**Entreprenariat**

**I.1. Economie**:

Chacun doit émettre des suggestions d'amélioration" entend-on souvent dans les entreprises. Le problème, c'est que si le salarié ne comprend pas le fonctionnement de son entreprise il ne peut contribuer à la démarche de progrès : les produits, les processus, l'organisation des services, les orientations stratégiques sont autant de connaissances de base nécessaires pour que le salarié devienne un véritable acteur du progrès. Ateliers en sous-groupes, restitutions sur des affichages puis échanges permettent aux participants de découvrir le fonctionnement de leur entreprise. La pédagogie est progressive et s'adapte à tous les publics de l'entreprise.

* C’est l’activité humaine qui consiste en la production, la distribution, l’échange et la consommation de biens et services.
* C’est la science de l’administration du patrimoine de la maison ou de l’entreprise ou plus généralement sciences de l’administration du patrimoine de la collectivité qui peut être la cité ou la nation.
* L’économie agricole est la partie de l’économie ou de la science économique qui concerne l’agriculture ; c’est la direction économique qui gère les différents aspects de l’agriculture et du milieu en général.

**I.2. Entreprise**

**Définition**

L’entreprise est une organisation économique et juridique dotée de moyens humains, matériels et financiers qu’elle utilise pour assumer une fonction de production et offrir sur le marché des biens et services.

L’entreprise est une organisation d’un ensemble d’individus et de moyens structurés et hiérarchisée disposant de l’autonomie de décision et dotée d’une personnalité juridique.

L’entreprise est une cellule économique (elle crée des richesses), une cellule sociale, elle distribue des revenus (salaires). Elle est en contact permanent avec les autres cellules économiques (ménage, fournisseurs, clients, banques, marché et.).

**a. Activité d’une entreprise peut être décomposée en deux phases distinctes** :

- Activité productive : création de biens ou services.

- Activité de répartition des richesses en contrepartie des biens ou services.

**b. Entreprise unité de répartition**

La production de l’entreprise est vendue sur le marché l’argent de cette vente va permettre à celle-ci de :

- Payer les facteurs de production,

- Payer ses charges sociales et fiscales,

- Dégager un surplus pour assurer la survie de l’entrepris.

**I.2. Missions de l’entreprise**

Les missions, de l’entreprise sont les raisons pour lesquelles elle est créée.

Les finalités économiques sont au nombre de trois (produire et distribuer des biens et services aux entreprises ou aux consommateurs), assurer la survie de l’entreprise et sa croissance et réaliser un profit.

\* Conditions sociales : Bonnes conditions de travail, bien-être des salariés, participation au pouvoir de décision.

**I.3. Entrepreneur**

**a. Définition**

L’entrepreneur est une personne qui dirige une entreprise pour son propre compte, et qui met en œuvre les divers facteurs de production (agents naturels, capital, travail), en vue de produire et vendre ces produits ou services.

**b. Caractéristiques entrepreneuriales**

• Vouloir accomplir une mission, innovateur,

• Recherche du pouvoir et être autonome, dynamique,

• Persévérance quelque soit les obstacles et capable de faire face à la concurrence,

• Capacité de concevoir des projets et se projeter dans l’avenir.

**C. Choix de l’idée de projet**

L’idée de produit de création d’une entreprise, peut se faire selon:

\* La vie quotidienne, selon le besoin quotidien ou copier une idée réussie,

\* La vie économique par la consultation des revues peut créer une idée,

\* La vie professionnelle : l’observation de son milieu professionnel peut permettre de découvrir des produits ou services complémentaires à ceux commercialisés par son patron.

**II.**  **Classement des entreprises**

Le classement des entreprises se fait selon plusieurs critères suivants :

1. **Statut juridique**

* Entreprise privée : dont le capital est détenu par des personnes privées ;
* Entreprise publique est exclusivement détenue par l’état
* Entreprise semi publique est mixte dont une partie du capital est détenu par l’état,
* Entreprise privées sont réparties en trois grandes catégories :
  + - Société de personnes, elle est individuelle,
    - Sociétés de capitaux,
    - Société Hybrides, SARL.

**B. Activité**

\*Secteur primaire, ce secteur regroupe toutes les entreprises dont la production a un rapport avec la nature : production de matières premières (agriculture, pèche, mine),

\*Secteur secondaire, entreprises de transformation de matières premières en biens de production ou de consommation (industrie, bâtiments ou travaux public),

\*Secteur tertiaire, c’est le secteur des services : transport, banques, enseignement.

**C. Taille**

* Entreprises artisanales, petite entreprises qui fonctionnent avec moins de 10 salaries,
* Petites entreprises emploient de 10 à 49 salariés,
* Entreprises moyennes emploient de 50 à 499 salariés,
* Grandes Entreprises emploient de 500 à 999 salariés.
* Très grandes entreprises emploient plus de 1000 salariés.

**D. Branches d’activité**

La branche est un ensemble d’entreprises ou d’éléments d’entreprises produisant le même type de produit ou de bien**.**

**II.1. Stratégie d’entreprise**

La stratégie d’une entreprise consiste à fixer des objectifs en fonction de l’environnement (contraintes externes) et des ressources disponibles dans l’organisation puis allouer ces ressources afin d’obtenir un avantage concurrentiel durable et défendable. La stratégie sert à matérialiser les orientations globales, les objectifs généraux prises par l’entreprise. La formulation d’une stratégie d’entreprise est conditionnée par l’enjeu entre les coalitions internes et externes de l’entreprise.

**II.2. Objectifs d’une entreprise**

La fonction première d’une entreprise varie selon l’entreprise elle même ou selon les points de vue au sein de l’entreprise (actionnaires cherchent à augmenter le bénéfice), le salarié cherche à augmenter son revenu et le syndicat cherche à améliorer le coté social. Parmi ces objectifs presque contradictoires, le leadership doit trouver un compromis entre ces antagonistes :

\*Servir le marché et assurer la survie de l’entreprise (produire, distribuer les biens et services),

\*Gagner plus d’argent et augmenter les bénéfices et par conséquent les revenus,

\*Améliorer la situation de la trésorerie pour investir et développer l’entreprise,

\*Atteindre les objectifs de réalisation des travaux.

