son propriétaire. c-à-d que la société a une personnalité détachée de celles des associées.

Le droit marocain distingue trois catégories d'entreprises sociétaires : les sociétés de personnes, les sociétés de capitaux et les sociétés à responsabilité limitée (SARL)

2.1 Sociétés de personnes

Les associés sont responsables de leur patrimoine propre. Les parts sociales ne sont pas négociables.

Les sociétés de personnes en droit marocain sont au nombre de trois :

- Société en Nom Collectif (SNC) :

Lie deux ou plusieurs personnes associées qui mettent en commun leur patrimoine en vue de réaliser l'objet social fixé par le contrat. Tous des commerçants. Ils sont solidairement responsables des dettes sociales. Aucun capital minimum n'est exigé dans ce type de société avec une liberté de choix entre l'Impôt sur le Revenu (IR) et l'Impôt sur les Sociétés (IS).

- Société en Commandite Simple (SCS) :

C'est une société de personnes où deux catégories d'associés se trouvent réunis, les commandités et les commanditaires. Les commandités ont la qualité de commerçant, et les commanditaires, qui sont des associés, mais ils n'ont pas la qualité de commerçant. Leur rôle se résume à faire des apports de fonds à la société. Par conséquent, ils ne sont pas tenus des dettes sociales au-delà de leur apport. Aucun capital minimum n'est exigé dans ce type de société

- Société en Participation (SP) :

C'est une association entre deux ou plusieurs personnes pour exploiter une ou plusieurs affaires. Elle n'est soumise ni à l'immatriculation (registre de commerce) ni à aucune formalité de publicité.

- Ne bénéficie pas de la personnalité morale
- A l'égard des tiers, chaque associé contracte en son nom personnel. Il est seul engagé même dans le cas où il révèle les noms des autres associés sans leur accord

- Toutefois, si les participants agissent en qualité d'associés, ils sont tenus à l'égard des tiers comme des associés en nom collectif.

2.2 Sociétés de capitaux

Ce sont des sociétés où la personnalité des associés a moins d'importance que l'apport qu'ils effectuent. Le but est de rassembler les capitaux. Les associés sont des actionnaires, leurs actions sont librement négociables.

Les sociétés de capitaux conviennent mieux aux grandes entreprises. Le droit marocain connaît deux types de sociétés de capitaux :

➤ Société Anonyme

- formée par 5 personnes au moins
- aucun des associés n'a la qualité de commerçant
- seule la société, en tant que personne moral, est considérée commerçante
- la personnalité des actionnaires n'apparaît pas (puisque la société est anonyme).
Leur responsabilité se limite uniquement au montant de leur apport.
- Les actionnaires sont interchangeables, ce qui donne à la société une vie propre indépendamment de la personnalité de ses associés
- L'aspect contractuel, à la naissance de la SA, se dissout dans l'institution et ses organes (C.A., gérant,)
- Le capital minimum est de 300 000 Dirhams et 3 000 000 de Dhs si la société fait appel public à l'épargne
- La nomination d'un commissaire aux comptes est obligatoire

➤ Société en Commandite par Actions

Elle met en relation deux catégories d'associés :

- des commandités : associés en nom, ont la qualité de commerçant, indéfiniment et solidairement responsables des dettes sociales
- des commanditaires : actionnaires au même titre que dans la SA

Les associés commandités sont soumis à l'impôt sur le revenu (IR) en tant qu'entrepreneurs individuels. La société peut opter pour l'IR (l'impôt sur le revenu) ou l'IS (impôt sur les sociétés).

2.3 Société à Responsabilité Limitée (SARL)

- La SARL réalise une sorte de compromis entre les sociétés de capitaux et les sociétés de personnes.
- C'est une société de petit nombre de personnes ($1 \leq n \leq 50$) qui entendent mettre leurs apports en vue de réaliser l'objet social
- Le capital est librement fixé par les associés
- Les associés de la SARL sont responsables dans la limite de leurs apports
- Le contrôle de la SARL par un commissaire aux comptes n'est pas obligatoire, sauf dans le cas où le chiffre d'affaires d'un exercice social dépasse 50 000 000 de Dhs
- La SARL répond mieux aux TPE et PME

3-Statut de l'Auto-Entrepreneur :

Le statut de l'auto-entrepreneur offre aux citoyens marocains et aux ressortissants étrangers en situation régulière, ayant une activité professionnelle ou désirant de profiter d'une opportunité d'affaires, d'obtenir un statut juridique de manière simplifié.

Le statut est approprié pour toute personne physique exerçant, à titre individuel, une activité industrielle, commerciale ou artisanale, ou prestataire de service, dont le chiffre d'affaires annuel encaissé ne dépasse pas :

- 500 000 Dhs pour les activités industrielles, commerciales ou artisanales ;
- 200 000 Dhs pour les prestations de service.

Quelques avantages du statut :

- Possibilité d'établir des factures aux clients ;
- Fiscalité simplifiée en matière d'impôt sur le revenu (IR) : 2% pour les prestations de service et 1% les activités industrielles, commerciales ou artisanales ;

