



République Algérienne Démocratique et Populaire

Ministère de l'Enseignement Supérieure

Et de la Recherche scientifique

Université Abou Bekr Bel Kaid

Spécialité Entrepreneuriat et Création des Entreprises

Mémoire de fin d'étude

pour l'obtention d'un diplôme de Master 2

Thème

**Création d'une entreprise de commercialisation et
installation des panneaux solaires**

Par EURL CIPS
Tlemcen



Elaborée par :

M^{elle} HADRI Nor el Houda Amel

Membres du jury :

M^{me} KHOUANI Leila

M^{me} BERBAR Wafaa

M^{me} TABET Wassila

M^{me} YELLES Fatima .

Encadrée par :

M^{me} BERBAR Wafaa

Présidente

Encadreur

Examinatrice

Examinatrice

Année universitaire : 2013-2014

Le Plan

✚ Introduction général

➤ Chapitre 01 : Etude économique du projet

Introduction :

- Section 1 : **Entrepreneuriat et création d'entreprise.**

1. Définition de l'entrepreneuriat.....05
2. Les caractéristiques de l'entrepreneur..... 09
3. Le rôle et le pouvoir de l'entrepreneur dans l'entreprise..... 12
4. L'entrepreneuriat dans le monde et spécialement en Algérie.....14

- Section 2 : **Présentation de l'idée.**

1. généralité sur l'énergie renouvelable20
2. L'explication du projet éclairage a l'aide des P.S..... 20
3. Les différents types des P.S.....26
4. La place des P.S dans le monde et en Algérie29

- Section 3 : **Généralités sur les Panneaux Solaires**

1. Avantage et Inconvénients de P.S.....37
2. Les conditions de mise en place des P.S.....39
3. Modèle du fonctionnement (schéma d'installation).....39.

Conclusion :

➤ Chapitre 2 : Etude financière du projet

Introduction

- Section 1 : Généralité sur le financement en Algérie.

1. définition du financement.....44
2. Enjeux de financement44

- Section 2 : Les différentes structures de financement.

1. Le financement Externe45

2. Le financement interne75

• **Section 3** : Le financement au sein de notre entreprise CIPS

1. Le financement par Ansej81

2. Les pièces à fournir.82

Conclusion

➤ **Chapitre 3 : Business plan**

Introduction

• **Section1** : présentation de notre entreprise

1. Présentation de l'entreprise87

2. Matériels d'exploitation et personnel.....88

3. L'emplacement et ses avantages89

• **Section 3** : Etude de marché et marketing

1. Tendances du marché photovoltaïque en Algérie90

2. Etude de marché photovoltaïque à Tlemcen par CIPS.....91

3. Plan marketing95

• **Section 2** : Etude technico économique

1. Evaluation des investissements98

2. Bilan d'ouverture et structure de financement.....100

1. Remboursement du crédit.....104

• **Section 4**: Etablir le plan d'action de CIPS

1. Stratégie prise par CIPS105

2. Etablir le plan d'action106

3. Les forces et faiblesses de CIPS.....107

Conclusion

✚ **Conclusion Général**109

✚ **Bibliographie**..... 110

✚ **Liste des tableaux et Schéma**.....114

✚ **Annexe**115

Remerciements

En tout premier lieu, on remercie le bon Dieu, tout puissant, de nous avoir donné la force pour survivre, ainsi que l'audace pour dépasser toutes les difficultés.

*Notre plus grande gratitude va à notre encadreur Madame **BERBAR Wafaa**, pour sa disponibilité permanente, la confiance qu'elle nous a accordée, et ses précieux conseils qui nous ont permis de mener à bien ce travail.*

*On exprime toute notre reconnaissance à Madame **YELLES Fatima**, pour avoir bien voulu accepter de présider le jury de ce mémoire.*

*Que Madame **TABET Wassila**, trouve ici l'expression de nos vifs remerciements pour avoir bien voulu examiner ce travail.*

*Que Madame **KHOUANI Leila** trouve ici l'expression de nos vifs remerciements pour avoir bien voulu examiner ce travail.*

Afin de n'oublier personne, nos vifs remerciements s'adressent au corps professoral et administratif de la Faculté des Sciences Economiques et à tous ceux qui nous ont aidés à la réalisation de

Ce modeste mémoire.

Dédicace

*Je dédie ce modeste travail à toute ma famille et tout spécialement à **ma mère** qui m'a soutenue tout le long de ma vie et m'a permis par ses efforts d'acquérir un avenir, quoi je dise je ne peux décrire son dévouement je lui dis que dieu te garde MAMA*

*A ma très chère **SAMIRA** pour son soutien moral, le long de mes études .et sans oublier **MENINA Sofiane** pour sa présence*

A tous mes ami(e)s Amel , Zabra , Adel, Abderahim, Meriem, Nawel , Asma avec eux je me sens moi seule et sans oublier mon

Je dois un grand merci à Messieurs KHERBOUCHE Fethi et Kamel qui m'ont aidé afin d'élaborer mon projet .

Introduction générale

L'exploitation de l'énergie solaire est devenue l'enjeu majeur de ce nouveau siècle avec la rareté progressive des ressources fossiles et le réchauffement climatique.

Grace au moyen technologiques et après de longues études et recherches, il a été inventé des systèmes pour gérer les rayons lumineux, il s'agit de l'exploitation de l'effet photovoltaïque
l'homme doit revenir à la sources qui ne finira jamais dans les dimensions humaines : **LE SOLEIL**

Au cours des dernières années l'exploitation de l'énergie solaire mondiale a connu un formidable essor surtout dans les pays en développement. Grâce à l'amélioration de la technologie,

Ce système a été mis en application dans plusieurs pays à travers le monde tel que : la France ,les Etas unis l'Allemagne ,le Maroc ,la Tunisie , etc.....actuellement notre pays donne beaucoup d'importance pour le développement de ce créneau au sein national.

Actuellement l'alimentation en énergie solaire se fait de manière très lente vu le manque de culture dans ce domaine

Il est indispensable de donner un maximum d'effort pour réussir à l'introduire au sein de notre population, avant toute démarche nous devons étudier la problématique suivante

“Comment améliorer l'installation des panneaux solaires au niveau de différents points (domicile, routes, zones isolées Sahara etc) ?

Pour aller plus avant, il est nécessaire d'envisager la création d'une entreprise de commercialisation et installation de panneaux photovoltaïques Pour cela nous avons eu l'idée de créer CIPS

Pour réaliser ce projet nous allons poser un certain nombre de questions :

- Qu'est ce que l'entrepreneuriat et qu'elles sont les étapes pour créer une entreprise?
- En quoi consiste le processus de commercialisation et installation de CIPS ?
- Qui sont nos concurrents, nos clients et nos fournisseurs ?
- Quelles sont nos méthodes de financement ?
- Comment calculer la rentabilité du projet ?
- Comment établir Plan d'affaire ?

L'objectif du projet :

- La connaissance de la population algérienne dans le domaine de la transformation de l'énergie solaire en électricité est faible une réalité dont notre société doit tenir compte.

C'est pour cela que CIPS envisage :

- De sensibiliser les gens pour accéder au domaine de l'électricité par panneaux solaires
- De minimiser les pertes,
- De contrôler chaque phase du processus d'installation
- D'éviter toutes erreurs
- De donner un service rapide avec un meilleur rapport qualité-prix.

Et ce qui rend **CIPS** importante c'est qu'elle est parmi les premières entreprises de commercialisation et installation en Algérie.

Pour répondre à la problématique posée, cette étude est divisée en trois chapitres :

Notre choix d'étude du partenariat a été une bonne décision dans notre vie qui va adhérer à la réussite de notre entreprise ça va nous permettre de mettre notre savoir faire en exécution . de ce fait nous allons présenter dans le 1^{er} chapitre, l'Etude Economique du projet .

Dans le cadre de notre projet de création d'entreprise, le financement du projet est un point essentiel afin de mettre à jour notre activité qui est la commercialisation et installation du photovoltaïque et spécialement le démarrage de CIPS dans une seconde section, et au final nous allons établir le meilleur moyen de financement opté par CIPS. Ceci sera présenté dans le 2^{ème} chapitre.

Ce 3^{ème} chapitre est l'une des étapes fondamentales de CIPS, elle nous permettra de cerner les attentes des futurs clients, leurs besoins, les atouts et faiblesses des concurrents nous présenterons l'étude technico-économique, puis la mise en place du plan d'action et la stratégie futur ainsi que les points forts et les points faibles de **CIPS**

Chapitre 0I : Etude économique du projet

Introduction :

Section I : Entreprenariat et création d'entreprise.

- 1_ Définition de l'entreprenariat.
- 2_ Les caractéristiques de l'entrepreneur.
- 3_ Le rôle et le pouvoir de l'entrepreneur dans l'entreprise
- 4_ L'entreprenariat dans le monde et spécialement en Algérie.

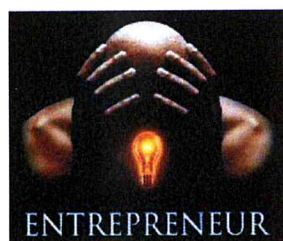
Section II : Présentation de l'idée.

- 1_ La place des P.S dans le monde et en Algérie .
- 2_ L'explication du projet éclairage a l'aide des PS
- 3_ Les différents types des P.S
- 4_ généralité sur l'énergie renouvelable

Section III : Généralités sur les P.V

- 1_ Avantage et Inconvénients de P.V.
- 2_ Les conditions de mise en place des P.V.
- 3_ Modèle du fonctionnement (schéma d'installation)

Conclusion :



Introduction

Durant les dernières années l'entrepreneuriat s'est peu à peu imposé comme « le moteur du développement économique et social dans le monde entier » donc il y a lieu de relever un défi face aux géants de l'économie, l'importance accordée à la création des entreprises aujourd'hui est le fruit d'une longue recherche et de nombreuses démarches, s'engager dans une activité entrepreneuriale nécessite un long souffle ainsi qu'une connaissance dans le domaine, suite aux nombreuses années d'étude nous envisageons que notre savoir faire soit réalisé sur terrain pour cela nous avons décidé de créer un projet dont l'humanité sera bénéficiaire c'est l'éclairage à l'aide des panneaux solaires, notre Entreprise sera EURL CIPS

Ce chapitre présente et traite l'étude financière à travers les sections suivantes :

L'entrepreneuriat et la création des entreprises est un domaine vaste dont nous allons exposer dans la **1^{ère} section**

Chaque projet démarre d'une idée, cette idée sera entamée dans la **2^{ème} section**

Le choix de l'activité de notre entreprise a abouti sur le domaine de la commercialisation et l'installation des panneaux solaires donc le **3^{ème} chapitre** sera relatif au domaine des panneaux solaires.

Section 1 : L'entrepreneuriat et la création des entreprises

1.1 L'entrepreneuriat Eléments de définition :

De multiples disciplines s'intéressent à l'entrepreneuriat et croire à une théorie de l'entrepreneur serait une illusion, disait T.Verstraete, et B.Saporta et tant d'autres . Ainsi des travaux prometteurs se sont développés autour de la recherche en Entrepreneuriat , elle décrivent des conceptions très différentes , néanmoins dans l'étude du phénomène entrepreneurial , trois approches semblent appréhender de façon clair les dimensions du champ de l'entrepreneuriat .Notons que nous réserverons le terme « d'entrepreneur » à la personne qui détient le capital de son entreprise et qui l'a dirige de façon indépendante , l'entreprise fait partie de son patrimoine à l'inverse du manager qui fait seulement carrière et ne jouit d'autre privilège de propriété .

Au Etats-Unis , deux écoles de pensée , analysent de très près le champ de l'entrepreneuriat ,la première regroupe ses idées autour de l'organisation et la seconde fonde ses recherches sur la notion d'opportunité entrepreneurial.