**II.3. Entreprise et les flux économiques**

L’entreprise a un certains nombres de partenaires avec lesquels elle échange des flux économiques :

* Elle distribue un salaire aux employés en contre partie de leur travail,
* Elle acquiert les matières premières, marchandises et fournitures moyennant paiement,
* Elle vend ses produits et perçoit des recettes,
* Elle verse des impôts et bénéficie des services publics,
* Elle sollicite des emprunts de banques moyennant le paiement d’intérêts,

**II.4. Caractéristiques d’une entreprise performante**

L’entreprise est assimilée à un système vivant ayant trois dimensions (économique, sociale et politique). Donc elle n’est pas destinée uniquement à faire des profits, elle peut apporter un service à une catégorie particulière de la population (mutuelle, association à but non lucratif hôpitaux, école). La recherche du profit est légitime, pour assurer son développement et sa survie. Pour qu’une entreprise survie et se développe, elle doit avoir les caractéristiques:

**A. Adaptable**

Une entreprise adaptable, elle doit être capable de modifier son volume de production ou de changer de production dans un délai court et avec un coût raisonnable. Pour atteindre cet objectif il faut :

* Priorité aux investissements adaptables et polyvalents,
* Faire attention aux investissements irréversibles,
* Recherche de solutions à faibles capitalisation.

**B. Compétitive**

Est une entreprise capable de produire moins cher que ces compétiteurs et faire l’argent même si les prix baissent.

1. **Cohérente**

Une entreprise de l’avenir est une entreprise ou le mot cohérence est le maitre mot, c'est-à-dire une entreprise ou tous les éléments sont en relation harmonieuse et en dimension ajustée aux besoins réels.

**D. Respect de l’environnement**

Il est important d’intégrer dans le développement ou la gestion de l’entreprise la contrainte de l’environnement et le progrès technique.

**III. Compétences**

Associer les bonnes compétences pour moderniser les moyens matériels et immatériels de l’entreprise. La santé de l’entreprise et l’avenir réside dans la capacité à innover et faire appel au savoir qui apporte de nouvelles idées. Faire appel aux compétences intellectuelles sans oublier le contexte de l’informatique.

Une bonne gestion doit se faire :

* Cogestion (travailleurs et les apporteurs de capitaux, l’intérêt privé va en fait dans le sens de l’intérêt général,
* L’entreprise est guidée par le souci de son développement et de sa rentabilité, elle ne tient pas compte de distinction de nationalité, de race ou de sexe, il y a que le mérite personnel qui prime.

**IV. Décision**

La décision est une activité qui consiste à délibérer en vue de choisir des moyens adéquats pour atteindre des buts préalablement définis et qui aboutit à une action. La décision transforme les intentions en actions.

\***Décision stratégiques,** elles déterminent l’orientation générale de l’entreprise. Elles se situent au sommet de hiérarchie**.**

**\* Décision de gestion,** elles prolongent les décision stratégiques et commandent les décisions opérationnelles,

\***Décision opérationnelles**, sont des décisions de gestion courantes.

**IV.1. Processus Décisionnel**

\*Identification du problème (comprendre la problématique, se poser la question, analyser la situation),

\*Recherche de solutions (quels sont les moyens, quels sont les risques et classement des solutions),

\*Chois d’une ou plusieurs solutions (chois de la solution la plus adaptée, garder des solutions de rechange),

\*Mise en œuvre de la solution (donner des ordres, mobiliser les moyens),

\*Contrôle (surveiller l’exécution, comparer les résultats par rapport aux prévisions).

**V. Types d’entreprises PME-PMI**

Les critères retenus et celui de l’effectif salarié, celui ne dépassant pas les 500 salariés. En

Algérie les PME-PMI commencent à prendre une place considérable et jouer un rôle des plus importants. Ces entreprises ont un impact économique incontestable sur l’économie du pays. Dans plusieurs pays d’Europe, ces entités emploient la majeure partie des salariés et contribuent pour moitié à la création de richesse et d’investissements pour le pays.

1. **Atouts des PME-PMI**

* Leur taille leur permet d’adopter des modes de gestion plus réactifs,
* Les salaires sont moins élevés que les grandes entreprises,
* La souplesse de leur structure permet souvent de saisir les meilleures opportunités.

1. **Faiblesses des PME-PMI**

* Manque de financement trésorerie,
* Absence de gestion des ressources humaines,
* Sont fréquemment en situation de sous traitence ou de franchise

**Création d'entreprises**

1. **Introduction**

Dans la plupart des pays, il existe des organismes chargés d'aider les créateurs d'entreprise. Ils diffusent des informations concernant la création d’entreprises, ou le porteur d’idée doit les connaitre pour monter son projet. L'Union européenne a demandé aux États-membres de mettre en place des guichets d'entreprises afin qu'ils s'acquittent de leur devoir d'information, l'objectif principal étant la création pour chaque pays d'un portail d’accès à l’usage des entreprises en vue de remplir l'ensemble des formalités administratives.

1. **Formation**

Plusieurs établissements d'enseignement supérieur, grandes écoles de commerce, des mines de bâtiments ou encore [arts et métiers](http://fr.wikipedia.org/wiki/Arts_et_M%C3%A9tiers_ParisTech)  proposent des dispositifs de création d'entreprise. Ceci comprend des cours spécifiques, des animations, des conférences pour initier les étudiants à monter des projets et comment les gérer. On a même pensé à mettre en place d’un dispositif ou [incubateur](http://fr.wikipedia.org/wiki/Incubateur_d%27entreprises) qui rassemble plusieurs initiateurs de projets. Les [incubateurs d'entreprises](http://fr.wikipedia.org/wiki/Incubateur_d%27entreprises) est un appui en termes de placement, de conseils et de financement.