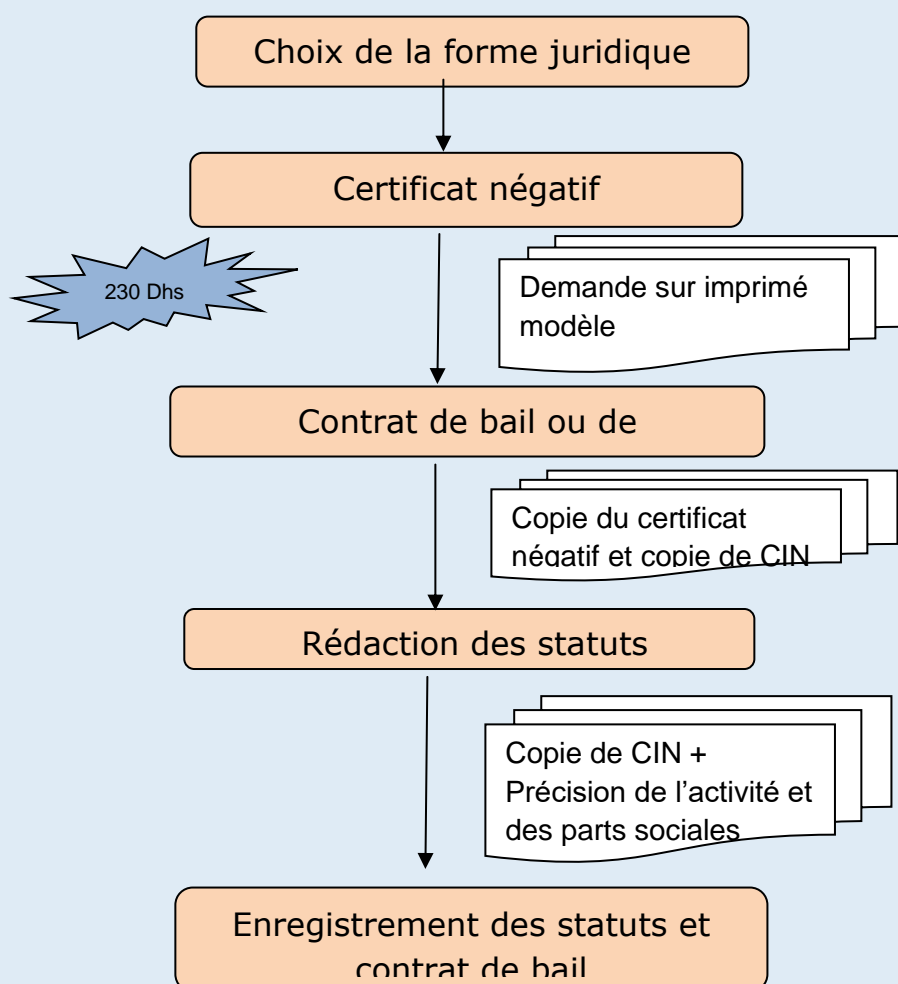
- Dispense de l'obligation de s'inscrire au Registre de Commerce, remplacé par l'inscription au Registre National de l'Auto-Entrepreneur RNAE ;
- Possibilité de domicilier son activité dans sa résidence ou dans les locaux exploités en commun par plusieurs entreprises ;
- Possibilité de passer du statut d'auto-entrepreneur au statut d'entreprise (individuelle ou sociétaire).

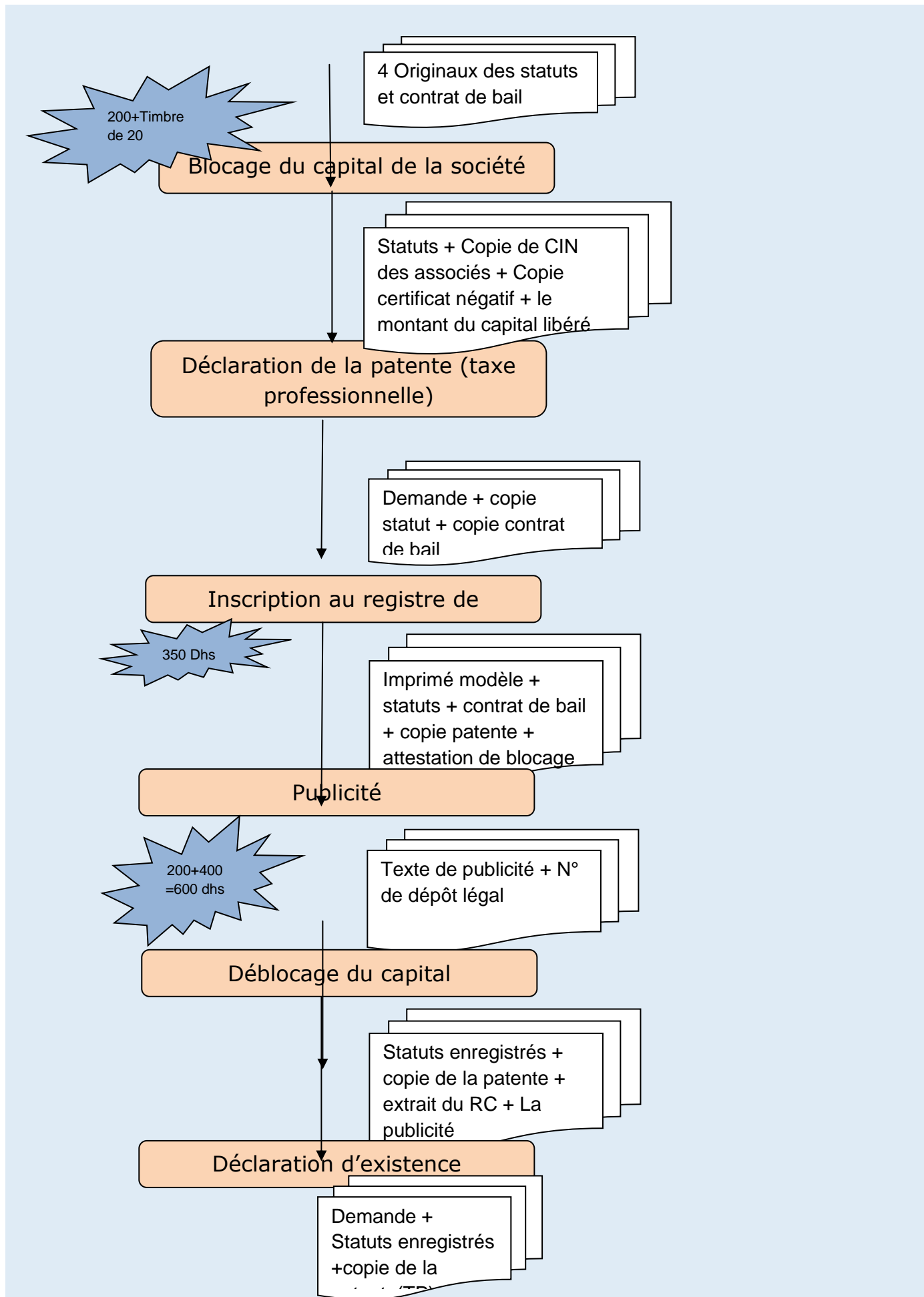
Les activités éligibles au statut d'auto-entrepreneur sont définies dans le guide de l'auto-entrepreneur : www.ae.gov.ma