➤ L'émergence organisationnelle :

Cette école s'inscrit du principe que l'entrepreneuriat est la naissance de nouvelle organisation, c'est-à-dire que l'individu dans son acte d'entreprendre, crée une entité qui est l'organisation. Cette façon de voir n'est pas étrangère au domaine de l'entrepreneur car la naissance de théorie firme vient de l'acte d'entreprendre .¹

Beaucoup d'auteurs se sont penchés sur ce sujet , retenons Gartner (1988, 1990 ,1993) , Aldrich 1999 ,Thornton 1999 ,Sharma et Chrisman 1999 , Hernandez 2001² , Néanmoins , les critique dirigées ver cette écoles , se rapportent à ce que cette dernière accorde plus d'importance à l'organisation³

¹Mme TABET AOUL Wassila .Recueil de cours entrepreneuriat université Abou-Bakr belkaid 2012-2013

² E.M.Herandez « L'entrepreneuriat approche théorique »Paris l'Harmattan2001p 150

³ B.Saporata « la création d'entreprises en jeux et perspectives »Revus Française de gestion novembre Décembre 1994 P.18.19

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

➤ L'exploitation des opportunités :

Cette seconde réflexion, s'inscrit dans un courant qui a déjà été évoqué par les théories autrichienne, ou les théories psychologiques, cette conception tourne autour de l'opportunité entrepreneurial comment les entrepreneurs saisissent l'opportunité d'une idée nouvelle pour créer leur organisation en contribuant à l'émergence d'une nouvelle activité⁴ économique.

La différence avec l'école précédente est qu'elle étudie profondément le processus entrepreneurial, elle présuppose que les opportunités existent dans la nature et qu'il suffit d'avoir une capacité à les reconnaître pour se les approprier et les transformer en réalités économiques, les principaux adeptes de cette école sont : Shane 2000, Stewenson⁵ et Jarillo⁶ 1990, Hofer 1991, Wakkee 2002, Shane et Venkataraman 2000

1.1.1- Les paradigmes :

Le processus entrepreneurial est considéré comme étant l'élément essentiel de la démarche entrepreneurial. De nombreux auteurs se sont intéressés à ce concept. Fayolle et Verstraet (2005) pensent également que l'entrepreneuriat est un domaine trop complexe pour se limiter à une seule définition. Ils proposent donc de classer les différentes définitions avancées par les auteurs selon quatre courants de pensée ou paradigmes.⁷

a) Le paradigme de l'opportunité d'affaires

Cette perspective définit l'entrepreneuriat comme la capacité à créer ou à repérer des opportunités et à l'exploiter (Shane et Venkataraman 2000). Elle y associe parfois d'autres notions, telles que la capacité à réunir les ressources pour poursuivre l'opportunité. Elle s'intéresse aux sources des opportunités, au processus de découverte, d'évaluation, et d'exploitation de celles-ci, ainsi qu'aux individus qui les découvrent, les évaluent et les exploitent.

⁴ Cour Mme TABAT AOUAL. W. professeur de l'entrepreneuriat (2012-2013)

⁵ Stewenson HH. Jarillo JC « Entrepreneurial management » Strategic 1999, P17 .27

⁶ Shanes Venkataraman « The promise of entrepreneurship » Academy of management 2001 P217-226

⁷ Frank. Janssen. « Entrepreneurship ». Ed boeck. P44.48 année 1999

b) *Le paradigme de la création d'une organisation*

Ce courant de pensée définit l'entrepreneuriat comme la création d'une organisation par une ou plusieurs personnes (Gartner ,1990) la notion d'organisation ne s'y réduit pas à celle d'entreprise .

c) *Le paradigme de la création de valeur*

Cette approche définit l'entrepreneuriat comme un phénomène ou un processus créant de la valeur (Ronstadt , 1984 ; Bruyat et Julien ,2000) qu'elle soit individuelle , économique ou sociale les travaux portant sur le lien entre l'entrepreneuriat et la croissance économique peuvent être rattachés à ce paradigme.

d) *Le paradigme de l'innovation*

Dans la lignée des travaux de Shumpeter ce courant accorde une importance capitale à l'innovation dans la définition de l'entrepreneuriat pour Carland 1984 l'innovation permettra également de différencier les entrepreneurs des propriétaires de PME, l'innovation peut prendre de nombreuses formes (nouveau produits ou services, nouvelles sources de matières premières, nouvelles méthodes de production, de distribution ou de vente , nouveaux marchés nouvelle organisation) mais c'est elle qui constituerait le fondement de l'entrepreneuriat

Et de cela on ne peut pas ignorer l'environnement entrepreneurial.

1.1.2- *L'influence de l'environnement :*

Certains facteurs exogènes peuvent favoriser l'apparition et le développement de comportements entrepreneuriaux, l'environnement socioculturel, le contexte familial, l'expérience ou le milieu professionnel le système éducatif...⁸

L'environnement socioculturel joue , bien entendu , un rôle primordial dans l'émergence de comportements entrepreneuriaux .Dés 1930 Max Weber considérait que le système de valeur en place dans une société était fondamental pour expliquer le comportement des entrepreneurs , Par ailleurs ,les relations sociales , les croyances religieuses l'évolution politique , notamment, sont autant de facteurs qui conditionnent la démarche entrepreneuriale. Cette influence du

⁸ Exposé Medjdoub nawel « l'entrepreneuriat et l'environnement » étudiante en 1^{er} année master 2012-2013

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

milieu socioculturel permet d'expliquer pourquoi certains groupes se révèlent plus entrepreneurs que d'autres. Et aussi le système éducatif et la presse d'un pays sont plus ou moins perméables à l'entrepreneuriat. La religion par exemple⁹ permet d'expliquer le comportement plus ou moins entrepreneurial des individus, le catholicisme tend à prôner l'appartenance à une institution, ce qui sous-entend un certain conformisme, tandis que le protestantisme se concentre davantage sur l'individu, sans qu'une intermédiation ne soit indispensable pour le culte. En outre, l'argent et l'enrichissement personnel y sont moins suspects, des contraintes religieuses, telles que l'interdit du prêt à « usure » dans la religion Islamique.

Le contexte familial peut évidemment aussi avoir un certain impact, l'hypothèse de l'influence d'un héritage intergénérationnel sur l'entrepreneuriat n'est pas neuve, certaines études constatent que plus de 50% des entrepreneurs ont un parent entrepreneur lui-même¹⁰, Au-delà la valeur d'exemple, ou « rôle model » un entrepreneur issu d'une famille d'entrepreneurs bénéficiera de l'expérience de celle-ci et pourra compter sur un financement familial, L'influence et la valeur d'exemple peuvent également provenir de l'entourage amical.

Le niveau d'éducation et l'expérience constituent ce que l'on pourrait appeler « l'expertise » de l'entrepreneur, Celle-ci peut provenir de connaissances acquises dans le cadre de ses études, le système scolaire et le type d'étude choisi peuvent contribuer à créer et à développer des aptitudes entrepreneuriales chez les jeunes étudiants, notamment en présentant l'entrepreneuriat comme une possibilité de carrière, en proposant des modèles sous forme de témoignage ou en développant les compétences pour créer son entreprise.

Beaucoup d'autres facteurs environnementaux sont susceptibles d'influencer positivement ou négativement sur l'entrepreneuriat, Ainsi une intervention étatique trop importante, une administration trop lourde, une fiscalité étouffante ou une législation trop compliquée peuvent démotiver l'entrepreneuriat¹¹.

⁹ cours entrepreneuriat Mme TABET W Professeur d'entrepreneuriat 2012-2013

¹⁰ Gasse « la nature de la firme » revue 113-123 en 1987

¹¹ Julien et Marchesnay « l'entrepreneuriat » Ed Economica 1996 p 18-56

1.2 Caractéristiques de l'entrepreneur :

L'entrepreneur est vu comme un individu possédant des caractéristiques psychologiques unique (valeurs, attitudes , besoins) qui le guident , il s'agit de valeurs (éthique responsabilité) d'attitudes (prise de risque ,d'initiatives, autonomie) ou de besoins (indépendance , réalisation ,reconnaissance et relationnel).

De nombreux chercheurs ont tenté de montrer que les traits que possédaient les entrepreneurs¹² ne sont pas des tenus par les non entrepreneurs (Mac Clelland 1961 ,Brohkaus 1980 ,Hirish et O'Brien 1981)¹³ ces auteurs ont dénombré une cinquantaine de caractéristiques , les principales caractéristiques se résument à :

- L'optimisme
- L'atypisme
- La flexibilité
- La tolérance à l'ambiguïté et à l'incertitude
- La confiance en soi
- L'implication long terme
- La prise de risque modéré
- Attitude vis-à-vis de l'échec

Certains de ces caractères relèvent de valeurs et d'attitudes face à l'environnement socio-économique, Mais encore ces caractéristiques restent aléatoire et sont présentes dans toutes la société et ne révèlent pas exactement qu'un individu est plus entrepreneur qu'un autre .

De nombreuses recherches ont été également menées afin de déterminer si la propension à prendre des risque peut être considérée comme l'une des caractéristiques fondamentales de l'entrepreneur .Selon Timmons ,les entrepreneurs ne prennent que des risques calculés¹⁴ ,on a beaucoup épilogué sur l'esprit de risque de l'entrepreneur croyant qu'il constituait la principale caractéristique néanmoins personne n'a encore réussi à prouver ou à mesurer ce risque .

¹² A.Benhbib « recherche en entrepreneuriat » revue des science humaines n 14 en 2000 P 85-90

¹³ Mac Clelland,B.H Brokhaus,Sexton « la PME une entreprise humain »Ed Boeck 2000 P 46 .47

¹⁴ R.Witterwulgue « théorie des organisation » Ed Eske P 190 en 2003

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

C'est vrai qu'introduire une innovation, ou encore créer une entreprise présente un grand risque, cependant, l'idée du risque tellement présente dans l'entrepreneuriat s'explique par la difficulté à bien distinguer l'incertitude du risque¹⁵

Meredith¹⁶ estime que les entrepreneurs évitent les situations peu risqué car elles ne contiennent pas guère de défis, mais écartent également les opérations à haut risque car ils souhaitent réussir à tout prix.

Le défi dont représente l'un des objectifs de l'entrepreneur et le succès matérialisé par le profit est la preuve d'un bon choix, ou d'une bonne décision. Selon Marchesnay et P. André Julien, le profit dans ce cas est rarement le premier objectif de l'entrepreneur comme l'a bien soutenu la théorie orthodoxe, bien au contraire c'est une contrainte pour compenser les coûts, et assurer le succès, voire la continuation vers de nouveaux défis. C'est ainsi que les motivations des entrepreneurs sont complexes car elles sont conformes à des personnalités et à des objectifs personnels¹⁷, beaucoup parlent de vision, ou d'itinéraire. H. Mintzberg¹⁸ a énormément insisté sur la vision de l'entrepreneur car elle associe à la fois ses objectifs personnels, familiaux, professionnels qui se répercutent sur la stratégie de l'entreprise.

Par conséquent, analyser le succès d'une entreprise, dirigée par un entrepreneur renvoie à comprendre sa stratégie et ses objectifs personnels; par exemple une PME peut être moins efficace tout en procurant une satisfaction à son entrepreneur qui préfère limiter son revenu pour investir plus ou limiter la croissance pour mieux servir un marché.

C'est pour cela que pour comprendre les comportements et les attitudes de ce dernier il faut prendre en considération ses motivations personnelles, et environnementales.

Selon Mark Casson¹⁹ dans sa théorie de l'entrepreneur énumère les qualités personnelles cruciales pour le succès d'un entrepreneur :

- La connaissance de soi
- L'imagination
- Le réalisme et le sens pratique
- La capacité de recherche

¹⁵ A. Fayolle « Entrepreneuriat » ED. Dunod 1999 .P 58 .59.

¹⁶ Julien M. Marchesnay "entrepreneuriat" Ed Economica 1999P 53

¹⁷ Tabet Aoual W « caractéristique et performances du manager / entrepreneur » Magister en sciences économiques 2001

¹⁸ H. Mintzberg « Structure et dynamique des organisations » ED d'organisation 2004 p 98

¹⁹ Mark Casson « structure d'entreprise » Ed d'organisation 2004 p 32 . 33

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

- L'aptitude à estimer
- L'aptitude à communiquer

Cette liste de qualités est intéressante du point de vue descriptif car Casson distingue les qualités innées et acquises mais cette description reste encore exhaustive et montre l'incapacité d'établir un profil psychologique absolu de l'entrepreneur. Et de cela on distingue les types de l'entrepreneur.

1.2.1-Type d'entrepreneurs

Les pays qui ont été le plus marqué par l'entrepreneuriat sont l'Italie et les Etats-Unis c'est pour cela que les disciplines y sont inter mêlées et ont proposé des typologies. Toutefois, ces portraits restent un peu loin de la réalité, leur nombre est important , seulement quelques auteurs ²⁰ ont proposé des modèles qui s'adaptent au moins à l'analyse des entrepreneur .