1. **Processus de création**

Trouver une idée à partir de vos atouts, vos intérêts, vos goûts et motivations ainsi que les grandes tendances nationales ou de la région ou vous voulez monter votre entreprise. Il n'est pas forcément obligatoire de trouver une idée innovante pour réussir un projet de création d'entreprise. Une grande majorité de nouvelles entreprises réussissent ne sont que la copie d’entités existantes. Évaluer votre idée de création d'entreprise grâce à un outil d'évaluation de projet. Cette étape est indispensable, elle permet d'évaluer du potentiel de votre projet mais aussi de votre capacité et à le bien mené.

**Créer une entreprise nécessite de faire aboutir différentes étapes :**

1. Avant d’entamer le projet, l’[étude de marché](http://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89tude_de_march%C3%A9) est capitale, car il faut écouler votre production et à un prix avantageux et concurrentiel.
2. Etablir un [plan d'affaires](http://fr.wikipedia.org/wiki/Plan_d%27affaires) ou [business plan](http://fr.wikipedia.org/wiki/Business_plan) soit le point complet sur la stratégie suivie, assorti d'une prévision technique et financière, fort utile notamment pour trouver des financements.
3. Choisir un [statut juridique](http://fr.wikipedia.org/wiki/Statut_juridique) adapté cela permettra d’éviter des charges ou des impôts.
4. Réaliser les formalités nécessaires auprès de l'administration.
5. Apprendre à [vendre](http://fr.wikipedia.org/wiki/Vente), à faire de la qualité, à [gérer](http://fr.wikipedia.org/wiki/Management).
6. **Etablir un plan d’affaires**

Le [plan d'affaires](http://fr.wikipedia.org/wiki/Plan_d%27affaires) ou [Business plan](http://fr.wikipedia.org/wiki/Business_plan) est une étape fondamentale de la création d'entreprise. Il permet de déterminer la [viabilité](http://fr.wikipedia.org/wiki/D%C3%A9veloppement_%C3%A9conomique) du projet en hiérarchisant ses idées et visualiser le fonctionnement futur de son entreprise. Dans une deuxième étape on évalue les charges, la production et le développement futur de son entreprise. L’étude du financement du projet sera un outil de crédibilité lors de la recherche de crédit et de [partenariats](http://fr.wikipedia.org/wiki/Partenariat).

1. **Origine des fonds**

La recherche de fonds pour monter un projet peut avoir plusieurs origines : Les fonds peuvent provenir de ses proches qui (familles, amis, collègues de travail), exemple de l'association loi 1901 Love money pour l'emploi, cette association Love money s'oriente depuis 2011 plus particulièrement pour financer les entreprises ayant deux ou trois ans d’existence. Les fonds sont assemblés entreprises par entreprise, en contre partie les entreprises reçoivent des versements sous forme d’actions.

* L'[emprunt](http://fr.wikipedia.org/wiki/Emprunt_%28finance%29) classique auprès d'un [établissement de crédit](http://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89tablissement_de_cr%C3%A9dit) banques (le montant empruntable est fonction des [garanties](http://fr.wikipedia.org/wiki/Garantie) apportées,
* Le financement participatif appelé également qui permet le financement par toutes personnes convaincues par le porteur de projet.

## Difficultés administratives

La quantité de paperasse demandée et le temps que cela peut mettre pour le créateur de projet ont souvent été considérés comme un blocage à la création d'entreprise. De par le monde des réformes ont eu lieu pour simplifier les démarches et formalités administratives pour la création d’entreprises. La création de plusieurs institutions pour alléger, simplifier et encourager les porteurs de projets (ANSEG, ANDI etc...).

## 7. Formes d’aides

## Concours

Des festivités sont organisées dans le but de permettre aux entrepreneurs de lancer leur création d'entreprise grâce à des dotations financières ou à des conseils gratuits ou à tarifs préférentiels. L’université en collaboration avec la wilaya et d’autres acteurs économiques ont aidé plusieurs porteurs de projets à créer leur entreprise

## Spécificité de l’entreprise

En plus des concours dédiés aux créateurs et aux repreneurs d'entreprises, il existe des aides spécifiques auxquelles un entrepreneur peut être éligible pour diverses raisons :

A. Selon le secteur d’activité visé par le projet,

1. Selon le statut du porteur du projet (chômeur, jeune ou nouveau diplômé),
2. Selon le statut de l'entreprise à créer,
3. Selon la situation de l’implantation de l'entreprise,

* **Survie:**

Les chances de survie dépendent d'abord des conditions dans lesquelles le créateur a préparé son projet, de l’audace du propriétaire et du surplus qu’il doit dégager pour reproduire le cycle de production. Il faut que l’entreprise soit innovante. En France, parmi les entreprises créées en 2006, deux sur trois sont toujours actives en 2009.

## Motivations:

La motivation d’avoir un envie de réussir professionnellement et aussi l'envie de travailler sont les principaux facteurs de la réussite d'une entreprise. Même si le coté financier est un des trois principales raisons que inquiète le nouveau patron. Il faut avant tout de s'accomplir soit en innovant, soit en continuant la même activité à son propre compte.

**Comment motiver ces collaborateurs,** il y a cinq principes pour motiver:

1. Communiquer,
2. Faire confiance,
3. Responsabiliser,
4. Orchestrer du nouveau,
5. Soigner l’ambiance.
6. **Pouvoir**

Est la capacité pour certains individus ou groupes d’agir sur d’autres individus ou groupes. Le pouvoir d’Ali sur Omar est la capacité d’Ali d’obtenir que, dans sa relation avec Omar, les termes de l’échange lui soient favorables. Ali le supérieur dispose d’un ensemble de moyens et de contraintes : administratives, pour faire appliquer ses décisions.

**Sources du pouvoir :**

1. Compétence ou spécialisation,
2. Relation avec l’environnement,
3. Communication,
4. Groupes d’intérêt,
5. Urnes.

**Gestion de l’entreprise:**

On reconnait sous le principe de gestion les concepts suivant : Planifier, Organiser, Diriger et Contrôler, ces termes son repris aujourd’hui sous l’acronyme « P.O.D. C ».

1. **Fonctions de la gestion** :

Les quatre fonctions principales de la gestion sont : Planification, Organisation, Leadership et le Contrôle.