B-Etapes de création d'entreprise

Les formalités administratives de création ont été simplifiées grâce aux Centres Régionaux d'Investissement, guichets uniques pour les démarches administratives pour la création d'entreprise, le schéma suivant présente les différentes étapes du processus

Figure 2 : Démarches de création d'entreprise





C-Principaux dispositifs de financement de création d'entreprise :

Dispositif	Nature	Organisation	Cible
Innov Idea	Subvention	Caisse Centrale de Garantie CCG à travers les structures labélisées	<p>Porteur de projet ou entreprise nouvellement créée, dont la candidature a été validée par une structure labellisée par la CCG (www.ccg.ma/innovation/partenaires.php) et souhaitant démontrer le potentiel et la faisabilité de son projet basé sur une idée innovante (nouveau produit, nouveau process, mise en exploitation de brevets acquis et non commercialisés initialement, adaptation d'une technologie innovante au marché marocain...).</p> <p>-Le financement est octroyé sous forme d'une subvention plafonnée à :</p> <p>100.000 DH par porteur de projet 200.000 DH en cas d'entreprise constituée par deux ou plusieurs associés</p>
Innov Start	Prêt d'honneur	CCG à travers les structures labélisées	<p>Porteur de projet ou entreprise nouvellement créée, dont la candidature a été validée par une structure labellisée par la CCG et souhaitant démontrer le potentiel et la faisabilité de leur projet basé sur une idée innovante (nouveau produit, nouveau process, mise en exploitation de brevets acquis et non commercialisés initialement, adaptation d'une technologie innovante au marché marocain...).</p> <p>Le financement est octroyé sous forme de prêt d'honneur (prêt sans suretés et sans intérêts) plafonné à :</p> <p>-250.000 DH par porteur de projet -500.000 DH en cas de projet présenté par deux candidats ou plus</p>
Equity Amorçage	Prise de participation	CCG à travers les sociétés de financement partenaires	<p>Startups innovantes cours de création ou créées depuis moins de 3 ans. L'intervention concerne les compartiments du Seed et du Early stage, comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Seed Capital : financement de la mise au point du concept ou du produit/service. La start-up a un concept ou un produit/service en cours de développement mais n'est pas encore pleinement opérationnelle. Elle a moins de 18 mois d'existence. - Early Stage Capital : financement de la mise sur le marché. La start-up a un produit/service en test ou un prototype. Le produit/service peut avoir déjà été rendu disponible sur le marché mais la start-up réalise des ventes irrégulières ou ne génère pas encore de chiffre d'affaires. Elle a moins de 3 ans d'existence. <p>L'intervention, à travers les fonds, se fait sous forme d'apport en capitaux propres ou quasi capitaux propres (equity ou quasi-equity) avec des tickets moyens de l'ordre de 5 millions de DH.</p>

Innov Risk	Prêt	CCG à travers les sociétés de financement partenaires	<p>Entreprises en phase de création/démarrage ayant réussi une levée de fonds auprès d'investisseurs (fonds de capital risque, investisseurs providentiels...) et ayant un besoin de cash supplémentaire pour financer leurs besoins de trésorerie, des compléments d'investissements ou des frais de commercialisation de leurs produits.</p> <p>Le financement est octroyé par les sociétés de financement partenaires de la CCG (www.ccg.ma/innovation/partenaires.php) sous forme d'avance remboursable dont le montant est plafonné à 50% des apports des investisseurs externes (fonds de capital risque, investisseurs providentiels...) et sans dépasser 2.000.000 DH. La Période de différé d'un an à partir de la réalisation et exploitation du projet avec un remboursement sur une durée de 5 ans.</p> <p>Le plafond global sur une même entreprise est de 2.000.000 DH tous concours confondus au titre des prêts d'honneur et avances.</p> <p>Le financement</p>
Equity Capital Risque	Prise de participation	CCG à travers les sociétés de financement partenaires	<p>Startups innovantes en cours de création ou créées depuis moins de 5 ans.</p> <p>L'intervention concerne le compartiment du Venture capital pour financer l'accélération de la croissance d'une start-up dont le produit/service est en production et déjà disponible. La start-up en question laisse paraître une croissance significative de son chiffre d'affaires, mais peut ou non générer des profits.</p> <p>L'intervention, à travers les fonds, se fait sous forme d'apport en capitaux propres ou quasi capitaux propres (equity ou quasi-equity) avec des tickets moyens entre 1 et 15 millions de DH.</p>
Innov Dev	Prêt participatif	CCG	<p>PME de droit marocain en phase de croissance ayant réussi une levée de fonds auprès d'investisseurs (fonds de capital-investissement, investisseurs providentiels...) et ayant besoin de fonds pour financer notamment leurs besoins d'investissement et/ou d'exploitation.</p> <p>Le financement est octroyé sous forme de prêt participatif suivant les conditions suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Montant du prêt : 3.000.000 DH maximum sans pour autant dépasser 50% des apports des investisseurs externes (fonds de capital-risque, investisseurs providentiels...) - Remboursement : sur une durée maximale de 8 ans avec 2 ans de différé.
Maroc Numercic Fund	Prise de participation	CCG et autres partenaires	<p>Startups innovantes à fort potentiel dans le secteur des technologies de l'information et de communication ayant déjà un produit prêt à la commercialisation, et ayant déjà eu une validation de marché à travers des premières ventes.</p> <p>Ticket :</p>