Norman Smith en 1967 ²¹ distingue deux figures d'entrepreneurs, l'entrepreneur artisan et l'entrepreneur opportuniste, il essaye d'établir le lien entre les caractéristiques propres à ces deux types deux modèles d'organisation de l'entreprise.

- L'entrepreneur artisan est généralement un ouvrier qui connaît parfaitement la technicité de son activité mais une formation limitée en matière de gestion, il est paternaliste et dur et exige loyauté et fidélité de la part de ses ouvriers, il travaille dans des secteurs traditionnels car il a peur de perdre le contrôle sur sa société ce qui l'empêchera d'aller vers la croissance.

- L'entrepreneur opportuniste provient d'une classe privilégiée de celle de l'artisan, il a occupé des postes a responsabilité, ce qui l'habitude à exercer les fonctions de gestion avec plus expérience, car mieux formé cet entrepreneur vise avant tout la croissance de son entreprise il a muri son projet lié à une opportunité d'innovation doté aussi d'un capital personnel et bénéficiant d'appuis extérieurs

Stanworth et Curran²² 1976 identifient trois sortes d'entrepreneurs : l'artisan, le classique et le manager . Cette distinction repose sur les objectifs et les motivations propres à chacun.

²⁰ Fayolle A « Des réflexions et des axes stratégiques » P 60 Edition Gestion 2000

²¹ J.C Laufer « comment on devient entrepreneur » Edition la découverte en 1975p180

²² Stanworth et Curran « l'entrepreneureur du futur » Edition Hechette 1970 p 97

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

Jacqueline Laufer ²³ dans une étude réalisée entre 1950 et 1970 a analysé soixante cas de création d'entreprise, et distingue quatre types d'entrepreneurs : le manager ou l'innovateur, l'entrepreneur propriétaire ,

Orienté vers la croissance, celui refusant la croissance mais recherchant l'efficacité et l'entrepreneur artisan.

Selon ces auteurs l'entrepreneur est animé par trois grandes aspirations socio-économiques :

- La pérennité de son entreprise : le souci de transmission à un membre de famille
- L'indépendance comme l'ont tant vanté les auteurs de la théorie économique ; l'entrepreneur est un indépendant il veut jouir seul de son capital et être autonome au niveau de la prise de décision
- La croissance : la volonté de puissance et le désir du pouvoir.

1.3 - Le contrôle de l'entrepreneur au sein de l'entreprise

On retrouve souvent la question « les entrepreneurs sont-ils les plus motivés par le pouvoir ou l'argent » ce mythe renvoie aux motivations des entrepreneurs et aux raisons intimes pour les quelles les individus décident d'entreprendre.

C'est vrai, que le dirigeant de la PME est souvent le propriétaire et qu'il jouit d'un certain pouvoir qui fait de lui le seul décideur qui fonde son comportement de chef qui lui permet d'entrer en interaction aussi bien avec les membres de l'organisation PME qu'avec le monde extérieur et c'est aussi par le biais de ce pouvoir les entrepreneurs mettent souvent en avant des motivations comme :

- ✓ Le besoin d'accomplissement
- ✓ La recherche d'indépendance
- ✓ L'envie de développer ses propres idées
- ✓ Le besoin d'estime personnelle

La PME ne permet en aucun cas de dégager les caractéristiques communes à toutes les manifestations du pouvoir.

²³ Jacqueline Laufer Op cit P 16

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

Stewenson et Gumpert ²⁴ au milieu des années 90 montrent que les comportements des entrepreneurs s'opposent à ceux de l'administrateur, surtout en ce qui concerne le pouvoir dont jouissent les entrepreneurs, Ces auteurs les regroupent en ces cinq dimensions :

1. L'orientation stratégique (opportunité d'affaire que lui confère son pouvoir de propriétaire).
2. Le délai de réaction vis-à-vis des opportunités (délai court car il est orienté vers l'action et le pouvoir lui permet cette fonction),
3. L'investissement en ressources (l'entrepreneur a le total pouvoir d'utiliser toutes les ressources de façon optimale)
4. Le contrôle des ressources (il est le propriétaire des ressources, ce qui lui donne le pouvoir de les contrôler)
5. La structure de l'entreprise (justement pour mieux préserver et conserver son pouvoir, l'entrepreneur met en place des structures qui lui permettent de tout contrôler, aussi il privilégie les réseaux informels)

C'est ainsi que l'entrepreneur au sein de son entreprise use de son pouvoir²⁵ et que les orientations stratégiques de cette dernière ne sont qu'une explicitation de ce pouvoir.

Ce pouvoir est une cause principale de l'évolution et de la vie de l'entreprise, ses actions sont en fonction de son degré de pouvoir c'est-à-dire de la moins grande maîtrise des zones d'incertitude au sein de l'organisation PME.

²⁴ Stewenson H « Au cour de l'esprit d'entreprise » expresion 1985 p 78

²⁵ H.Mintzberg « le pouvoir dans les organisation »Ed ouvrière Paris (1983.1986) p89-100

4.1-L'entrepreneuriat à travers le monde :

✓ La France :

Depuis des dizaines d'années la France a marqué une croissance importante de la création d'entreprises, ainsi qu'en témoigne le nombre croissant d'entreprises créées avec un chiffre de : 210 000 entreprises en 2000, 330 000 en 2008 et 550 000 en 2011 suite au programme de la mise en place du statut auto-entrepreneur²⁶.

L'image des entrepreneurs est globalement positive : 65 % des Français considèrent que la profession d'entrepreneur est un bon choix de carrière, à égalité avec les Etats-Unis et beaucoup plus qu'en Allemagne et au Royaume-Uni (50 %).

La France dispose d'un véritable potentiel entrepreneurial mais encore insuffisamment exploité. Il existe un réel décalage entre l'intention d'entreprendre et l'activité entrepreneuriale réelle : seuls 30 % des Français comme 30 % des Britanniques ou des Allemands, estiment qu'ils pourraient devenir indépendants dans les 5 ans à venir (contre 35 % chez les Américains). L'écart entre la désirabilité et la faisabilité n'est donc pas une exception française mais témoigne d'une dynamique qu'il est nécessaire d'accompagner.²⁷

✓ En Allemagne

Le succès des PME attire les investisseurs. Les Allemands ont confiance dans les Entreprises de ce fait La force de frappe des PME allemandes en six chiffres clés :

99 % des entreprises allemandes sont des PME. Elles génèrent 39 % du chiffre d'affaires global des entreprises du pays et emploient 14 millions de salariés (61 % de la population active)²⁸. **95 %** des PME sont des sociétés familiales. **4 400 sociétés**, dont plus de 50 % des parts sont détenues par la famille fondatrice, réalisent un chiffre d'affaires supérieur à 50 millions d'euros par an.

²⁶ <http://www.redressement-productif.gouv.fr/assises-entrepreneuriat/lentrepreneuriat-France> consulté le 02-02-2014

²⁷ <http://www.em-lyon.com/fr/actualite-ecole-de-commerce/blog-presse-grande-ecole-management/Actualites/L-entrepreneuriat-en-France-aujourd-hui-synthese-et-mise-en-perspective-par-Alain-Fayolle> consulté le 13-02-2014

²⁸ http://fr.wikipedia.org/wiki/Projet:Entreprises/Liste_d%27entreprises_allemandes consulté le 13-02-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

1307. C'est le nombre de PME allemandes leaders mondiaux de leur activité ²⁹.

✓ Au Maroc

La création d'une entreprise au Maroc est chose aisée. Deux à trois semaines suffisent. On peut également passer par le Centre Régional d'Investissement de l'endroit où l'on souhaite s'établir. Il s'agit en fait d'un guichet unique qui permette de gérer auprès d'un seul organisme tous les démarches administratives pour la création d'une société.

« L'exception marocaine » par rapport aux autres pays du Maghreb, c'est qu'il n'est pas nécessaire de s'adjoindre un partenaire local. En effet, un étranger peut créer seul son entreprise sans avoir recours à des associés marocains.

Les secteurs d'investissements sont nombreux mais il ressort clairement que le

La Fédération de la PME, 95 %²⁴ du tissu économique et occupant plus de 50% des salariés du secteur privé, la part des PME dans les exportations marocaines et les investissements privés nationaux se situe respectivement autour de 31 % et 51 %³⁰.

Alors qu'elles constituent plus de 90 % du tissu industriel et qu'elles contribuent à environ 40 % de la production, les PME, qui ne participent, en revanche, qu'à hauteur de 10 % à la valeur ajoutée et ce d'autant plus que le taux de chômage au Royaume demeure élevé. La PME est présente dans tous les secteurs de l'activité économique marocaine l'industrie, l'artisanat et le BTP, les commerces et enfin les services qui englobent le tourisme, les communications, les transports, les services³¹

²⁹ <http://lentreprise.lexpress.fr/international-export/allemande-les-dix-cles-du-succes-des-entreprises-familiales-46114.html#qCtzsZ7ISMfotZVu.99> consulté le 12-02-2014

³⁰ <http://www.oecd.org/fr/std/stats-entreprises/entrepreneuriatpoursortirdelacriseilfautfavoriserlentrepreneuriatpreconiselocde.htm> consulté 20-03-2014

³¹ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=jWVMU8-BFYeCtAa214EQ#q=les+entreprises+au+maroc consulté le 13-02-2014

✓ Canada :

Le Canada offre un terrain fertile à la création d'entreprises grâce à sa culture, à un environnement fiscal et réglementaire favorable et aux efforts pour stimuler la recherche et l'innovation. Le sondage a révélé que 1500 entrepreneurs³² qui place le Canada parmi les cinq principaux pays dans l'environnement entrepreneurial.

Parmi les éléments favorables, les coûts pour démarrer une entreprise au Canada figurent parmi les plus faibles au sein des pays . Les coûts de main-d'œuvre sont également plus faibles que dans la plupart des autres pays, tandis que les entrepreneurs canadiens consacrent moins de temps aux questions fiscales que dans les autres pays avancés³³

✓ En Algérie :

Au lendemain de l'indépendance, l'Algérie a fait le choix d'une économie étatisée... En 1962, le pays manquait de tout. il connaissait des déficits énormes en matière de ressources financières,. Les conditions de vie des Algériens étaient très rudimentaires, ce qui a conduit le gouvernement à s'engager dans une politique économique centralisée – basée sur un système socialiste– afin de garantir un traitement équitable aux Algériens³⁴. Une chose est sûre, le pays a réalisé des progrès socio-économiques ainsi que la diminution de la pauvreté.

Dès 1966, des programmes de développement de l'industrie ont été lancés et poursuivis. Cette période a vu naître des entreprises publiques opérant dans le secteur de l'industrie (mécanique, métallurgiques, électroniques, électrotechniques, etc.. L'État algérien a aussi procédé à la nationalisation des secteurs clés comme les hydrocarbures.³⁵

³² http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/h_rd02468.html consulté le 20-02-2014

³³ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=jWVMU8-BFYeCtAa214EQ#q=les+entreprises+canadienne consulté le 02-02-2014

³⁴ <http://www.elmoudjahid.com/fr/actualites/53930> consulté le : 13-01-2014

³⁵ <http://insaniyat.revues.org/7754> consulté le : 13-01-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

Il n'y avait que quelques entrepreneurs algériens en activité qualifiés de « gros bourgeois » dans le secteur privé, au cœur de la société algérienne appelée à ne les juger que sur leurs résultats. Cette période sécurisante mais, aussi et surtout, valorisante pour l'entrepreneuriat favorisera l'émergence en nombre d'entreprises, notamment privées, avec à la clé, l'apparition d'une nouvelle génération de managers porteurs de modernité et d'espoirs pour l'avenir économique et social du pays. Cette reconnaissance sociale, a en effet, permis au champ des élites, de s'élargir avec, notamment, l'apparition de nouvelles entreprises qui vivront totalement en harmonie avec la société et les gouvernants en place.

L'entrepreneuriat algérien peine à décoller... La majorité des entreprises privées algériennes ne dépassent pas le stade de petites et moyennes entreprises (PME). 700 000 PME dont 95 % d'entreprises de moins de dix personnes et un chiffre d'affaires inférieur à 200 000 euros)³⁶. On note également 15 PME pour 1 000 habitants, alors la moyenne dans les pays émergents est 50 à 60 PME pour 1 000 habitants. le seul groupe privé algérien qui réalise plus d'un milliard de dollars de chiffres d'affaires est le groupe Cévital³⁷, ceci dénonce le blocage dont souffre l'entreprise algérienne privée dans son expansion et la diversification de ses activités.