1. **Planification**

Processus par lequel le gestionnaire fixe les objectifs à atteindre et dresse les plans de travail devant mener à la réalisation. La planification se fonde en général sur une analyse du chemin parcouru par l’entreprise, des ressources à sa disposition, de sa situation actuelle et des buts à atteindre.

**1. Etapes de la planification**

\*Analyser les possibilités et des dangers ainsi que les forces et des faiblesses de l’entreprise,

\*Orientation de l’entreprise selon les objectifs fixés,

\*Examen des options possibles et choix de la stratégie appropriée,

\*Etablissement des liens entre les stratégies d’une part et les plans opérationnel (budgets),

\*Préparation de plans détaillés

\*Analyse des plants visant la réalisation des objectifs.

**2. Organisation**

C’est la deuxième fonction de la gestion, elle consiste à la composition des groupes de travail et coordonner leur activité. Elle crée des liens organisationnels qui aident les individus et les groupes à travailler ensemble pour l’atteinte des objectifs communs. Elle est essentielle dans en tant que fonction de gestion, à ce niveau il faut que les gestionnaires délimitent les pouvoirs et responsabilités puis les répartissent entre les individus.

**a. Etapes de l’organisation**

**\***Choisir les moyens et les méthodes appropriées,

\*Déterminer les besoins en ressources humaines et matériels,

\*Définir leurs interrelations,

\*Répartir les taches de manière à atteindre les objectifs visés.

**3. Pilotage et leadership**

Leleadership dirige les employés chargés d’exécuter le travail et à faire progresser l’organisation. La formation la communication et la motivation constituent la principale tache du leadership. La stimulation des employés peut renforcer l’organisation et la cadence dans le travail. La motivation, la coordination et la mobilisation des individus et des équipes de travail afin d’œuvrer ensemble pour l’atteinte de l’objectifs organisationnels.

**a. Qualité d’un bon leader**

**\***Perspicacité créative (poser les bonnes questions),

\*Sensibilité (ménager la susceptibilité des autres),

\*Capacité d’avoir une vision de l’avenir,

\*Souplesse, faculté d’adaptation,

\*Aptitude à amener les autres à se concentrer sur un objectif commun,

\*Patience et voir le long terme.

**4. Contrôle**

Il se définit comme l’examen par lequel on s’assure que les résultats obtenus sont conformes aux buts fixés et qui permet d’apporter les correctifs nécessaires pour réorienter l’entreprise vers les objectifs définis.

**Rôle**

**\***Mesurer les progrès accomplis par rapport aux objectifs fixés,

\* Déceler les écarts entre la situation de départ et la situation désirée,

\*Identifier les causes et correctifs à apporter.

**III. Spécificité de l’Entreprise Agricole**

L’exploitation agricole présente certaines particularités qu’il faut prendre en considération pour éviter les risques inhérents. La plus part du temps, les exploitations agricoles sont des entreprises du type personnel ou sociétaire, cela a un certains nombre de conséquence :

\*Les sources de financement propres sont limitées,

\*Il faut bien faire vivre la famille de l’exploitation et donc prélever sur le capital, ce qui limite les possibilités de l’exploitation,

\*Difficultés de répartition ou non des bénéfices en cas d’entreprise familiale.

**A. Caractéristiques de la production agricole**

\*. Branche de l’économie qui demande plus de capitaux,

\*. Financement n’obéit pas aux mêmes règles d’orthodoxie financière,

\*. Cycle de production agricole est parfois long et demande un financement saisonnier,

**\*** Gestion des stocks est parfois longue, chose contraire chez d’autres secteurs.

**B. Caractéristiques environnementales**

L’exploitation agricole est exposée aux conditions météorologiques qu’on ne peut prévoir ni maitriser, le choix système de production, l’assolement/rotation et plan de cultures ou le choix de variétés. Toutes ces décisions restent tributaires des conditions naturelles.

1. Les difficultés auxquelles on doit faire face :
2. Le retard ou la précocité des produits reste aléatoire, ce qui perturbe toute la stratégie,
3. L’apparition de maladies ou attaques d’insectes ou d’animaux etc.,
4. Calamités naturelles, pluies abondantes, sécheresse, gel grêle, vents, sirocco etc.

**Outils de gestion**

**Introduction**

La gestion de l’entreprise, n’est pas seulement un problème financier pur car elle s’intègre dans la vie même de l’entreprise et dans l’activité; elle est étroitement liée aux décisions d’investissement et à l’exploitation courante. Une bonne gestion exige une connaissance suffisante des difficultés internes ou externes que l’entreprise rencontre. Les outils essentiels dans la prise de décision sont le **bilan** et le **compte de résultat,** à partir desquels on calcule des ratios considérés comme un baromètre de la santé financière de l’entreprise et qui seront la base de la prise de décision.

**I. Bilan**

Il peut être défini comme étant un inventaire établi à un moment donné de toute l’entreprise ; ce qu’elle possède comme biens et de tout ce qu’elle doit (dettes). La différence entre ce qu’elle possède (Actif) et ce qu’elle doit, représente son patrimoine net appelé aussi « Capitaux Propres ». Le bilan peut être une photocopie économique et financière de l’entreprise à un moment donné.

Bilan au :

|  |  |
| --- | --- |
| **Actif** | **Passif** |
| **Actifs Immobilisés**  Investissements  **Actifs Circulants**  Stocks  **Actifs Disponibles**  Créances  Banque et Caisse | **Capitaux Permanents**  Fonds propres  **Capitaux Etrangers**  Dettes Long Terme  Dettes d’Exploitation  Dettes Court Terme |
| **Résultat Négatif** | **Résultat positif** |
| **Totaux** | **totaux** |

Exemple : **Bilan d’une entreprise du :**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Actif** | **Montant** | **passif** | **Montant** |
| **Actifs Immobilisés** (Investissements)  Terrains  Bâtiments  **Actifs Circulants (Stocks)**  Stock Approvisionnement  Stock Produit  **Actifs Disponibles**  Créances, Clients  Banque  Disponibilité, Caisse | 400  300  200  100  200  100  100 | **Capitaux Permanents**  Fonds propres  Dettes Long Terme  **Capitaux Etrangers**  Dettes Long Terme  Dettes Court Terme | 700    400  300 |
| 1. Résultat Négatif |  | **Résultat Négatif** |  |
| 1. Totaux | 1400 | **Totaux** | 1400 |

Etablissez le bilan de l’entreprise avec les composantes suivantes au 31/12/ 2012.