			<ul style="list-style-type: none"> - Capital Amorçage : les tickets d'investissement dans cette catégorie axe iront de 1 MDH jusqu'à 4 MDH avec la possibilité de réinvestissement dans le cas de nouveaux projets de développement pour les sociétés en ligne avec les prévisions annoncées. - Capital Risque : les tickets d'investissement s'établiront de 4 MDH à 10 MDH. <p>Maroc Numeric Fund réserve jusqu'à 20% maximum de ses capitaux pour d'autres secteurs innovants (biotechnologies, technologies vertes...).</p>
Fonds de Garantie dédié aux Projets touristiques	Garantie	CCG	Garantie des prêts bancaires accordés pour la réalisation de projets d'établissement d'hébergement (hors RIPT) et/ou de d'une composante d'animation touristique de taille moyenne et grande.
Mezzanine PME	Cofinancement	CCG	Financement intermédiaire entre le crédit bancaire et la prise de participation. Il s'agit d'un prêt subordonné au remboursement par l'entreprise de toutes ses autres créances bancaires.
Ligne Française	Cofinancement	CCG	Cofinancement avec les banques des projets portant sur l'achat de biens et services français ainsi que des prestations d'étude et de formation en faveur des entreprises marocaines.
MDM Invest	Cofinancement	CCG	Financement conjoint avec les banques des projets de création ou d'extension d'entreprises promues au Maroc, directement par des Marocains Résidant à l'Etranger (MRE).
Renovotel	Cofinancement	CCG	Financement conjoint avec les banques des programmes de rénovation des établissements d'hébergement touristique éligibles.
Fonds Publics Privés (FPP)	Cofinancement	CCG	La CCG est le principal investisseur avec des opérateurs professionnels privés dans deux fonds d'investissement 3P FUND et PME CROISSANCE dont l'objet est l'accompagnement et le financement du haut du bilan des PME à fort potentiel dont le chiffre d'affaires ne dépasse pas 100 millions de dirhams.
Damane Capital Risque	Cofinancement	CCG	Garantie des apports en fonds propres ou quasi-fonds propres réalisés par les sociétés de capital-risque.
Crédit d'investissement	Crédit +taux d'intérêt	Toutes les banques conventionnelles	Dossier traité par la banque

Leasing	Financement des achats	Etablissement de crédit ou de financement	Dossier traité par la banque
Factoring	Type de financement	Banques ou société de factoring	Dossier traité par la banque
ISTITMAR	Prime à l'investissement	Maroc PME	L'appui financier ISTITMAR cible les PME. La Prime octroyée représente 20% de l'investissement, plafonnée à 10Mdh. L'apport en fonds propre du bénéficiaire est de 20% minimum
IMTIAZ	Prime à l'investissement	Maroc PME	L'appui financier IMTIAZ cible les TPEs. La Prime octroyée représente 30% de l'investissement, plafonnée à 2 Mdh. L'apport en fonds propre du bénéficiaire est de 10% minimum
Fonds de Promotion de l'Enseignement Privé	Crédit +cofinancement	CCG et banques	-Les projets de création ou d'extension l'établissement de l'enseignement et de formation privés. - Fonds propres et/ou autofinancement : 30% au minimum. - Part du FOPEP : 30% au maximum. - Part de la BANQUE : 40%, sans que cette part ne soit inférieure à la part FOPEP.
Fonds National de Financement de la Mise à Niveau (FOMAN)	Crédit /cofinancement	CCG et les banques	Les entreprises pouvant bénéficier de ce programme doivent répondre aux critères suivants : -Exercer dans les secteurs de l'industrie et des services liés à l'Industrie. -Etre viable et avoir au moins 3 années d'activité continue à la date de présentation de la demande de financement à la banque. -Avoir un total bilan avant investissement n'excédant pas 70 millions de DH et un programme de mise à niveau dans la limite de 20 millions de DH. -Disposer de 2 cadres au minimum. Les programmes sont finançables dans les proportions suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • Fonds propres ou quasi-fonds propres : 10% au minimum.

			<ul style="list-style-type: none"> • Part FOMAN : 40% au maximum avec un plafond de 5 Millions de DH. • Crédits bancaires : reliquat du financement avec 30% au minimum.
Fonds de Dépollution Industrielle (FODEP)	Don peut couvrir 40% de coût du projet de dépollution industrielle et artisanale	Ministère chargé de l'environnement	<p>Industrie : Toute entreprise (industrielle ou artisanale) causant des émissions importantes de pollution de l'environnement et dont le total bilan ne dépasse pas 400 millions de DH peuvent bénéficier de ce fonds. Les coûts du projet ne doivent dépasser 15 millions de Dh pour les projets individuels et 30 millions de Dh pour les projets collectifs. Projet en Aval : (Traitement des rejets liquide)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Don : 40 % ; • Auto-financement : 20% au minimum, • Crédit : 20% au minimum et 40 % au maximum <p>Projet Intégré : (Economie de ressources et changement de procédé)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Don : 20 % ; • Auto-financement : 20% au minimum, • Crédit : 20% au minimum et 60 % au maximum <p>Poterie Toute entreprise ou promoteur/potier désirant mise en place d'une nouvelle installation de fours modernes utilisant comme combustible uniquement le gaz « GPL » ou « GN » ou l'énergie électrique. Le FODEP finance les projets individuels ou collectifs de mise en place selon les modalités suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Don : 40% avec un plafond de 3 Millions de Dhs par entreprise - Autofinancement : 20 à 40% - Crédit : 20 à 40% <p>Huilerie d'olive sans margine</p>

			<p>Peuvent bénéficier de mécanisme toutes TPE et PME ou entreprises artisanales petites et moyennes entreprises et aux entreprises artisanales désirant réaliser des projets de dépollution indépendamment de leur statut juridique et de leur emplacement.</p> <p>Le FODEP finance un montant maximum de 15 million de DH par projet, selon les modalités suivantes :</p> <p>Cas 1 : Changement du procédé traditionnel de trituration des olives à un procédé de Trituration par décanteur à deux phases avec séchage des grignons : « Procédé écologique »</p> <p>a. Subvention :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Installation de production d'huile d'olive <ol style="list-style-type: none"> a.1 décanteur à 2 phases 40% a.2 installation accessoires sauf le décanteur 20% 2. Installation de séchage avec système d'évacuation des fumées 40% <p>b. Autofinancement : 20% à 40 %</p> <p>c. Crédit : 20% à 40%</p> <p>Cas 2 : Changement du procédé à trois phases au procédé écologique à 2 phases avec séchage des grignons</p> <p>a. Subvention :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Acquisition d'un nouveau décanteur à 2 phases 40 % 2. Installation de séchage avec système d'évacuation des fumées 40 % <p>b. Autofinancement : 20% à 40%</p> <p>c. Crédit : 20% à 40%</p> <p>Cas 3 : Installation d'un système de séchage des grignons dans des huileries équipées d'un décanteur à 2 phases</p> <p>a. Subventions</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Installation de séchage avec système d'évacuation des fumées 40 % 2. Bâtiment pour le séchage 40 % <p>b. Autofinancement : 20% à 40%</p> <p>c. Crédit : 20% à 40%</p>
--	--	--	---

**C. ANNEXE 03 : Contexte
entrepreneurial et dispositifs de
financement de création d'entreprise en
Algérie**

A- Les organismes de financement en Algérie

I- L'Agence Nationale de gestion du Micro crédit « ANGEM »

1. **Aperçu historique**

Outil de lutte contre la précarité, le micro-crédit a permis à des démunis d'accéder à des conditions de vie améliorées en créant leur propre activité génératrice de revenus.