Le développement économique et social de notre pays dépend de sa capacité à créer et à développer des produits et services nouveaux. La création d'activités et la création d'entreprises participent ainsi pleinement à ce processus, et il est indéniable que nos diplômés de l'enseignement supérieur soient associés dans cette nouvelle dynamique de culture entrepreneuriale.

Selon les différents séminaires et rencontres organisés par les hauts responsables du patronat algériens on déduit que notre pays exprime un grand désir d'être parmi les pays du monde qui ont marqué un grand pas dans ce domaine de la création des entreprises qui ont absorbé un grand nombre de chômage ,de ce fait, l'étude a révélé que nous occupons la 132^{ème} place³⁸ à l'échelle mondiale, un classement qui est loin de nous présenter comme évolué ça reste toujours une histoire du futur pour l'innovation, les avancements dans le

³⁶ <http://algerie.wordpress.com> consulté le 04-03-2014

³⁷ <http://www.djazairress.com/fr/lemaghreb/9431> consulté le : 12-03-2014

³⁸ <http://www.liberte-algerie.com/algerie-profonde/l-algerie-classee-a-la-132e-place-au-monde-journee-d-etude-sur-l-innovation-a-bouira-210687> consulté le : 12-03-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

domaine de l'innovation et l'entrepreneuriat sont des automatismes fondamentaux de l'économie de notre pays. Pour illustrer ces propos, le département de recherche et développement doit être primordial. qui doivent utiliser les avancées technologiques dans la production amenée à être commercialisée. "Les managers doivent, avant tout, prendre en considération les orientations des scientifiques et des ingénieurs, tout en finançant leurs recherches. De généreux budgets consacrés à la recherche et au développement sont indispensables pour permettre l'apparition d'innovations..."³⁹

Actuellement nous ne disposons pas de cette culture entrepreneuriale bien que notre société dispose d'une jeunesse ambitieuse et pleine de ressources qui a l'esprit de création et d'innovation. cette absence d'innovation qui fera de notre pays deux choix à faire : innover ou disparaître, donc à travers ces rencontres, nous sommes alertés pour l'assistance sur l'obligation de former des managers visionnaires, Ce sont les managers qui sont chargés de multiplier les initiatives à même de permettre une innovation pérenne en restant attentifs aux évolutions des secteurs. Face à la situation catastrophique dans laquelle se trouve le secteur de l'entrepreneuriat, les experts préconiseront de mettre en œuvre une batterie de mesures pour trouver des solutions efficaces afin de hisser l'Algérie à une place de choix.

Il faut croire en l'entrepreneur pour se développer. Et la question de transmission d'entreprise entre générations, doit être débattu surtout avec l'éducation entrepreneurial qui a marqué l'enseignement ces derniers temps ce qui a permis aux jeunes de se cultiver dans ce domaine⁴⁰.

Le sondage a montré que le nombre de la PME-PMI, a sauté . De 120 000 Pme en 1992, l'Algérie a atteint aujourd'hui plus de 700 000 Pme, reconnaissant l'existence de difficultés. le gouvernement est déterminé à rattraper ce retard et à soutenir les nouvelles générations dans leur démarche entrepreneuriale, car faire progresser leur nombre, c'est contribuer à la croissance et à la création d'emplois en Algérie⁴¹.

³⁹ Article du journal quotidien du 20-03-2000 P 24

⁴⁰ <http://care-dz.org/lentrepreneuriat-social-une-opportunité-pour-lalgerie-mettre-lentreprise-privee-au-coeur-de-linteret-general/> consulté le 20-03-2014

⁴¹ <http://www.entrepreneuriatdurablealgerie.com/> consulté le : 20-03-2014

Section 2 : Présentation de l'idée

Toute la vie dépend de l'utilisation d'énergie et nous vivons dans une civilisation moderne très dépendante de l'énergie plus Particulièrement non renouvelable c'est à dire des sources d'énergie fossiles (charbon, pétrole, gaz) afin de satisfaire notre mode de vie, seulement ces énergies ne se renouvèlent pas assez rapidement pour être considérées comme inépuisables à l'échelle de l'homme ou même qui ne se renouvèlent pas du tout ,donc il est temps de mettre en place des énergies renouvelables de façon à ce que leurs réserves ne s'épuisent pas et leur vitesse de formation doit être supérieur à leur vitesse d'utilisation .

Aujourd'hui on se rend compte que l'homme doit revenir aux sources qui ne finiront jamais dans les dimensions humaines : LE SOLEIL

Pour l'approvisionnement énergétique, le soleil est le premier fournisseur en énergie. En trente minute le soleil nous d délivre assez d'énergie pour couvrir la consommation de toute l'humanité en un an ;Sans le soleil, il n'y aurait pas de vie sur la terre. Les rayons solaires sont parmi les principaux facteurs de viabilité de la terre, grâce à ces derniers la pérennité des espèces végétaux et animaux est assurée en étant utilisé par les plantes base de la chaine alimentaire.

L'exploitation de l'énergie solaire est devenue l'enjeu majeur de ce nouveau siècle avec la rareté progressive des ressources fossiles et le réchauffement climatique.

Grace au moyen technologiques et après de longues études et recherches, il a été inventé des systèmes pour gérer les rayons lumineux, il s'agit de l'exploitation de l'effet photovoltaïque découvert par **EDMONT PEQUEREL**⁴²

L'Energie Solaire est utilisée pour produire l'électricité par des panneaux solaires photovoltaïques. D'une manière générale, les énergies éolienne et photovoltaïque constituent deux solutions complémentaires permettant d'électrifier, efficacement et à moindre coût, les sites isolés. qui ne peuvent pas être alimentés en électricité par les réseaux publics. L'énergie photovoltaïque est alors utilisée pour produire de manière autonome de l'électricité

⁴² <http://www.energies-renouvelables.org/> consulté le 12-01-2014

2.1 L'énergie renouvelable

Une énergie renouvelable est une énergie exploitée par l'Homme, de telle manière que ses réserves ne s'épuisent pas. En d'autres termes, sa vitesse de formation doit être plus grande que sa vitesse d'utilisation.

Le rayonnement du Soleil constitue en lui-même une énergie exploitable. Ce rayonnement donne aussi naissance à d'autres formes d'énergie, ainsi le cycle de l'eau permet de créer de l'hydroélectricité, le vent est aussi exploité. La photosynthèse a aussi comme origine le soleil, elle crée différents matériaux exploitables énergétiquement, mais pas toujours renouvelables. La chaleur interne de la Terre est source d'énergie considérée comme renouvelable, la géothermie. La rotation des astres, système Terre-Lune, engendre des mouvements d'eau à la surface de la Terre, mouvements exploitables énergétiquement via l'énergie marémotrice.⁴³

Le caractère renouvelable d'une énergie dépend de la vitesse à laquelle la source se régénère, mais aussi de la vitesse à laquelle elle est consommée. Le pétrole ainsi que tous les combustibles fossiles ne sont pas des énergies renouvelables, les ressources étant consommées à une vitesse bien supérieure à la vitesse à laquelle ces ressources sont naturellement créées

2.2 Présentation du projet

Vu la situation géographique très favorable avec un Sahara qui s'étend sur plus de 2/3 de la superficie globale du pays, l'Algérie constitue l'un des plus grands réservoirs au monde en matière d'énergie renouvelable surtout l'énergie solaire. La lumière étant disponible partout et en grande masse l'énergie photovoltaïque doit être exploitée. Le pays devait d'ores et déjà préparer le terrain. Mais les énergies renouvelables, le solaire occupe une place minime dans la communauté algérienne. L'électricité photovoltaïque ne nécessite pas de réseau électrique. c'est pourquoi elle constitue une énergie précieuse pour les pays en développement, qui ne disposent pas de réseau

⁴³ <http://www.energies-renouvelables.org/> consulté le 20-03-1014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

électrique, et pour les sites isolés. Les capacités photovoltaïques doivent se multiplier pour atteindre Les objectifs.

L'Etat Algérienne s'est penchée sur ce secteur. Plusieurs entreprises se sont engagées dans ce domaine afin de participer au développement de la mise en marche de l'énergie photovoltaïque.

L'Algérie envisage d'énormes investissements dans le domaine : son ambition est, en effet, de produire cinq pour cent 5 % de son électricité, à partir de l'énergie solaire d'ici à 2015⁴⁴.

Des équipements d'éclairage public à partir de lampes photovoltaïques et ont été mis au point installé à Sidi Bel Abbès. De plus, de nouveau programme ont été tracé en vue de la fourniture et pose de lampadaires solaires photovoltaïques au niveau des carrefours principaux de plusieurs localités⁴⁵.

Ces nouveaux produits suscitent de l'intérêt, plusieurs wilayas du pays voulant s'en équiper.

L'objectif projeté est de produire 500 MW d'électricité à partir de l'année prochaine et d'atteindre 1 000 MW en 2015 avec une part d'exportation de 400 MW. Aux dires de beaucoup, la partie est jouable⁴⁶. A long terme, l'exportation vers l'Europe, notamment l'Allemagne, l'Italie et l'Espagne est envisageable. Grace à ces résultats l'Etat Algérienne ouvre ses portes aux jeunes Entrepreneurs afin de s'investir dans ce créneau et de nombreux projets sont en réalisation et qui nécessitent l'éclairage photovoltaïque .

Comme notre pays est en plein développement, il ouvre ses portes aux catégories des intellectuelles afin de mettre à jour leur savoir faire et de concrétiser leurs idées sur le marché, donc toute idée nouvelle est bien prise par l'état, les PME PMI ANSEJ ont font preuve.

Nos années de labeurs et des études passées et après de longue veillées on a décidé de contribuer à l'évolution de notre pays en créant un projet qui sera bénéfique pour toute la société c'est de mettre à disposition une PME spécialisée en panneaux solaires photovoltaïques qui assure la fourniture et pose dont la

⁴⁴ Enquête faite par Melle HADRI Nor el houda au salon d'énergie renouvelable le 20-10-2014

⁴⁵ Conférence inter national a Oran le 23/10/2013

⁴⁶ Conférence inter national a Oran le 23-10-2013

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

nomination sera « **EURL CIPS** » Commercialisation installation des panneaux solaires

Cette entreprise met à la disposition des consommateurs des panneaux solaires photovoltaïques au sens large, implique de prendre en charge le client dans toutes les démarches.

La consommation de l'électricité au niveau des sites publics tel que les routes ,les ruelles, ainsi que les grandes places des centres ville est énorme ,on pense que nos premières expériences débiteront là ,en appliquant l'éclairage à l'aide des panneaux solaires

2.2.1 Les différents types de l'énergie

1) Energie géothermique

La Géothermie consiste à extraire l'énergie géothermique contenue dans le sol pour l'utiliser sous forme de chauffage ou pour la transformer en électricité. Dans les couches profondes, la chaleur de la Terre est produite naturellement par des roches du noyau et de la croûte terrestre⁴⁷ :

Par rapport à d'autres énergies renouvelables, la géothermie profonde ne dépend pas des conditions atmosphériques (soleil, pluie, vent).

En 2012, les trois premiers producteurs sont les États-Unis (27,9 %), les Philippines (14,6 %) et l'Indonésie (11,2 %) et quatre autres pays ont une production importante : la Nouvelle-Zélande, le Mexique, l'Italie et l'Islande²². L'Indonésie possède le plus grand potentiel (27 gigawatts, soit 40 % des réserves mondiales)⁴⁸.

Pour autant le géothermique comporte lui aussi des risques au niveau humain. Les techniques évoluent et permettent de chercher la chaleur à de plus grandes profondeurs. Il a été montré que la modification des pressions dans les sous-sols avait un impact sur l'activité sismique. La fréquence des tremblements de terre mais aussi leur puissance peut être augmentée à cause de l'exploitation de cette énergie⁴⁹.