Fonds propres : 800, Terrain : 400, approvisionnements : 200, Dettes court terme : 300, Plantation : 300, Clients : 200, Dettes long terme : 600, Animaux : 400 et Caisse : 200.

**II. Compte de résultat**

Ce compte est un document comptable, il regroupe ou enregistre toutes les charges et les produits de l’année en cours. Il ne s’agit pas uniquement de charges liées à l’exploitation principale, mais également à ceux liés aux activités accessoires telles que la location d’engins ou meubles. Les comptes de produits et des charges sont des comptes de gestion.

La différence entre les produits et les charges donne le résultat de l’activité de l’entreprise. Le compte de résultat reflète l’activité réelle de l’exploitation.

**Compte de Résultat du** :

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Montant des charges | Montant des produits |
| **Charges**  **Approvisionnement**  **Main d’œuvre**  **Produits**  **Ventes** | X  X | X |
| **Total** |  |  |
| **Résultat** | Positif | Négatif |

1. **Résultat**
2. **Charges**

Les charges sont des emplois définitifs correspondant à des **consommations de biens**. Tous les emplois sont générateurs de pertes de biens. Exemple : épandage d’engrais, payement des ouvriers, électricité, impôts etc.

1. **Produits**

Les ressources internes ou produits proviennent de l’exploitation normale de l’entreprise « **Création de valeurs** ». Exemple : vente de produits de l’entreprise, ou entrée d’argent à partir d’une activité accessoire (location de matériel de l’entreprise).

Résultat Positif = Produits supérieurs aux Charges

Résultat Négatif = Produits Inférieurs aux Charges

1. **Rentabilité de l’entreprise**
2. **Efficacité économique d’une entreprise**

La notion d’efficacité ne s’identifier pas à des éléments en valeurs absolue, comme l’accroissement du volume de production, mais elle s’attache aux termes d’une comparaison entre deux ou plusieurs rapports et fait intervenir le facteur temps. Pour être pleinement représentative et s’appliquer à toutes les entreprises, l’efficacité économique va au delà d’un concept technique et se rattache à des notions spécifiquement financière. La comparaison d’éléments financiers à des éléments techniques, matériels ou humains et insuffisants.

1. **Valeur Ajoutée**

La valeur ajoutée d’un exercice est définie par la différence entre d’une part la production de l’exercice et d’autre part les consommations ou coûts d’achat des approvisionnements.

Valeur Ajoutée **=** Production - Achats

Exemple : L’entreprise a achète pour 300 d’approvisionnements et à vendu une production pour 4500. L’entreprise a un effectif de 13 salariés. Calculer la Valeur Ajoutée de l’entreprise.

1. **Analyse de l’activité d’une entreprise**
   1. **Méthode des Ratios**

Le ratio se définit comme étant un rapprochement entre deux grandeurs qui en cet le constituent le numérateur le dénominateur. Ces grandeurs recouvrent des données brutes à partir de documents comptables. Le résultat obtenu procure une information différente de celle contenue dans chacune des deux grandeurs qui ont été combinées en fonction de l’objet de la recherche. Le ratio enregistré nous renseigne de la situation de l’entreprise sous l’un ou l’autre aspect : activité, structure financière, rendement économique, rentabilité. L’idée directrice lors du calcul de ratios sera la recherche d’une correction entre les deux composantes du ratio.

* + 1. **Ratio de structure du bilan**

C’est le rapprochement des capitaux permanent et des emplois stables :

Ex1 : Capitaux permanents/Actifs immobilisés100/70 = 1.30 ce résultat montre que l’actif immobilisé est financé par les capitaux propres. Dans ce cas l’entreprise est en bonne santé financière.

Ex2 : Capitaux permanents**/**Actif Immobilisé = 60**/**70 = 0.80, ce résultat nous renseigne que l’actif immobilisé est financé par des capitaux étrangers, c’est un danger pour l’équilibre de l’entreprise. Il faut que ce ratio soit supérieur à 1 sinon notre entreprise est très vulnérable, elle en danger.

On peut aussi évaluer aussi le taux de couverture de l’actif durable par les capitaux de l’actif circulant. Capitaux Propres**/**Actif Immobilisé, ce ratio signifie que les capitaux propres financent en même temps l’ensemble de l’actif durable mais aussi une partie de l’actif circulant.

* + 1. **Structure de l’endettement** :

L’analyse de la composition des capitaux permanents

* Capitaux Permanents**/**Dettes à Long Terme
* Fonds Propres**/**Dettes à Long Terme

Le premier ratio mesure l’indépendance de l’entreprise ou le ratio d’autonomie de l’entreprise. Pour un bon équilibre, il faut que le ratio soit supérieur à l’unité.

Ex1 : Capitaux permanents**/**Dettes à Long Terme, 120**/**90 = 1.30 c’est un bon équilibre, l’entreprise est capable de rembourser ces dettes.

Ex2 : Fonds propres**/**Dettes à Long Terme, 80**/**90 = 0.90, ce résultat veut dire une partie des biens de l’entreprise est financée par des capitaux étrangers.

Ex3 : Capitaux permanents**/**Dettes à Long Terme et à Court Terme, ce rapport mesure la solvabilité de l’entreprise. Il est appelé aussi ratio de solvabilité ou ratio de financement.

Ex3 : Capitaux permanents**/**Dettes à Long Terme et à Court Terme, 140/100 = 1.40, ceci montre que les capitaux permanents financent une grande partie de ces emplois ou Dettes.

* 1. **Ratio de rotation des éléments du bilan :**

La rotation des capitaux est très intéressante et permet de se situer sur une période donnée.

Chiffre d’affaire annuel (totale des ventes)**/**Capitaux propres, Plus ce ratio est élevé, plus les capitaux propres tournent rapidement. Ce ratio montre en une année combien les fonds propres ont travaillé. Un accroissement de ce ratio correspond normalement à une augmentation des bénéfices.