Il n'a pas connu, dans sa formule initiale, le succès souhaité par les pouvoirs publics en raison d'un manque d'accompagnement dans les phases de maturation et de suivi dans la réalisation des projets.

Ce constat a été relevé lors du séminaire international organisé en décembre 2002 sur «l'expérience du micro crédit en Algérie».

Les recommandations faites lors de ce regroupement d'experts de la micro-finance ont conduit à la création d'une institution spécialisée dénommée «Agence Nationale de Gestion du Micro-crédit», créée par le décret exécutif No 04-14 du 22 janvier 2004.

2. **L'ANGEM, objectifs et missions:**

2.1 Objectifs:

- La lutte contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales en favorisant l'auto-emploi, le travail à domicile et les activités artisanales et de métiers, en particulier chez la population féminine ;

- La stabilisation des populations rurales dans ses zones d'origine par l'émergence d'activités économiques, culturelles, de production de biens et services, génératrices de revenus ;
- Le développement de l'esprit d'entrepreneuriat qui remplacerait celui d'assistanat, et aiderait ainsi à l'intégration sociale et à l'épanouissement individuel des personnes ; L'ANGEM représente un instrument de réalisation de la politique du gouvernement pour la lutte contre le chômage et la précarité.

2.2 Missions :

- Gérer le dispositif du micro-crédit conformément à la législation et la réglementation en vigueur ;
- Soutenir, conseiller et accompagner les bénéficiaires du micro-crédit dans la mise en œuvre de leurs activités ;
- Notifier aux bénéficiaires dont les projets sont éligibles au dispositif, les différentes aides qui leur sont accordées ;
- Assurer le suivi des activités réalisées par les bénéficiaires en veillant au respect des clauses des cahiers des charges qui les lient à l'Agence.
- Assister les bénéficiaires du micro-crédit, en cas de besoin, auprès des institutions et organismes concernés par la mise en œuvre de leurs projets.

3.Services offerts

3.1 Les services financiers

Le dispositif permet deux (02) formules de financement, dont une avec le concours d'une des cinq (05) banques publiques partenaires.

1ère Formule : Prêts pour Achat de Matières Premières (ANGEM–Promoteur)

Il s'agit de microcrédits non rémunérés octroyés directement par l'ANGEM au titre de l'achat de matières premières. Ils ne dépassent pas les 100.000DA. Ils sont destinés à financer ceux ou celles disposant d'un petit équipement et outillage mais qui sont dépourvus de moyens financiers pour l'achat de matières premières pour entreprendre et/ou relancer une activité. Ce montant est élevé à 250000 DA au niveau de dix wilayas du Sud. La durée de remboursement ne peut dépasser 36 mois.

2ème Formule : Financement Triangulaire (ANGEM – Banque – Promoteur)

Concerne des crédits octroyés par la banque et l'ANGEM au titre de création d'activité par l'acquisition de petits matériels, matières premières de démarrage et au paiement des frais nécessaires au lancement de l'activité. Le montant du projet est plafonné à 1.000.000 DA. Le financement se présente comme suit :

un prêt bancaire de 70%, bonifié à 100%;

un prêt ANGEM non rémunéré de 29% ;

un apport personnel de 1%.

Avantages

- Les délais de remboursement peuvent aller jusqu'à 8 années avec un différé de trois (3) années pour le remboursement du crédit bancaire.
- Il est à préciser que le taux d'intérêt bancaire est bonifié à hauteur de 100% du taux fixé par les banques et les établissements financiers. .
- Le dispositif est doté d'un fonds de garantie des crédits accordés par les banques, dénommé « Fonds de Garantie Mutuelle des Microcrédits-FGMMC ».
- Une exonération totale de l'impôt sur le revenu global ou de l'impôt sur les bénéfices des sociétés pendant une période de trois (3) années;
- Une exonération de la taxe foncière sur les constructions servant aux activités exercées, pour une durée de trois (3) ans;
- Un abattement d'impôt sur le revenu global ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés, ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle, dus à l'issue de la période des exonérations, pendant les trois premières années d'imposition, comme suit ;
 - 1ère année d'imposition : un abattement de 70 % ;
 - 2ème année d'imposition : un abattement de 50 % ;
 - 3ème année d'imposition : un abattement de 25 %.

Les droits de douanes relatifs aux équipements importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement, sont déterminés par l'application d'un taux de 5 %.

3.2. Les services non financiers

- **Accompagnement, conseil :** L'ANGEM assure un accueil et un accompagnement gracieux et personnalisés des populations, compte tenu de leurs spécificités, tout en assistant les promoteurs dans toutes les démarches relatives à la création d'activité: identification de l'idée, aide au murissement des projets et appui au démarrage des activités.
- **Suivi :** Un suivi de proximité régulier, visant la pérennisation et la rentabilité sociale et économique des activités créées.
- **Formations :** Ce sont des formations dispensées au profit des bénéficiaires. Ces formations sont adaptées aux niveaux d'instruction des promoteurs et à la taille des activités créées.
- **Tests de validation des acquis professionnels :** Une grande partie des populations ciblées sont dépourvues de diplômes pour prétendre à des crédits bancaires bien qu'elles jouissent d'un savoir-faire. L'ANGEM les accompagne auprès d'institutions et organismes habilités pour valider et attester ces savoir-faire.
- **Organisation de salon d'exposition/vente :** L'organisation de salons d'exposition et de vente des produits issus des activités développées dans le cadre du Micro Crédit notamment au profit des femmes travaillant à domicile.