⁴⁷ Jean-Piere Hansen.J « Energie economie et politique »Ed Boeck 2000 P 520 . 522

⁴⁸ <http://fr.wikipedia.org/wiki/G%C3%A9othermie> consulté le 01-01-2014

⁴⁹ http://fr.wikipedia.org/wiki/%C3%89nergie_renouvelable consulté le : 02-01-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

On distingue quatre formes de géothermie, la haute, la moyenne, la basse et la très basse énergie. La géothermie haute énergie permet d'exploiter des centrales géothermiques de forte puissance, qui sont le plus souvent installées dans des régions volcaniques. La géothermie de moyenne et basse énergie permet d'assurer en totalité ou en partie le chauffage urbain de milliers de logements ou le fonctionnement d'équipements.

2) Biomasse

Désigne tous les types de matières végétales ou de déchets d'origine animale. On l'utilise depuis des milliers d'années, soit depuis que l'homme brûle du bois pour faire cuire de la nourriture.

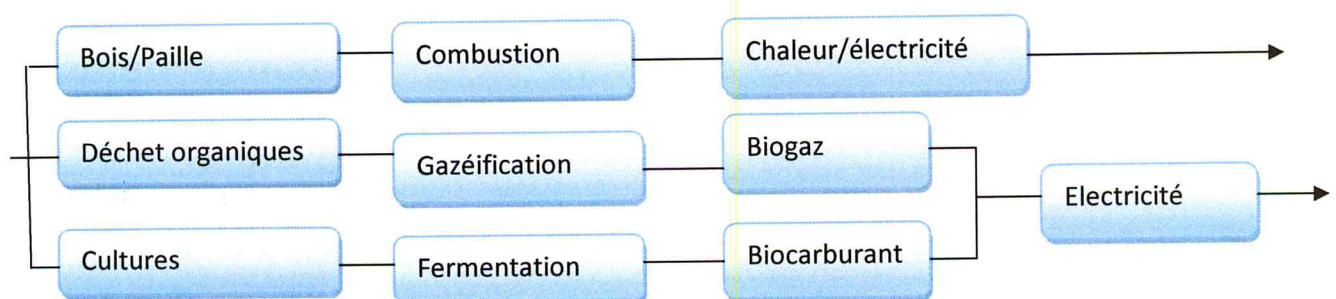
Elle présente une énergie importante accumulée sous forme de trois types

1- **le bois-énergie** : le bois est utilisé comme combustible individuelles (cheminée, ou chaudière) et aussi pour des réseaux de chauffage urbain ou industriel

2- **les biocarburants** : le blé, la betterave, le colza ou le tournesol permettent de produire des carburants (éthanol et biodiesel) dont le rendement et les bénéfices pour l'environnement sont appréciables.

3- **le biogaz** : il est produit par la décomposition de matière organique, un phénomène qui est activé par des bactéries. Les déchets de l'agro-industrie, de l'agriculture, des décharges d'ordures ménagères ou des boues issues des eaux usées, peuvent par fermentation produire chaleur et électricité⁵⁰

Schéma n°01 : Cycle de Biomasse



Source : J.P Hansen « energie economie et politique » boeck 2000 p 59

⁵⁰ J.P Hansen « energie economie et politique » Edition boeck 2000 P 544

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

Actuellement les recherches ont montré que la production de l'Electricité par Biomasse est rentable économiquement et écologiquement.

3) _ Énergie hydraulique

Elle est la plus importante source d'énergie renouvelable Depuis des millénaires, l'homme sait exploiter l'énergie des cours d'eau, en construisant des barrages, des moulins, ou des usines marémotrices.

De nos jours l'énergie hydraulique est utilisée au niveau des barrages et sert principalement à la production d'électricité. Ce qu'on appelle hydroélectricité, créé grâce à la force des chutes d'eau d'origine naturelle ou créés artificiellement à partir des retenues de barrage.

L'hydroélectricité est exploitée depuis la fin du 19ème siècle, ce qui en fait la plus ancienne des énergies produite. C'est une énergie qui n'émet pas de gaz elle est utilisable rapidement grâce aux grandes quantités d'eau stockée et c'est une énergie très économique à long terme.⁵¹

4) _ Énergie éolienne

L'Energie éolienne est une forme indirecte de l'énergie solaire : les rayons solaires absorbés dans l'atmosphère entraînent des différences de température et de pression. De ce fait les masses d'air se mettent en mouvement et accumulent de l'énergie cinétique. Celle-ci peut être transformée et utilisée à plusieurs fins. L'énergie éolienne dépend de la puissance et de la régularité du vent.

L'énergie éolienne est Considérée comme une énergie propre elle connaît un essor important. Parmi les énergies renouvelables, c'est une technologie mature et la plus économique après l'hydroélectricité Implantées localement, les éoliennes peuvent permettre de répondre à des besoins électriques de masse tout comme à des besoins domestiques limités, selon la taille de l'éolienne⁵².

⁵¹ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=eGtMU6K3B4KctQaarYCwAw#q=les+diferents+types+d%27energie
consulté le : 19-02-2014

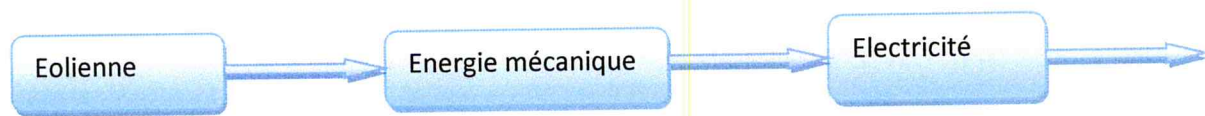
⁵² https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=eGtMU6K3B4KctQaarYCwAw#q=l%27energie+eolienne consulté le :
20-02-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

L'énergie éolienne est renouvelable et propre., indépendante des ressources fossiles ,aussi le terrain où les éoliennes sont installées reste toujours exploitable pour d'autre activités industrielle et agricole.

L'Europe domine le marché mondial de l'énergie éolienne en premier classement le Danemark qui dispose du plus grand nombre d'habitants dont l'éolienne est la principale utilisation

Schéma n°02 : Cycle de l' Eolienne



Source : J.P Hansen « energie economie et politique »Ed boeck 2000p 59

5) Énergie solaire :

L'utilisation de l'énergie solaire remonte à l'Antiquité. Les Grecs allumaient en effet la flamme olympique grâce à un système de miroirs et les rayons du soleil.

Les techniques pour capter directement une partie de cette énergie sont disponibles et sont constamment améliorées. On peut distinguer le solaire passif, le solaire photovoltaïque et le solaire thermique.

A) Énergie solaire thermique

C'est un système d'utilisation de la chaleur transmise par rayonnement plutôt que le rayonnement lui-même, on effectue l'opération de capter l'énergie du rayonnement solaire grâce à un corps noir

L'énergie thermique peut être utilisée directement ou indirectement :

- directement pour chauffer des locaux ou de l'eau sanitaire (panneaux solaires chauffants et chauffe-eau solaire) ou des aliments (fours solaires),

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

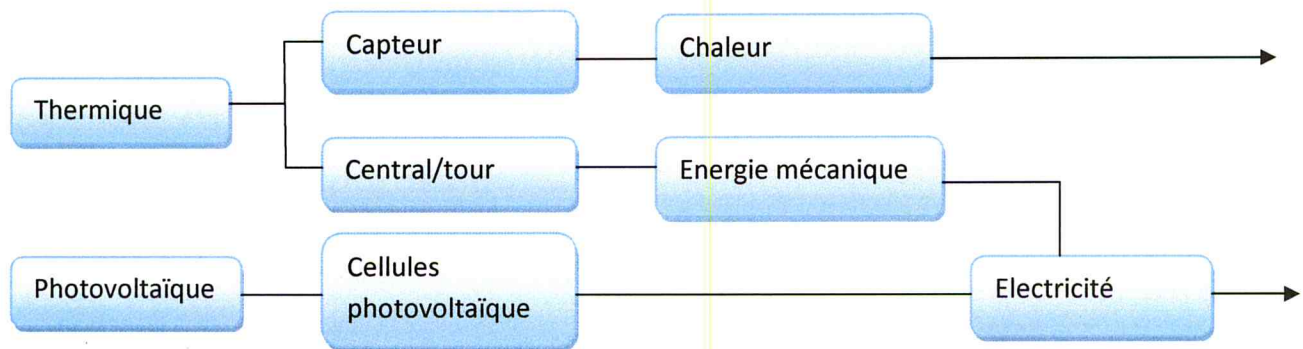
- indirectement pour la production de vapeur et obtenir une énergie électrique

Dans les années 1970, la cuisine solaire est apparue où l'on préparait des plats à l'aide d'un cuiseur ou d'un four solaire.

b) Énergie photovoltaïque :

L'énergie photovoltaïque se base sur l'effet photoélectrique pour créer un courant électrique continu à partir d'un rayonnement électromagnétique. Cette source de lumière peut être naturelle (soleil) ou bien artificielle (une ampoule). L'énergie photovoltaïque est captée par des cellules photovoltaïques, un composant électronique qui produit de l'électricité lorsqu'il est exposé à la lumière. C'est l'étude principale de notre projet, donc nous allons vous exposer les caractéristiques détaillées sur le fonctionnement des panneaux solaires.⁵³

Schéma n°3 : Cycle solaire



Source : J.P Hansen « energie economie et politique » Ed boeck2000 p 67

3.2 Les différents types des panneaux solaire

L'énergie récupérée est transformée directement en électricité à partir de la lumière du soleil par des panneaux photovoltaïques. Cette énergie répond

⁵³ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=eGtMU6K3B4KctQaarYCwAw#q=l%27energie+solaire consulté le 20-03-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

parfaitement aux besoins des sites isolés et dont le raccordement au réseau électrique est coûteux

L'effet photovoltaïque a été découvert en 1839 par *Antoine Becquerel*, un physicien français. Ce dernier a constaté que certains matériaux pouvaient produire de petites quantités d'électricité quand ils étaient exposés à la lumière. Albert Einstein développa cette idée en 1905. Pendant les quarante années suivantes, personne ne fit beaucoup de progrès en énergie solaire car les cellules photovoltaïques avaient un trop mauvais rendement pour transformer la lumière du soleil en énergie.⁵⁴

Le premier panneau solaire a été créé en 1954 par les laboratoires Bell. Il a été appelé batterie solaire mais c'était trop coûteux à produire.

Dans les années 1970 les panneaux ont refait leur apparition vu l'augmentation du prix du pétrole on a commencé à l'utiliser pour la première fois dans les maisons. L'énergie solaire est de nouveau en pleine essor car on prévoit une pénurie de pétrole prochaine, on se préoccupe du réchauffement de la planète. Le coût de production des cellules solaires a également diminué. Des centrales **solaires** sont en cours de construction dans le monde entier. Les entreprises investissent également.

Les panneaux solaires sont les composants de base de la plupart des équipements de production d'énergie solaire

On distingue trois types de panneaux solaires :⁵⁵

⁵⁴ J.P.Hansen « énergies renouvelables » Edition boeck 2000 P 22

⁵⁵ http://www.livrespourtous.com/e-books/detail/Energie-solaire-photovoltaique/onecat/Livres-electroniques+Environnement-et-ecologie/4/all_items.html consulté 03-04-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

A) les panneaux solaires thermiques

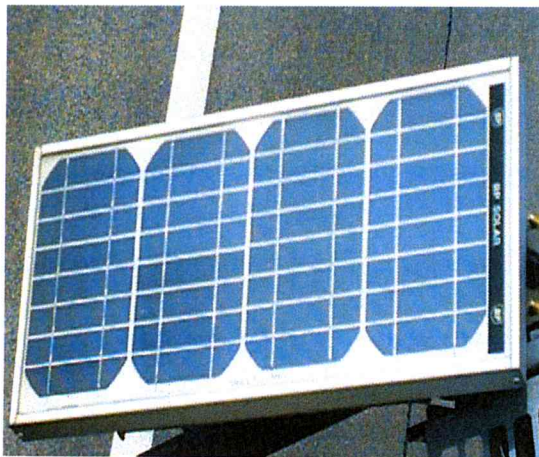
Appelés capteurs solaires thermiques, qui collecte la chaleur du rayonnement solaire et la transfèrent en fluide⁵⁶.



Les panneaux solaires thermiques sont actuellement beaucoup plus efficaces et rentables l'énergie qu'ils permettent de récupérer est obtenue sous une forme d'eau chaude à température sanitaire au lieu d'électricité.