* Ratio de rentabilité

Les ratios de gestion et de rentabilité recouvrent les différentes marges et les différents résultats de l’entreprise. Ils sont apprécies notamment en fonction des ventes ou les divers types de capitaux engagés. Ratio du résultat : Résultat Net**/**chiffre d’affaire. Le chiffre d’affaire annuel est égal à toues les ventes effectuées annuellement par l’entreprise.

L’entreprise peut utiliser d’autres ratios pour un complément d’analyse et cela est fonction de la spécificité de l’entreprise. Un ensemble de ratios donne une opinion sur la situation d’une entreprise, à conditions que ces ratios soient adaptés à chaque cas particulier.

**Environnement pour la promotion**

**et création d’entreprises en Algérie**

**I. Procédures administratives opérationnelles pour la création d’entreprise en Algérie**

Les personnes à consulter avant de se lancer (côté administratif), **l’avocat ou notaire** pour vous aider a décrire les lois interne et externe, par exemple la politique disciplinaire interpersonnel au sein de notre société, donc interne, et un exemple sur l’externe, définir la politique de commercialisation, les règles a respecter avec les clients, les délais, ou les accords entre partenaire.

**Le notaire** : est consulté pour l’établissement de l’acte notarié portant statut de l’entreprise à monter.

**LE commissaire aux comptes ou un expert comptable :** pour le suivi de la comptabilité de l’entreprise, impôts, bilans annuel,

**Les sept étapes sont :**

1. La dénomination de l’entreprise (donner un nom à la société),
2. Le contrat de location ou l’acte de la propriété (en même temps que le statut),
3. Le statut (en même temps que le contrat de location, la création de la société officiellement chez le notaire),
4. L’immatriculation se fait au Centre National des Registres de Commerce (CNRC),
5. La carte fiscale,
6. Le NIS Numéro d’Identifiant Statistique se fait à l’Office National des Statistiques (ONS),
7. Le compte bancaire (l’ouverture d’un compte bancaire).
8. **Structures d’aide, de création et promotion d’entreprises**

Pour faciliter la promotion et l’accompagnement de l’investissement et la création d’entreprises, l’état algérien a créé des organismes ayant pour mission d’aider les porteurs de projets.

**1. Agence Nationale de Développement de l’Investissement (ANDI)**

Est une institution gouvernementale qui a pour mission la facilitation, la promotion et l’accompagnement de l’investissement et de la création d’entreprises, par des régimes d’incitation a travers l’exonération et de réduction fiscale. Elle est présente dans toutes les wilayas du pays à travers les « guichets uniques décentralisés. Le régime dérogatoire s’applique aux investissements courants réalisés dans les zones à développer et à ceux présentant un intérêt particulier pour l’Etat.

1. **Guichet unique**

Est une structure qui regroupe les représentants locaux de l’agence et les organisations et administrations concernées par l’acte d’investissement (Registre de commerce, impôts, douanes, foncier, hydraulique etc). Le guichet unique a pour vocation d’être l’interlocuteur unique du promoteur dans l’esprit d’alléger et de faciliter les formalités et procédures administratives relatives au projet d’investissement.

**2. Caisse Nationale d’Assurance Chômage (CNAC)**

Cette institution prend en charge le dispositif de soutien à la création et l’extension d’activités réservé aux chômeurs promoteurs de 30 -50 ans, ayant perdu leur emploi pour des raisons économiques. La CNAC dispose d’un réseau d’antennes qui couvre tout le territoire national.

1. Aides financières :

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

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

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

1. **Avantages**

-Avantages fiscaux (exonération de TVA et abattement sur les droits de douane en phase de réalisation et exonération d’impôts,   
- Coaching et formation à la gestion d’entreprise pendant le montage du projet et après la création de l’entreprise,   
C’est une mesure mise en œuvre en partenariat avec le Ministère de la Formation et de l’Enseignement Professionnel, elle vise à évaluer et à valoriser l’expérience professionnelle des futurs promoteurs en situation d’absence de justificatif de qualification (certificat de qualification, diplôme ou certificat de travail).

**3. Agence Nationale de Soutien à l’Emploi des Jeunes (ANSEJ)**

Est une institution publique créée en 1996 chargée de l’encouragement, du soutien et de l’accompagnement à la création d’entreprise. . L’ANSEJ est présente à travers tout le pays à traves un réseau d’antennes. Ce dispositif est réservé aux jeunes chômeurs (19-35ans) porteurs d’idée de projet de création d’entreprise.

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

1. **Assistance et encadrement** personnalisés du jeune promoteur en matière de maturation du projet et d’élaboration du Business Plan.

* **Aides financières ces aides se résument comme suit**:
  + Prêt Non Rémunéré représentant 28 à 29% du coût global du projet,
  + Bonification des intérêts bancaires.
* **Assistance à l’obtention du financement**

La bancaire finance jusqu’à 70% du coût global du projet à travers une procédure simplifiée par la mise en place du comite de sélection et validation et de financement des projets CSVFP et la garantie des crédits assurée par le fonds de caution mutuelle Risques/crédits jeunes.

Le dispositif propose deux formules de financement :

* Mixte : Apport personnel + Financement ANSEJ
* Triangulaire : Apport personnel + Financement ANSEJ + Financement bancaire selon la formule suivante : même formule que celle de la CNAC
* **Coaching et formation**

Pendant le montage du projet et après la création de l’entreprise, l’ANSEJ assure un suivi par l’organisation d’animation et de cycles de formation destinés aux nouveaux promoteurs.

* 1. **Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit (ANGEM)**

Cette agence développe un dispositif (le micro crédit) visant le développement des capacités individuelles des personnes à s’auto prendre en charge en créant leur propre activité. L’Agence est représentée par un réseau de 49 Coordinations de Wilayas appuyées par des cellules d’accompagnement mises en place pour accueillir, informer et aider les candidats au micro crédit pour concrétiser leur projet. Le Micro Crédit est un prêt permettant l’achat d’un petit équipement et des matières premières de démarrage pour exercer une activité ou un métier. Ce dispositif est destiné à tout citoyen de plus de 18 ans sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers ainsi que les femmes au foyer. Il vise l’intégration économique et sociale à travers la création d’activités de production de biens et services.