II-Agence Nationale De Soutien A L'emploi Des Jeunes (ANSEJ)

1. Conditions d'éligibilité :

- Etre âgé (s) de 19 à 35 ans. Lorsque l'investissement génère au moins trois (3) emplois permanents (y compris les jeunes promoteurs associés dans l'entreprise) l'âge limite du gérant de l'entreprise créée pourra être porté à quarante (40) ans.
- Etre titulaire d'un diplôme, d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir –faire reconnu.
- Mobiliser un apport personnel sous forme de fonds propres qui varie selon le type de financement et le niveau de l'investissement.
- Ne pas occuper un emploi rémunéré au moment de l'introduction du formulaire d'inscription pour bénéficier de l'aide.
- Etre inscrit auprès des services de l'Agence Nationale de l'Emploi comme chômeur demandeur d'emploi.
- Ne pas être inscrit au niveau d'un centre de formation, institut ou université au moment de l'introduction de la demande d'aide, sauf s'il s'agit d'un perfectionnement dans son activité.
- Ne pas avoir bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité.

2.Services offerts

2.1 Les services financiers

Le montant maximum de l'investissement est de dix Millions de Dinars (10.000.000 DA), pour chacune des phases : création ou extension.

2.1.1 Modes de financement :

Le dispositif prévoit deux modes de financement :

- Le financement triangulaire ;
- Le financement mixte.

a) Financement triangulaire :

Le financement triangulaire est constitué de :

- Apport personnel du jeune promoteur.
- Prêt non rémunéré de l'ANSEJ (PNR).
- Crédit bancaire bonifié à 100% pour tous les secteurs d'activités, garanti par le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs

- Structure financière
- Niveau 1

Montant

de l'investissement Prêt non rémunéré

(ANSEJ) Apport personnel Crédit

bancaire

Jusqu'à 5.000.000DA 29 % 1% % 70

- Niveau 2

Montant de l'investissement Prêt non rémunéré

(ANSEJ) Apport personnel Crédit

bancaire

De 5.000.001 DA à 10.000.000 DA 28 % 2% % 70

b) Financement Mixte :

Le financement mixte est constitué de :

- Apport personnel du jeune promoteur
- Prêt non rémunéré de l'ANSEJ (PNR)

Structure financière

- Niveau 1

Montant de l'investissement Prêt non rémunéré

(ANSEJ) Apport personnel

Jusqu'à 5.000.000DA 29 % % 71

- Niveau 2

Montant de l'investissement Prêt non rémunéré

(ANSEJ) Apport personnel

De 5.000.001 DA à 10.000.000 DA 28 % % 72

3- Avantages ANSEJ:

a) Durant de réalisation de l'investissement

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de la création d'une activité industrielle.
- Exonération des droits en matière d'enregistrement pour les actes constitutifs de sociétés.
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douane pour les équipements entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

b) Durant la phase d'exploitation

- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de constructions pour une période de 03 ans, 06 ans ou 10 ans , selon le lieu de l'implantation du projet, et ce, à compter de la date de sa réalisation.
- Un abattement d'impôt sur le revenu global (IRG) ou l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), selon le cas, ainsi que sur la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) à l'issue de la période d'exonération, pendant les trois premières années d'imposition comme suit :
 - 1^{ère} année d'imposition : un abattement de 70 % ;
 - 2^{ème} année d'imposition : un abattement de 50 % ;
 - 3^{ème} année d'imposition : un abattement de 25 %.
- Exonération totale de l'Impôt Forfaitaire Unique (IFU) ou de l'imposition d'après le régime du bénéfice réel pour une période de

<<03 ans, 06 ans ou 10 ans>>, selon le lieu de l'implantation du projet, et ce, à compter de la date de sa mise en exploitation.

Cette période d'exonération peut être prorogée de deux (2) années, lorsque le promoteur s'engage à recruter au moins trois (3) employés à durée indéterminée. Le non-respect des engagements liés au nombre d'emplois créés entraîne le retrait des avantages et le rappel des droits et taxes qui auraient dû être acquittés.

Toutefois, les investisseurs -personnes physiques au titre de l'impôt forfaitaire unique- demeurent assujettis au paiement d'un minimum d'imposition correspondant à 50% du montant de l'IFU (10 000 DA), prévu dans le code des impôts, pour chaque exercice, et ce, quel que soit le chiffre d'affaires réalisé.

III-Caisse Nationale d'Assurance Chômage « CNAC »

1. Présentation de la caisse nationale d'assurance chômage (CNAC)

Depuis sa création en 1994, en tant qu'institution publique de sécurité sociale, (sous tutelle du Ministère du Travail de l'Emploi et de la Sécurité Sociale) ayant reçu pour vocation d'atténuer ou « amortir » les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs de travailleurs salariés du secteur économique décidés en application du plan d'ajustement structurel (PAS), la CNAC a connu différentes étapes dans son parcours, toutes caractérisées à chaque fois par la prise en charge de nouvelles missions qui lui sont confiées par les pouvoirs publics :

a)-L'indemnisation du chômage

A partir de 1994, la CNAC met en application le régime juridique d'indemnisation du chômage au profit des travailleurs salariés ayant perdu involontairement leur emploi pour des motifs économiques

b)- Les mesures actives

A partir de 1998 et jusqu'en 2004, la CNAC met en œuvre, les mesures actives destinées à la réinsertion des chômeurs allocataires que sont l'aide à la recherche d'emploi et l'aide au travail indépendant par un personnel spécialement recruté et formé – les conseillers animateurs – et dans des centres dotés d'infrastructures et d'équipements également destinés à cette fin

c)- L'aide à la création d'activités pour les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans

Dans le cadre du Plan, de soutien à la croissance économique (PSCE), consacré à la lutte contre le chômage et la précarité, la CNAC s'est employée, à partir de 2004, en priorité à la mise en œuvre du dispositif de soutien à la création d'activité pour les chômeurs promoteurs âgés de 35 à 50 ans et ce jusqu'à juin 2010.

d)- Le dispositif de Soutien à la création et à l'extension d'activités pour les chômeurs

promoteurs âgés de 30 à 50 ans

Dés 2010 de nouvelles dispositions ont permis à la population âgée de 30 à 50 ans d'accéder à ce dispositif plusieurs avantages notamment, le montant global du seuil d'investissement porté à 10

millions de DA au lieu de 5 millions de DA ainsi que la possibilité de l'extension des capacités de production de biens et de services pour les promoteurs qui ont déjà leur activité ainsi que les bonifications sur les intérêts du crédit bancaire à 100%.