B) Les panneaux solaires photovoltaïques :

Appelés modules photovoltaïques ou simplement panneaux solaires, qui convertissent le rayonnement solaire en électricité. Le solaire photovoltaïque⁵⁷



est appelé PV ; c'est un générateur électrique de courant continu constitué module de base pour les installations photovoltaïques et notamment les centrales solaires photovoltaïques

⁵⁶ <https://www.google.dz/search?q=panneaux+solair+thermique&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ei=S3VMU82-DMG1PPPSgKAC&ved=0CCcQsAQ&biw=1366&bih=596> consulté le 03-04-2014

⁵⁷ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=C3NMU-PRN6e-ygPAhIKgAg#q=panneaux+solair+thermique consulté le 03-04-2014

C)- Les panneaux photovoltaïques thermiques

Se qui produisent de l'eau chaude en récupérant la chaleur du soleil à l'aide de matériaux à forte inertie qui transmettent la chaleur à un liquide caloporteur ;



Les panneaux solaires thermiques absorbent l'énergie transmise par la chaleur du soleil à l'aide de capteurs. Ces capteurs solaires sont constitués d'un matériau à forte inertie de couleur noire qui absorbent la chaleur du soleil puis la transmettent à un fluide caloporteur,

(eau additionnée de glycol), qui circule à travers un tube en cuivre situé au centre du panneau ; l'ensemble étant protégé par une vitre qui contribue à accentuer le réchauffement et à protéger les autres éléments. Deux utilisations principales des panneaux solaires thermiques : Le chauffe-eau solaire individuel avec 37000 installations en 2006⁵⁸, c'est l'utilisation la plus répandue du panneau solaire thermique. Le système solaire combiné (SSC), permet en plus de chauffer l'eau sanitaire, de couvrir une partie des besoins de chauffage d'une maison⁵⁹.

Dans les trois cas, les panneaux sont habituellement plats, d'une surface approchant plus ou moins le m² pour faciliter et optimiser la pose.

4.2.2 Production mondiale (Panneaux solaires)

La production de panneaux solaires a commencé son réveil en 1998, depuis que le prix du pétrole a commencé lui aussi sa vertigineuse ascension. Le prix du pétrole a été multiplié par 7 de 1998 à 2008 et dans le même temps la

⁵⁸ <http://fr.wikipedia.org/wiki/G%C3%A9othermie> consulté le : 20-04-2014

⁵⁹ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=UAxLU9ugN4ndtAbqsiGgDA#q=panneaux+solaire+en+alg%C3%A9rie consulté le : 20-04-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

capacité de production d'électricité depuis des panneaux solaires photovoltaïques a été multipliée par 20⁶⁰.

La production mondiale de panneaux est principalement répartie entre la Chine, Taiwan, l'Allemagne, le Japon et les États Unis. Il s'agit majoritairement d'assemblage / mise en place du cadre / boîtier de protection (/...) en 2010 environ 50 % de la production mondiale de cellules photovoltaïques vient de Chine et 80 % d'Asie⁶¹. Aujourd'hui les grandes marques internationales font produire leurs modules en Asie et parfois réalisent une étape de transformation sur le produit, alors que d'autres grandes entreprises sous-traitent simplement leur production industriels de silicium ce qui sur le long terme est un gain intéressant au niveau de l'écologie.

1-La Chine

S'est imposé comme le leader mondial de la fabrication de panneaux solaires photovoltaïques, assurant en 2013 70% de la production mondiale⁶². Face à cette concurrence, l'Europe risque de perdre quelques 30 000 emplois, ce qui l'a poussé à augmenter ses droits de douane de 11,8% à 47% au mois de juin⁶³ 2013 L'Europe accuse notamment la Chine de trop subventionner les entreprises produisant des panneaux solaires, ce qui permet aux chinois de vendre en Europe des panneaux solaires à un prix inférieur à leurs coûts de production⁶⁴

✓ L'EUROPE, PREMIER MARCHÉ DU SOLAIRE

Les panneaux solaires photovoltaïques permettent de convertir la lumière du rayonnement solaire en électricité, offrant ainsi des atouts écologiques et économiques.

⁶⁰ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=LHZMU4vdEITatAbxm4HwAg#q=la+production+mondial+des+pannea+ux+solaire consulté le : 23-03-2014

⁶¹ <http://www.maisonbrico.com/conseils-bricolage/panneaux-solaire-photovoltaïques-sur-toiture,3477.html> consulté le 19-03-2014

⁶² <http://www.bfmtv.com/economie/panneaux-solaire-chinois-l-europe-relance-taxes-anti-dumping-658294.html> consulté le 19-03-2014

⁶³ <http://www.bfmtv.com/economie/panneaux-solaire-chinois-l-europe-relance-taxes-anti-dumping-658294.html> consulté le 24-03-2014

⁶⁴ <http://www.grossiste-chinois-import.com/Energie-solaire/Panneaux-solaire-fr.html> consulté le : 25-03-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

Le solaire se développe de plus en plus en Europe, il reste le premier marché. En première position l'Allemagne (7,6 GW), l'Italie (3,3 GW) et la France (1,2 GW)⁶⁵.

L'Europe reste le premier marché mondial au niveau de la demande en panneaux photovoltaïques avec l'installation d'environ 72% de la capacité installée dans le monde⁶⁶

✓ L'utilisation des panneaux solaire dans le monde

De nombreuses réalisations ont déjà bénéficié de ce système qui a été mis en application dans plusieurs pays à travers le monde tel que : la France, les Etats unis l'Allemagne, le Maroc, la Tunisie, etc....

2-L'Allemagne :

L'opération a débuté en Allemagne, en 1990 par l'installation de "1000 toits solaires", a permis le développement de la filière photovoltaïque à travers le monde, conduisant à une forte baisse des prix des systèmes photovoltaïques au cours des années.

La capacité installée actuellement est huit fois plus importante, bien que ce pays ne dispose pas d'un potentiel photovoltaïque aussi important que la France. Et il coûte déjà moins cher de consommer sa propre électricité solaire, si l'on dispose d'une installation récente, que d'acheter celle provenant du réseau, excepté pour les gros industriels. la capacité installée est passée de 3,85 TW à 32,50 TW entre 2007 et 2012⁶⁷.

La production d'électricité en une année (8.760 heures) est établie en tenant compte du taux de charge moyen au niveau mondial 12 % pour le solaire photovoltaïque. Production d'électricité ajoutée chaque année de 2011 à 2016 en térawatts-heures (TWh)⁶⁸

⁶⁵ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=VgVNU66mFqj8ywOu5ILQDg#q=le+march%C3%A9+europ%C3%A9en+les+panneaux+solaires consulté le : 23-03-2014

⁶⁶ : http://www.notre-planete.info/actualites/actu_2424_record_production_electricite_solaire_monde.php consulté le : 24-03-2014

⁶⁷ <http://www.sillia.com> consulté le 27-03-1014

⁶⁸ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=VgVNU66mFqj8ywOu5ILQDg#q=les%20panneaux%20solaires%20en%20allemande consulté le 26-03-1014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

La croissance du photovoltaïque dans ce pays est assurée à la fois par un système de tarifs d'achat à un prix garanti, mais également par les décisions de plusieurs collectivités locales d'imposer des seuils minimaux de production photovoltaïque lors de nouvelles constructions. Grâce à cette politique ambitieuse, l'Allemagne dispose aujourd'hui de 430 000 bâtiments équipés, soit une multiplication par trois de son objectif initial de 100 000 toits, lancé en 1998.⁶⁹ A elle seule, l'Allemagne a capté plus de la moitié de la demande européenne avec 3 800 MW installés en 2009

3-En France :

La capacité photovoltaïque qui était insignifiante en 2007 a atteint 4.000 MW crête en 2012, en cinq ans. Cela permet déjà de produire 4,2 TWh d'électricité solaire, sur la base d'une année complète. Encore loin des leaders mondiaux de l'énergie solaire que sont l'Allemagne et l'Espagne, la France se place tout de même au 7ème rang des pays installateurs de panneaux photovoltaïques.

Sur l'année 2011, la production du parc photovoltaïque français représente près de 73 W par seconde, soit environ 2 302 GWh, ou l'équivalent de la consommation électrique de 1 044 000 habitants, tous postes de consommation confondus.⁷⁰

4-L'Espagne

Etait jusqu'alors le principal installateur mondial de panneaux solaires puisque les décideurs espagnols ont fortement diminué le tarif d'achat de l'électricité solaire et ont introduit des mesures de contrôle des coûts et de la qualité des installations⁷¹.

⁶⁹ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=UAXLU9ugN4ndtAbqslGgDA#q=panneaux+solaire+en+alg%C3%A9rie consulté le 26-03-2014

⁷⁰ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=VgVNU66mFqj8ywOu5ILQDg#q=les+panneaux+solaires+en+france consulté le 28-03-2014

⁷¹ <http://unpetitboutdereve.uniterre.com/267085/Atelier+confection+de+panneaux+solaires.html> consulté le 01-04-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

5-L'Italie

Est le second marché mondial pour les panneaux solaires avec 580 MW d'installés en 2009⁷².

6- Le Japon

Stimulé par une nouvelle obligation de rachat de l'électricité d'origine solaire, arrive en troisième place avec 480 MW installés en 2009. le nombre d'installations solaires explose au Japon où la production d'énergie solaire a doublé en 2010 par rapport à 2009, année durant laquelle le marché solaire avait déjà doublé par rapport à 2008. Malgré la crise qui les affecte les japonais restent dans le peloton de tête des producteurs d'énergie solaire en occupant la seconde place mondiale avec les Etats-Unis.

Économiquement le Japon ne s'en tire pas mal puisqu'il est l'un des premiers producteurs de panneaux photovoltaïques du monde avec ses entreprises Sharp, Sanyo, Mitsubishi et quelques autres. Mais c'est la Chine qui profite vraiment du boom de l'énergie solaire⁷³.

7- Les Etats-Unis

Talonnent le Japon avec environ 470 MW installés en 2009.les plus grandes centrales solaires photovoltaïques au monde actuellement en service sont celles : du parc solaire d'« Agua Caliente » en Arizona (États-Unis) avec 247 MWc installés en aout 2012⁷⁴.

Selon le département américain de l'Energie (DOE), la part de l'énergie solaire et de l'éolien dans la production d'électricité aux Etats-Unis s'est élargie alors que les coûts de ces technologies connaissent une baisse continue.

Depuis 2008, le prix des panneaux solaires a chuté de 75 %, et le nombre d'installations solaires a été multiplié par 13, rapporte le DOE qui précise que le soutien du gouvernement a contribué à la mise en route de certains des plus grands projets au monde dans le domaine de l'énergie solaire.

⁷² https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=VgVNU66mFqj8ywOu5ILQDg#q=panneaux+solaires+en+italie
consulté le 01-04-2014

⁷³ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=VgVNU66mFqj8ywOu5ILQDg#q=panneaux+solaires+japonais
consulté le : 01-04-2014

⁷⁴ <http://unpetitboutdereve.uniterre.com/267085/Atelier+confection+de+panneaux+solaires.html> consulté 20-03-2014

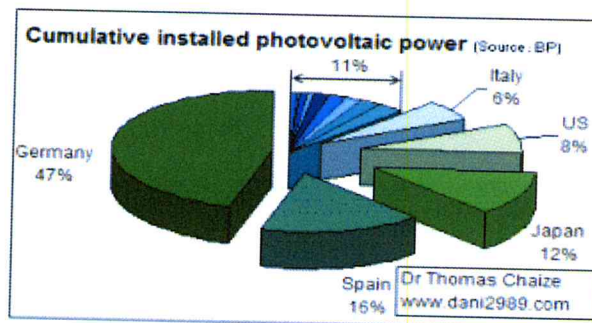
Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

8- La République tchèque

Termine cinquième du peloton de tête avec 410 MW installés en 2009. Ce petit pays d'Europe centrale passe pour un des bons élèves dans l'utilisation en matière d'énergies renouvelables avec⁷⁵ un objectif de 13% de sa consommation finale d'électricité pour 2020, un chiffre que ce pays d'Europe Centrale semble selon les experts bien parti pour atteindre : en 2005, seuls 5% de sa consommation finale d'électricité étaient couverts par des énergies renouvelables, contre 9,4% en 2012. On s'approche donc des 13%⁷⁶.

Dans le monde, la capacité photovoltaïque a augmenté de 91,5 GW de 2007 à 2012 en cinq ans. Cela correspond à une production annuelle d'électricité de 96 TWh en plus pour le solaire photovoltaïque.