* + - 1. **Le crédit  d’achat de matière première:**

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

1. Le crédit d’acquisition de petits matériels et équipements:

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

Le montage financier est le même que celui de l’ANGEM et l’ANCEG,

1. Axes majeurs de la stratégie industrielle

Renforcement du potentiel industriel national par l’incitation des entreprises, notamment du secteur privé, à participer plus largement au développement du pays, à travers :

* la mise en place de politiques publiques d’appui à la mise à niveau et de modernisation de ces entreprises, notamment sur les plans technologique, managérial et de la formation des ressources humaines,
* l’octroi de facilitations sous forme de préférence nationale consentie aux entreprises pour la pénétration des marchés,
* la création et le développement de différentes structures de facilitation et d’appui en soutien aux entreprises industrielles.

**b. Assurer un déploiement spatial des activités industrielles:**

Par l’axé,l’accroissement et l’amélioration de l’offre foncière,

 Délimiter les zones pour le développement industriel,

  Créer des réseaux d’acteurs de l’industrie, de la formation et de la recherche pour initier un processus d’appropriation technologique et d’apprentissage de l’innovation industrielle.

 L’actuel plan quinquennal (2011/2014) ambitionne de contribuer à la hausse de la part de l’industrie dans la valeur ajoutée nationale qui est, présentement, de 5% et de la porter à 10% à l’horizon 2014.

**c. Avantages accordés aux investissements**

Les avantages varient selon la localisation et la nature de l’investissement.

Ils sont organisés en trois grands régimes :

* Le régime général concerne les projets d’investissement courants localisés en dehors des zones à développer,
* Le régime des zones à développer ou dérogatoire concerne les projets d’investissement courants localisés dans les zones proposées,
* Le régime de la convention d’investissement concerne les projets d’investissement présentant un intérêt particulier pour l’économie nationale.

**d. Avantages accordés au titre du régime général**

Phase de montage du projet :

* Franchise de TVA sur les biens et services non exclus,
* Exonération des droits de douanes sur les équipements importés non exclus,
* Exonération du droit de mutation sur les acquisitions immobilières.

1. Phase d’exploitation :

* Exonération, pendant trois ans, de l’Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS),
* Exonération, pendant trois ans, de la Taxe sur l’Activité professionnelle (TAP)

1. Phase de montage du projet :

- Franchise de TVA sur les biens et services,   
- Exonération des droits de douanes sur les équipements importés,   
- Exonération du droit de mutation sur les acquisitions immobilières,   
- Possibilité de prise en charge partielle ou totale par l’État des dépenses liées aux travaux d’infrastructures nécessaires à la réalisation de l’investissement.

1. **Phase d’exploitation** :

- Exonération, pendant dix ans, de l’Impôt sur les Bénéfices des Sociétés (IBS)   
- Exonération, pendant dix ans, de la Taxe sur l’Activité Professionnelle (TAP)   
- Exonération, pendant dix ans, de la Taxe Foncière (TF)   
- Possibilité d’octroyer d’autres avantages (report des déficits et délais d’amortissement).

1. **TAP : Taxe sur l’activité professionnelle**

Cette taxe, payée annuellement, affecte le chiffre d’affaires réalisé, hors TVA. La taxe est de 2% déductible sur le bénéfice imposable.

1. **TVA : Taxe sur la valeur ajoutée**

Les ventes réalisées par les sociétés sont soumises au paiement de la TVA comprise dans le prix de vente des produits. Cette taxe est déductible ; cependant le principe de déduction est encadré par des conditions de fond, de forme et de temps précisés dans la loi. Actuellement, il existe deux taux de TVA, un taux normal de 17% et un taux réduit de 7%. L’imposition se fait au réel.

1. **TF : Taxe foncière**

La base imposable de cette taxe est constituée par la valeur fiscale locative de la propriété imposable. Le taux de la taxe foncière sur la propriété bâtie est de 3%, alors que pour les propriétés non bâties situées en zone non urbanisée, il est de 5%.En zone urbanisée, il varie entre 5 et 10% en fonction de la surface. Un taux d’abattement de 2% par an.

1. **Agence Nationale d’Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF)**

* Décret exécutif n°07-119 du 23 avril 2007 portant création de l’Agence Nationale d’Intermédiation et de Régulation Foncière (ANIREF).

La création de l’ANIREF se situe en droite ligne des efforts déployés par les pouvoirs publics pour faciliter l’émergence d’un marché du foncier économique, dynamique et transparent.

**III. Statut et gestion de l’ANIREF**

L’ANIREF a été créée en avril 2007 pour booster l’investissement. C’est un Etablissement Public à caractère Industriel et Commercial (EPIC) placé sous la tutelle du ministère de l’Industrie et de la Promotion des Investissements.

**a. Missions de l’ANIREF**

* Gestion, promotion, intermédiation et régulation foncière,
* Intermédiation immobilière.
* Observation et information,
* Informe l’instance décisionnelle locale concernée de toute donnée relative à l’offre et à la demande foncière et immobilière,
* Régulation du marché foncier et immobilier pour contribuer à l’émergence d’un marché foncier destiné à l’investissement.

**b. Portefeuille foncier de l’ANIREF**

Le portefeuille foncier de l’ANIREF est constitué par :

**Les actifs excédentaires des entreprises publiques économiques (EPE) :**

- Terrains non exploités ou sans destination,   
- Terrains utilisés hors de l’objet social,   
- Terrains indépendants ou détachables d’ensembles plus étendus d’EPE et non nécessaires à l’activité,   
- Terrains ayant changé de statut juridique et hors activité de l’EPE   
- Terrains mis sur le marché par l’EPE ;

**c. Outils de l’ANIREF**

* Banques de données,
* Mercuriale des prix,
* Notes sur le marché immobilier et foncier.

### .

**Marketing**

**Etude du marché**

1**. Définition**

L’étude de marché nécessite la collecte et l’analyse de l’information qui permet l’identification les caractéristiques du marché. Ceci nous permet de savoir si notre projet est réalisable et s’il résiste à la concurrence.