2. Financements et avantages CNAC:

Les différents niveaux et montures de financements sont identiques à ceux de l'ANSEJ. Idem pour les avantages fiscaux et parafiscaux, la différence se situe uniquement à tranche d'âge ciblée (35-50 ans),

IV- Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques (FCMGR)

1- Rôle du Fonds de Garantie:

Placé sous la tutelle de Monsieur le Ministre du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale, le Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs a été créé pour conforter davantage les banques dans la prise des risques inhérents au financement des micro entreprises créées.

La garantie du fonds complète celles déjà prévues par le dispositif, à savoir : Le nantissement des équipements et/ou le gage du matériel roulant au profit des banques au 1er rang et au profit des différents dispositifs (ANGEM, ANSEJ, CNAC) au 2ème rang;

L'assurance multirisque subrogée au profit de la banque.

2- Qui adhère au fonds de garantie ?

Les adhérents au Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs sont d'une part, les banques

ayant accordé des crédits pour la création de micro entreprises dans le cadre des différents dispositifs (ANGEM, ANSEJ, CNAC) , et d'autre part, les jeunes promoteurs ayant opté pour la formule de financement triangulaire pour réaliser leurs projets.

3- Modalité d'adhésion:

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

- Le montant de la cotisation au Fonds de Caution Mutuelle de Garantie Risques/Crédits Jeunes Promoteurs est calculé sur la base du crédit bancaire accordé et de sa durée.

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

V - SOFINANCE spa, Société Financière d'Investissement

1. PRÉSENTATION

SOFINANCE spa, Société Financière d'Investissement, de Participation et de Placement, est un établissement financier public agréé par la Banque d'Algérie le 09 janvier 2001, doté d'un capital social de 10.000.000.000 DA.

Son objet social comprend tous les métiers développés par la banque universelle à l'exclusion des dépôts clientèle et la gestion des moyens de paiements.

Son champ d'action couvre les activités financières telles que :

- Le financement en crédit-bail (leasing)
- La participation au capital
- Le crédit classique et les engagements par signature
- Le conseil et assistance aux entreprises

2-MISSIONS ET ACTIVITÉS

L'objectif principal assigné à SOFINANCE est de contribuer à la consolidation et à la relance de l'économie en instaurant une nouvelle démarche dans le financement des entreprises.

Les principales missions de SOFINANCE sont :

- La modernisation de l'appareil de production par les investissements de mise à niveau et de modernisation.
- La densification du tissu industriel à travers des opérations de filialisation, de cession et de fusion et de création d'entreprise
- Le redressement des entreprises publiques,
- La recherche de partenaires techniques et/ou financiers pour des prises de participation.

La résolution du Conseil des Participations de l'Etat (CPE) du 20 octobre 2003 élargit les interventions de SOFINANCE aux missions suivantes :

- Assistance et conseil aux Entreprises Publiques Economiques (EPE) dans les opérations de privatisation et de cession de la phase d'évaluation à la phase de cession.
- Conseil aux EPE au titre de la promotion de l'outil public.
- Gestion des ressources publiques marchandes non-affectées.
- Développement d'un centre d'Ingénierie Financière pour le CPE au bénéfice des EPE.

Dans ce cadre SOFINANCE intervient :

- En fonds propres en participant au capital des entreprises (en création ou en développement).
- Par des financements en crédit-bail.
- Par des crédits directs et des garanties de prêts.
- Dans l'assistance et conseil aux entreprises.

2,1-PARTICIPATION AU CAPITAL

C'est un financement qui consiste en des apports en numéraire aux fonds propres des entreprises en création , développement, ,restructuration ou transmission.

SOFINANCE devient un actionnaire actif ,et cède ses parts sociales au terme d'une période définie dans le pacte des actionnaires.

Les avantages :

- Des ressources financières supplémentaires pour financer votre projet en dehors de l'emprunt bancaire.
- La capacité d'endettement demeure et augmente vis-à-vis d'autres créanciers (Banque).
- Un partenaire utile à travers le conseil et l'assistance dans la gestion de la société.

Secteur d'activité :

Toute activité de production de biens et de services à l'exclusion des activités de commerce et d'agriculture.

Les modes d'intervention :

SOFINANCE intervient avec ses fonds propres ou sur fonds d'investissement de wilaya.

Modalités de participations :

Durée de la participation : entre 5 à 7 ans.

Modalités de prise de participation : pas plus de 49% du capital social de l'entreprise.

Modalités de sortie : la sortie de SOFINANCE se fait sur la base de cession de ces actions aux actionnaires ou sur le marché financier suivant le pacte d'actionnaires.

Pour les participations sur fonds d'investissement de wilaya : Le montant est fixé à 50 000 000 DA.

2.2 LEASING

Leasing mobilier: SOFINANCE, acquiert un bien d'équipement, selon la demande du client et le met à la disposition de ce client en contrepartie d'un loyer. Le locataire dispose de la pleine jouissance du bien et en devient propriétaire à la fin de la période de location.

Leasing immobilier: SOFINANCE, acquiert des biens immobiliers, à usage professionnel, selon les besoins des demandeurs (entreprise) et les leur met à disposition en contrepartie d'un loyer. Le bien est mis à profit du client qui en deviendra propriétaire en fin de période de location.

Avantages :

- Les fonds propres de votre entreprise ne sont pas mobilisés.
- Procédure très simplifiée.
- Délais de réponse réduits.
- Financements de la totalité de l'investissement.
- Loyers fiscalement déductibles.
- Matériels amortissables sur la durée du contrat.
- TVA étalée sur la durée du contrat.
- Cession du matériel en fin de contrat à une valeur résiduelle de 5 000 DA.