Schéma n°04 : la répartition des panneaux solaires au monde



Source : <http://www.dani2989.com> le 19-03-2014

✓ La production et l'exploitation des P.S dans le Maghreb

1-En Tunisie

L'Exploitation du Solaire Photovoltaïque figure dans les sites non connectés au réseau

- Electrification par l'énergie solaire photovoltaïque de 13 000 ménages, 200 écoles rurales, des dispensaires, des postes frontaliers, des relais de télécommunication, des plages, des parcs

⁷⁵ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=VgVNU66mFqj8ywOu5ILQDg#q=panneaux%20solaires%20r%C3%A9publique%20tcheque consulté 20-03-2014

⁷⁶ : http://www.notre-planete.info/actualites/actu_2424_record_production_electricite_solaire_monde.php consulté 20-03-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

- Equipement d'une centaine de puits par des stations solaires de pompage de l'eau potable

La production annuelle moyenne d'un système photovoltaïque varie de 1 500 (dans le nord) à 1 800 kWh (au sud du pays) pour une puissance installée de 1 kW⁷⁷, selon l'emplacement géographique du bâtiment et les performances des équipements.

2-Au Maroc :

A officiellement lancé les travaux de construction de son parc solaire de Ouarzazate, point de départ d'un ambitieux programme qui doit permettre au royaume de s'imposer comme une place forte en matière de production d'énergies renouvelables à l'horizon 2020.

La centrale solaire, première phase est la plus grande du genre au monde Sa construction vient conforter la volonté d'optimiser l'exploitation des ressources naturelles du Maroc, de préserver son environnement et de pérenniser son développement, Cette centrale entrera en fonction d'ici fin 2015 et disposera d'une capacité de production de 160 mégawatts⁷⁸.

A l'horizon 2020, le Maroc, dépourvu d'importantes réserves en hydrocarbures, prévoit la construction de cinq parcs solaires au total, pour une capacité de production estimée à 2000 M ; Ce plan devra permettre au royaume de couvrir 42% de ses besoins grâce aux énergies renouvelables⁷⁹.

3- En Algérie

Historiquement, le marché photovoltaïque Algérien était un marché orienté vers les applications photovoltaïques en sites isolés .puis ça s'est réorienté vers d'autres applications tel que :

- Installation de toits solaires pour maisons individuelles et bâtiments

⁷⁷ <http://www.greentechnologies.com.tn/autonomes.php> consulté le 20-03-2014

⁷⁸ <http://elfa-solaire.com/prix.html> consulté le 20-03-2014

⁷⁹ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=VgVNU66mFqj8ywOu5ILQDg#q=panneaux+solaires+au+maroc consulté le 22-03-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

- Équipement des fermes agricoles par des systèmes de pompage photovoltaïque de l'eau destinée à l'irrigation⁸⁰.
- Electrification de foyers et de fermes et petits projets ruraux par les énergies solaire et éolienne
- Installation de systèmes photovoltaïque pour l'éclairage public.
- Installation de systèmes photovoltaïques connectés au réseau dans les stations de services

Malgré les immenses avantages du territoire algérien pour l'exploitation de l'énergie solaire, peu de sociétés privées algérienne développent cette technologie. Alsolar, pionnier du solaire algérien, a établi, début 2011, une usine de fabrication de panneaux photovoltaïques dans la wilaya de Tlemcen, à Chetouane. Le 19 mai 2013, une entreprise concurrente, Condor Electronics a annoncé le lancement d'une nouvelle usine de panneaux solaires. La construction de cette usine répond à la forte demande en énergie de la région sud.

Algérie n'en est pas à sa première conférence sur l'énergie solaire. L'Algérie, qui reste un des pays les plus ensoleillé du monde présente des potentialités exceptionnelles en matière d'énergie solaire. Et l'Allemagne compte bien devenir un partenaire important aussi bien en termes de savoir faire que d'exploitation. Pour l'instant, les projets concrets allégro-allemands dans ce domaine restent peu nombreux.

Suite à nos nombreuses présences au niveau des salons d'exposition organisé dans le domaine de l'énergie Renouvelable, sur le territoire national , tel que le salon ERA des énergies renouvelable qui a eu lieu à Oran le 23 Octobre 2013 ,nous avons pu nous approcher des Entreprises participantes qui nous ont éclaircis tous les points relatifs à ce domaine qui reste très vaste et c'est un projet potentiel de l'avenir en Algérie.

✓ production en Algérie :

Les premiers panneaux solaires photovoltaïques fabriqués localement ont été mis sur le marché par l'Entreprise nationale des industries électroniques (ENIE), basée à Sidi Bel Abbès.ces nouveaux produits comprenant une «large»

⁸⁰ Le salon des énergie renouvelable « era » 4eme édition le 23octobre

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

gamme d'applications, ils sont le fruit monté par ENIE ces panneaux sont d'une puissance de 500 KW..

Comme beaucoup de processus industriels, la fabrication des panneaux solaires présente des risques pour l'environnement, notamment en matière de réchauffement climatique. Les fabricants cherchent à minimiser les coûts et les besoins en matériau, ce qui a incidemment pour effet de réduire la consommation d'énergie sur le cycle de vie du panneau.

Section 3 : Généralité sur les Panneaux Solaires

3.1. Les avantages et les inconvénients des panneaux solaires photovoltaïques

En tant que source d'énergie électrique, un système photovoltaïque offre des avantages⁸¹ mais aussi des inconvénients.

A) - Avantages du photovoltaïque

- ✓ Les installations photovoltaïques sont en général de haute fiabilité, peu sujettes à l'usure, elles demandent peu d'entretien.
- ✓ Le montage des installations photovoltaïques est simple et les installations sont adaptables aux besoins de chaque projet.
- ✓ L'énergie photovoltaïque peut être installée partout, même en ville
- ✓ Il s'agit d'une source d'énergie électrique totalement silencieuse ce qui n'est pas le cas, par exemple des installations éoliennes.
- ✓ Il s'agit d'une source d'énergie inépuisable.
- ✓ L'énergie photovoltaïque est une énergie propre et non-polluante qui ne dégage pas de gaz à effet de serre et ne génère pas de déchets.
- ✓ L'énergie photovoltaïque est renouvelable et gratuite
- ✓ Sur les sites isolés, l'énergie photovoltaïque offre une solution pratique pour obtenir de l'électricité à moindre coût

⁸¹: http://www.tpepanneauxsolaires.fr/avantages_inconvénients.html consulté le 20-03-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

- ✓ La revente du surplus de production permet d'amortir les investissements voire de générer des revenus
- ✓ Le contrat d'achat est conclu pour une durée de 20 ans
- ✓ Les systèmes photovoltaïques sont fiables : aucune pièce employée n'est en mouvement.
- ✓ Les matériaux utilisés (silicium, verre, aluminium), résistent aux conditions météorologiques extrêmes
- ✓ L'énergie photovoltaïque est totalement modulable et peut donc répondre à un large éventail de besoins.
- ✓ La taille des installations peut aussi être augmentée par la suite pour suivre les besoins de son propriétaire
- ✓ Le coût de fonctionnement des panneaux photovoltaïques est très faible car leur entretien est très réduit, et ils ne nécessitent ni combustible, ni transport, ni personnel hautement spécialisé

B) Inconvénients du photovoltaïque⁸²

- ✓ La fabrication des panneaux solaires photovoltaïques relève de la haute technologie demandant énormément de recherche et développement et donc des investissements coûteux. Cela se traduit dans le prix de l'installation qui, aujourd'hui, reste chère.
- ✓ Les rendements des panneaux photovoltaïques sont encore faibles et de l'ordre de 20 % (pour les meilleurs). L'énergie photovoltaïque convient donc mieux pour des projets à faible besoins, comme une maison unifamiliale, par exemple.

⁸² <http://www.acqualys.fr/page/panneaux-solaires-photovoltaïques-avantages-et-inconvenients-rentabilite>
consulté le 22-03-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

- ✓ Dans le cas d'une installation photovoltaïque autonome qui ne revend pas son surplus d'électricité au réseau, il faut inclure des batteries dont le coût reste très élevé.
- ✓ Le niveau de production d'électricité n'est pas stable et pas prévisible mais dépend du niveau d'ensoleillement. De plus, il n'y a aucune production d'électricité le soir et la nuit.
- ✓ La durée de vie d'une installation photovoltaïque n'est pas éternelle mais de l'ordre de 20 à 30 ans. De plus, le rendement des cellules photovoltaïques⁸³ diminue avec le temps qui passe. On parle en général pour les panneaux photovoltaïques, d'une perte de rendement de 1 % par an.
 - ✓ Certains panneaux sont très sensibles et peuvent être endommagés par certaines conditions météorologiques .

3.2- Les conditions de mise en place des panneaux solaires photovoltaïques

Avant de prévoir une installation, il faut répondre à certains critères. Le premier est que vous soyez propriétaire de la maison sur laquelle les panneaux photovoltaïques vont être installés. Un bilan solaire gratuit sera réalisé par l'Entreprise pour analyser la viabilité du projet. Dans l'idéal, l'orientation du toit doit être du côté sud avec une inclinaison de 30°. Il ne doit pas y avoir d'ombres portées (arbres, bâtiments...) et la charpente doit être en bon état. Côté administratif, les travaux ne pourront commencer qu'après autorisation des autorités locales⁸⁴.

3.3- Modèle du fonctionnement des panneaux photovoltaïques

Les principes de l'énergie photovoltaïque, Les panneaux photovoltaïques vont permettre de produire de l'électricité grâce au rayonnement du soleil.

Cette installation comprend :

⁸³ <http://www.les-energies-renouvelables.eu/les-avantages-du-panneau-solaire-photovoltaïque.html> consulté le : 13-03-2014

⁸⁴ <http://www.acqualys.fr/page/solaire-panneaux-photovoltaïques-prix-installation-amortissement-seuil-de-rentabilite> consulté le 13-03-2014

Chapitre 1 : Etude économique d'un projet

- ✓ des panneaux solaires pour transformer la lumière en courant électrique continu
- ✓ un onduleur pour convertir cette électricité en courant alternatif
- ✓ un transformateur
- ✓ un compteur pour élever la tension et amener l'électricité par câble au réseau public.

Ces quatre éléments permettent de récupérer, transformer et redistribuer l'énergie électrique aux consommateurs reliés au réseau⁸⁵.

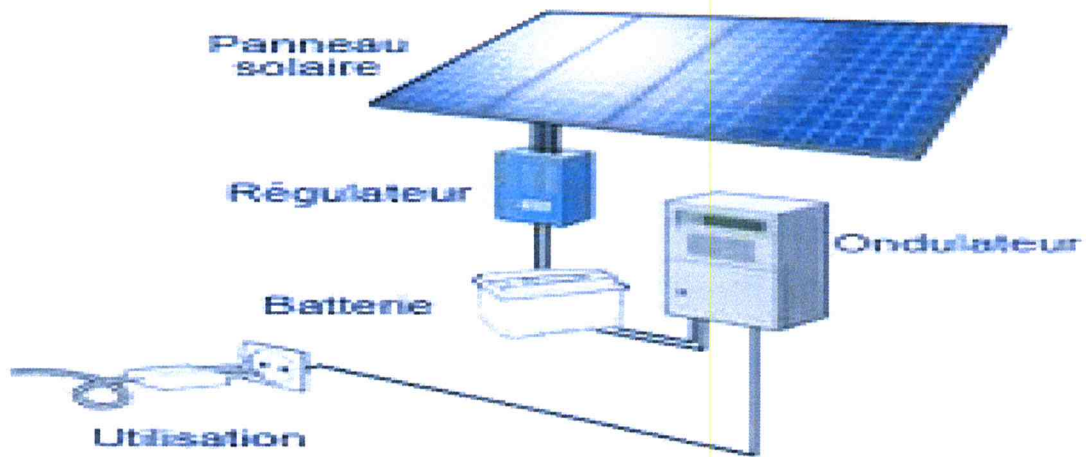
Le panneau solaire est constitué de couches de silicium assemblées dans un cadre aluminium chaque cellule transforme directement la lumière en électricité. Une cellule solaire est composée d'une plaque mince ayant une charge négative en dessus et une charge positive en dessous. Cette plaque est fabriquée de matériel semi-conducteur, le plus souvent de silicium, qui ne conduit bien que quand il y a de la lumière. L'énergie de la lumière incidente fait démarrer un courant électrique de doigts minces en métal au-devant de la cellule, qui, par l'application électrique, va de nouveau au derrière métallique de la cellule solaire. La cellule transformera une partie plus grande ou plus petite de la lumière en électricité, en fonction du type de silicium⁸⁶.