L’étude nous amène à répondre aux questions suivantes :

- Quelle sera ma clientèle (taille, catégorie, âge) ?

- Comment mon entreprise peut s’installer sur le marché ?

- Quels sont les atouts de mon produit ou de mon service ?

- Comment le produit ou service sera commercialisé et sous quelle forme ?

– Quels seront les concurrents actuels et futurs du produit ou de mon service ?

**2. Définition**

Le marketing est l’ensemble des actions ayant pour objectif de prévoir ou constater, et le cas échéant de stimuler, susciter et renouveler les besoins du consommateur tout en réalisant l’adaptation continue de l’appareil commercial de l’entreprise aux besoins ainsi déterminé. **En matière de marketing, le client est roi**.

Si autrefois, le but final de l’entreprise était la maximisation des bénéfices, aujourd’hui il s’agit de maximiser l’efficacité et pour cela de satisfaire les besoins de la clientèle. C’est à la production de s’adapter aux évolutions du marché (clientèle).

**3. Management**

La stratégie d’entreprise est le choix d’orientation à long terme, lui permet de s’insérer dans son environnement. Elle constitue donc l’art de diriger l’organisation et les hommes de l’entreprise. Définir une stratégie consiste à déterminer les buts et objectifs qui seront poursuivis. La prise de décision est précédée par une phase de diagnostic et suivi par une phase de mise en œuvre. Le management ne doit pas être considéré comme une science exacte. C’est une fonction au sein d’une entreprise dont la finalité est de transformer le travail d’autrui en performance. Le ménager reste indispensable afin d’orienter la décision et de choisir.

**4. Fonction du management**

Trois fonctions doivent être correctement remplies au sein d’une entreprise :

* **La direction :** Son but est de donner un cap, une vision à l’entreprise ainsi qu’une stratégie réaliste pour l’atteindre**,**
* **La production :** Elle consiste à transformer des matières premières ou des informations en produits finis ou des services à destination d’un client. Les entreprises produisent des biens, mais aussi des informations,
* **Le management :** Entre ces deux fonctions, il une autre qui les met en articulation qui est le management qui complète la fonction de direction.

**5. Rôle du ménager**

Il doit planifier, organiser, coordonner, commande et contrôle avec plus de soins.

Le but est d’obtenir le maximum de tous les employés qu’il a sous ces ordres. Doit avoir la connaissance nécessaire pour régler les questions administratives, techniques, commerciales et financières qui se posent à l’entreprise. Il doit transformer le travail de ces collaborateurs en performance. Il doit avoir une résistance physique et mentale ainsi qu’une puissance de travail pour supporter tout le poids des engagements contractés.

**A. Stratégie peut être envisagée selon deux niveaux** :

\*La formulation stratégique a pour objectif de structurer la démarche de réflexion pour arriver à des choix stratégiques,

\*Le management concerne les conditions de mise en œuvre les choix et l’organisation des actions collectives qui permettent d’obtenir la performance attendue.

L’importance de la stratégie assure la capacité d’anticipation de l’entreprise. La stratégie donne généralement lieu à la planification des actions pour atteindre des objectifs précis sur une période donnée. Chaque petite décision prise sur le plan financier, économique, marketing et autres, fait partie d’un ensemble plus large que l’on nommera management opérationnel.

* 1. **Management et gouvernance**

La gouvernance est l’ensemble des mécanismes qui contribuent à aligner la réalité du fonctionnement d’une organisation sur les objectifs qui lui sont assignés. Les attentes des parties prenantes et les conflits sur les objectifs à fixer à l’organisation peuvent se manifester en dehors des structures classiques de gouvernance (Assemblée Générale, Conseil d’Administration et la Direction Générale). L’entreprise doit faire appel à un audit et au contrôle de gestion pour collecter, traiter et valider l’information de gestion. Ces actions entrainent une baisse des conflits et des rapports de force au sein de l’entreprise sources parfois d’inefficacité. C’est en reliant les processus aux différentes parties prenantes que l’entreprise peut assurer sa cohésion et sa cohérence. Le comportement des managers ont des répercussions directes sur les subordonnés et sur le résultat de l’entreprise. Un management fondé sur le principe d’un juste équilibre entre la performance économique de l’entité et l’épanouissement du personnel est la seule garantie de la réussite de l’entreprise.

**Programme de création et gestion d’entreprise**

Intitulé du Master : Aménagement Hydro-agricole

Semestre : 3

Intitulé de l’UE : UET Intitulé de la matière : Entreprenariat Crédits : 1

Coefficients : 1

**Objectifs de l’enseignement** : Compréhension des procédures juridiques et administratives de création d’une entreprise, montage de projet et sa gestion.

**Compétences visées** :

* Compréhension de l’organisation et de fonctionnement d’une entreprise et création d’entreprise
* Lancement et gestion d’un projet
* Connaissances préalables recommandées
* Connaissances générales sur les lois administratives et l’environnement économique

**Contenu de la matière : 1.**

* L’entreprise et gestion d’entreprise
* Définition de l’entreprise
* L’organisation d’entreprise
* Gestion des approvisionnements: Gestion des achats, Gestion des stocks Organisation des magasins
* Gestion de la production : Mode de production, Politique de production
* Gestion commerciale et Marketing : Politique de produits, de prix, Publicité.
* **Techniques et équipe de vente 2.**

Montage de projet de création d’entreprise

o Définition d’un projet

o Cahier des charges de projet

o Les modes de financement de projet

o Les différentes phases de réalisation de projet

o Le pilotage de projet

o La gestion des délais

o La gestion de la qualité

o La gestion des coûts

o La gestion des tâches Travail personnel non présentiel

Eude de cas de Montage de projet existant ou prévisionnel.

Analyse et critique d’un exemple de projet fonctionnel

**Mode d’évaluation** :

Contrôle continu et examen

**Référence** :

- Lazary 2001 Economie de l’entreprise

-Poussencult chantal 2006

– Economie et gestion de l’entreprise

-Pierre Bezakh 2008 Dictionnaire de l’économie