- Avantages ANDI: rétrocession au crédit bailleur dans le cadre de l'opération.

Nos modalités de financement

- 1er loyer modulable.

- Durée de contrat: de 3 à 5 ans.

- Modalité de paiement des loyers : mensuelle ou trimestrielle.

Biens d'équipement financés en leasing mobilier : - Engins de travaux publics- Matériels roulants professionnels- Equipements de levage et de manutention- Equipements industriels.- Equipements médicaux...

2.3 CREDITS A MOYENS ET LONGS TERMES

Un prêt destiné au financement des projets d'investissement, de création, d'extension ou de modernisation de votre PME.

Avantages :

Financement sur mesure , selon vos besoins et votre projet d'investissement

(création, extension ou modernisation).

Modalités de remboursement souples et flexibles.

Montant : jusqu'à 80% de votre investissement.

Taux d'intérêt : suivant les conditions de banque.

Durée : de 3 à 10ans.

Différé de paiement : vous pouvez bénéficier d'un différé de paiement.

Garanties : Les crédits peuvent être couverts par:

Garanties matérielles : Hypothèque ...

Garanties Financières : FGAR (fond de garantie de crédit).

Taux d'intérêt bonifié :

Suivant votre secteur d'activité et votre projet, vous pouvez bénéficier d'une bonification du taux d'intérêt (2%) lesquels sont pris en charge par le Trésor Public.

2.4 Cautions:

SOFINANCE, intervient dans le cautionnement des entreprises s'inscrivant notamment dans le cadre de la réalisation des marchés publics (infrastructures, projets économiques, ...).

Le cautionnement est matérialisé sous les formes suivantes :

- Cautions de soumission ou d'adjudication.
- Cautions sur avances (approvisionnement ou forfaitaire).
- Cautions de bonnes exécutions.
- Cautions douanières.

Ces cautions vont permettre aux entreprises bénéficiaires de présenter des garanties pour bénéficier des avances contractuelles,

leur facilitant ainsi la réalisation des marchés et commandes publiques.

Secteurs cibles :

Les secteurs ciblés sont :

- Bâtiment
- Travaux publics
- Hydraulique
- Industrie...

2.5 Conseils et assistances:

Le rapprochement et l'évaluation d'entreprises, les études de marchés ainsi que l'accompagnement dans la réalisation d'un projet constituent l'essentiel des métiers développés par SOFINANCE dans le conseil aux entreprises.

SOFINANCE, apporte des solutions adaptées aux besoins spécifiques des entreprises, investisseurs et repreneurs d'affaires sur toutes leurs opérations.

Evaluation des entreprises : selon différentes approches : comptable, patrimoniale, cash-flow...

Fusion & Acquisition : accompagnement juridique et financier dans la rédaction du protocole d'accord, de l'évaluation de la cible...

Rapprochement d'entreprises : mise en relation d'affaires dans le cadre de création de joint-venture, d'accords commerciaux...

Emissions obligataires : L'emprunt obligataire est un titre de créance qui permet de financer le développement de l'entreprise et d'augmenter les ressources financières en dehors du cadre traditionnel des banques en faisant appel à l'épargne publique ou institutionnelle.

COMMENT SECURISER L'INNOVATION/ PROJET ENTREPRENEURIAL

CAS DE L'ALGERIE

Institut National Algérien de la Propriété Industrielle (INAPI)

Présentation de l'INAPI:

Placé sous la tutelle du Ministère de l'Industrie et des Mines, l'Institut National Algérien de la Propriété Industrielle (INAPI) a été érigé en établissement public à caractère industriel et commercial (EPIC) par Décret Exécutif n° 98-69 du 21 Février 1998 dans le cadre de la restructuration de l'INAPI mère (Institut Algérien de Normalisation et de Propriété Industriel).

L'Algérie est membre de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle et cela implique une dimension internationale de

l'activité de l'INAPI qui s'exerce dans un cadre juridique très précis constitué par une législation nationale et des engagements internationaux.

Les perspectives de travail concernent outre la modernisation de l'Institut notamment par le biais des nouvelles technologies de la communication et de l'information, le développement de l'information au profit des opérateurs.

En effet, les questions de propriété industrielle demeurent assez peu maîtrisées dans le monde économique national. De même que le système national de recherche scientifique et technique doit être plus en rapport avec l'information contenue dans la bibliothèque des brevets détenue par l'INAPI. Cette bibliothèque constitue, en effet, une piste privilégiée d'accès à l'information sur l'état de la technique.

En renforçant son intervention sur ces six axes stratégiques, l'INAPI poursuivra son action d'agent du développement de l'économie et des entreprises algériennes et ce en facilitant le recours à la propriété industrielle qui constitue un élément clé d'une stratégie de développement économique reposant sur l'innovation :

Axe 1 Améliorer le service rendu aux utilisateurs à travers la réduction des délais de traitement des demandes.

Axe 2 Faciliter l'accès à l'information via un site internet inapi.dz.

Axe 3 Encourager le recours à la propriété industrielle afin de favoriser la croissance par l'innovation.

Axe 4 Contribuer à l'amélioration de l'environnement juridique et institutionnel.

Axe 5 Etre un acteur central de la lutte contre la contrefaçon.

Axe 6 Poursuivre sa transformation interne d'une culture de procédures à une culture de services.

2. Missions de l'INAPI:

L'INAPI est tenue de réaliser deux missions principales, définies par l'article 07 du décret 98-68, portant statut de l'institut.

- Missions au profit de l'état (service public): mettre en œuvre la politique nationale de propriété industrielle.

-Missions en faveur des opérateurs économiques et chercheurs dont :

- L'examen, l'enregistrement et la protection des droits moraux (marques, dessins, modèles et appellations d'origines et Brevets d'invention);
- Faciliter l'accès aux informations techniques et mettre à la disposition du public toute documentation et information en rapport avec son domaine de compétence;
- Promouvoir, développer et renforcer la capacité inventive et innovatrice par des mesures d'incitation matérielles et morales.