Le soleil ne brille pas toujours aussi fort, mais donne quand même assez d'énergie pour faire fonctionner des panneaux solaires par temps nuageux et pour nous donner de l'électricité, aussi en hiver. Nous l'appelons de la lumière indirecte ou diffuse.

⁸⁵ <http://energies-renouvelables.consoneo.com/guide/entreprise-ecologique/les-differents-modeles-panneaux-photovoltaïques/1260> consulté 13-03-2014

⁸⁶ <http://www.tpepanneauxsolaires.fr/fonctionnement.html> consulté le 13-03-2014

Schéma n°05 :le fonctionnement des panneaux solaire



Source : <http://www.futura-sciences.com> le 13-03-2014

Conclusion

Créer CIPS est un défi à relever en raison des difficultés nous voulons franchir le seuil du l'entrepreneuriat surtout après y être y formé et en créant notre entreprise nous voulons bien contribuer au développement de notre pays.

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Introduction

Section 1 : Généralité sur le financement en Algérie.

1. Définition du financement.
2. Enjeux de financement

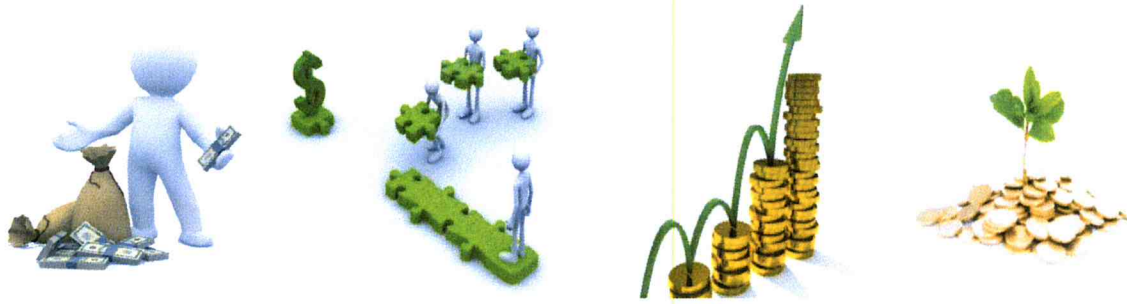
Section 2 : Les différentes structures de financement.

1. Le financement Externe
2. Le financement interne

Section 3 : Le financement au sein de CIPS.

1. Le financement par Ansej
2. Les pièces à fournir.

Conclusion



INTRODUCTION

L'Algérie a entamé un long chemin afin de développer son économie après être passé par la centralisation en mettant en œuvre que des entreprises étatiques pendant plusieurs années ,enfin une nouvelle politique a immergé durant les deux dernières décennies c'est celle de la création d'un secteur privé qui gère de petites Entreprises appelées PME , ces dernières qui doivent s'imposer dans un marché dominé par des Entreprises Economiques potentielles.

Actuellement on accorde une grande importance à la création de ces petites entreprises et l'assistance financière de l'état est devenu essentielle pour leur lancement et leur mise en marche ,puisque on a à faire à un départ dont la base n'est plus classique ou la création se faisait généralement par héritage et ou le problème financier ne se posait pas ,donc ces nouveaux Entrepreneurs doivent avoir recours à un financement qui est géré par des organismes tel que ENSEJ ANGEM CNAC et d'autre accompagnateur

On constate un progrès dans ce conteste bien que le jeune créateur doit affronter des obstacles et comme tout premier essai la prudence est recommandée ainsi que le nouveau entrepreneur doit faire le bon choix et créer son propre emploi qui va contribuer à la croissance économique de notre pays.

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Ce chapitre présente et traite l'étude financière à travers les sections suivantes : *Section 1 : définition du financement*

Section 2 : Différents structures du financement

Section 3 : Le financement au sein de notre entreprise

Section 1 : Généralité sur le financement

1- Définition du financement :

Le financement est l'opération qui consiste, pour celui qui finance, à consentir des ressources monétaires, pour celui qui est financé, à se procurer des ressources monétaires nécessaires à la réalisation d'un projet.

Pour le particulier achat ou construction immobilière et autres besoins privés d'investissement ou de consommation, Fournir les capitaux nécessaires à la création et/ou au fonctionnement, au développement d'une entreprise, d'un secteur économique, d'une personne morale⁸⁶.

Toute nouvelle Entreprise va procéder à un certain nombre des choix des moyens pour optimiser sa politique financière, elle doit se financer de façon externe, dans ce cas elle fait recours aux organisations disponibles: ces organisations spécialisées en matières de crédit.

2- Enjeux du financement :

Le financement est d'une certaine manière un service rendu. La question est ouverte Sur un plan "opérationnel" des offreurs de capitaux, c'est un moyen nécessaire pour réaliser son activité généralement on l'appelle crédit bancaire

⁸⁶ <http://fr.wikipedia.org/wiki/Financement> consulté le 03-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Toute entreprise implique un besoin de moyens financiers. Il est donc primordial pour l'entrepreneur de bien connaître les différentes formes de financement possibles, et évaluer ses besoins et maîtriser l'accès aux sources de financement les plus adéquates⁸⁷.

Quelque soit sa forme son importance pour se financer l'entreprise a sa disposition plusieurs moyens de financement reste pour elle quel investissement réaliser. Avant leur création les entreprises expriment des besoins progressifs et continuels de capitaux et cela pour financier leurs activités économiques ainsi que leur croissance.

Section 2 : Les différentes structures de financement en Algérie

Avant de prendre n'importe quelle décision, le nouvel entrepreneur est le seul décideur vers quelle organisation il doit se diriger pour le financement de sa PME.

Il existe deux structures de financement c'est le financement d'origine externe et le financement d'origine interne.

A)- Le financement externe :

On appelle financement externe tout organisme dont l'entrepreneur fait recours pour se financer.

En ce qui nous concerne nous nous sommes rapprochés de plusieurs organismes qui nous ont bien reçus et éclairci sur les différents points qui nous intéressaient en tant que nouveaux dans le domaine.

⁸⁷ <http://www.algeriecredit.com/financementdesentreprises.htm> consulté le : 03-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

1- Les appuis de l'état :

Plusieurs agences nationales sont là afin d'accompagner les jeunes créateurs d'entreprise comme L'ANSEJ La CNAC et L'ANGEM.

1.1- L'ANSEJ « l'Agence nationale de soutien à l'emploi »

L'ANSEJ a été lancé en 1997, ce programme a permis la création de 81 125 micro-entreprises dont quelques milliers sont devenues des petites et moyennes entreprises et un nombre d'autres indéterminé a disparu. Ce mouvement a été. Plus proche des jeunes pour les soutenir dans leurs projets. Afin de combattre le chômage.

Depuis sa création (ANSEJ a permis à des milliers de jeunes de lancer leur propre activité. une série de mesures a été mise en œuvre visant à permettre à un plus grand nombre de jeunes d'accéder à l'aide de l'Etat.

L'ANSEJ gère un fonds de crédit, en accordant des prêts à taux d'intérêt nul (prêts à taux 0), complémentaires de prêts bancaires. Des commissions composées de représentants des banques et membres de l'ANSEJ accordent les prêts après étude technico –économique des dossiers⁸⁸

Sa participation maximum ne dépasse pas 10.000.000DA le complément est assuré par les banques publiques, elle est conventionnée avec BADR – CPA-BNA-et BDL. Pour avoir l'accès à ce prêt l'état a mis deux formules de financement

Formules 1 : Le financement triangulaire

Se type de financement est structuré sur deux niveau

⁸⁸ Information récoltées de L'ENSEJ le 10-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Niveau 1 : Le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000 DA

Apport personnel	Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit Bancaire
1%	29%	70%

Source : direction de l'ANSEJ

Niveau 2 : Le montant d'investissement de 5.000.001 DA à 10.000.000DA

Apport personnel		Crédit sans intérêt (ANSEJ)	Crédit Bancaire	
Zones spécifique	Autre zones		Zones spécifique	Autre zones
8%	10%	20%	72%	70%

Source : direction de l'ANSEJ

Formules 2 : Le financement mixte

Dans ce type de financement l'apport personnel est complété par un prêt sans intérêt accordé par L'ANSEJ ; la structure de ce type de financement est répartie en deux niveaux :

Niveau 1 : le montant d'investissement jusqu'à 5.000.000 DA

Apport personnel	Prêt sans intérêt
75%	25%

Source : direction de l'ANSEJ

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Niveau 2 : le montant d'investissement de 5.000.000 DA à 10.000.000 DA

Apport personnel	Prêt sans intérêt
80%	20%

Source : direction de l'ANSEJ

1.1.1-Les conditions pour l'accès au prêt

- Etre âgé entre 19 et 35 ans (l'âge du gérant peut être porté à 40 ans si le projet permet la création de trois emplois permanents y compris le gérant)
- Avoir une qualification ou un savoir-faire en relation avec l'activité considérée
- Être chômeur
- Mobiliser un apport personnel modulé selon le coût du projet ans si le projet permet la création de trois emplois permanents y compris le gérant)

REMARQUE

L'ANSEJ est chargée de la mise en œuvre d'un dispositif de soutien à la création d'activité pour les PME son activité est appréciée par certains. D'autres estiment qu'il s'agit plus d'un outil pour acheter la paix sociale que d'un instrument économique valable. 'D'après les résultats concrétisés sur le marché « Tous les prêts accordés par l'ANSEJ ne servent à rien, ne rapportent rien, ils sont seulement utilisés pour les services et il n'y a pas de création de savoir-faire technologique » l'orientation des aides publiques vers les projets innovants n' a pas pris sa part.

Chapitre 2 : Etude financière du projet

1.2- ANGEM « L'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit »

L'Agence Nationale de Gestion du Micro Crédit, créée le 22/01/2004, représente un outil de lutte contre le chômage elle vise le développement des capacités individuelles d'où les personnes peuvent s'auto prendre en charge en créant leur propre activité. L'Installation de la Direction Générale fut au mois d'Octobre 2004. Cette Agence est représentée par un réseau de 49 Coordinations de Wilayas appuyées par des cellules d'accompagnement au niveau de 85 % des Daïras du pays⁸⁹.

1.2.1- Le micro crédit

Le Micro Crédit est un prêt remboursable dans un délai de 12 à 60 mois (1 à 5 ans), permettant l'achat d'un petit équipement et matières premières de démarrage pour exercer une activité ou un métier. Il est destiné pour les citoyens sans revenus ou disposant de revenus instables et irréguliers et les femmes au foyer. Il vise l'intégration économique et sociale des citoyens ciblés à travers la création d'activités de production de biens et services⁹⁰.

1.2.2- Conditions d'éligibilités

- Etre âgé de 18 ans et plus.
- Sans revenus ou disposant de petits revenus instables et irréguliers.
- Avoir une résidence fixe.
- Posséder un savoir-faire ou une qualification avérée en relation avec l'activité projetée.
- Ne pas avoir bénéficié d'une autre aide à la création d'activités.
- Mobiliser un apport personnel de 3 à 5% du coût global de l'activité, selon les cas.

⁸⁹ <http://www.agem.fr/historique.html> consulté le : 10-04-2014

⁹⁰ <http://www.ansei.org.dz/InvestissementCreation.aspx> consulté le : 10-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

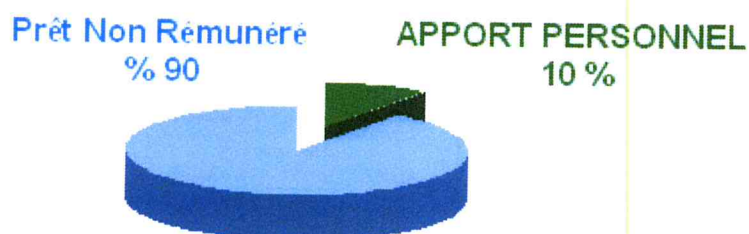
- Au titre de l'achat de matières premières, mobiliser un apport de 10% du coût global, qui ne saurait dépasser les 30.000 DA.
- Verser des cotisations au FGMMC pour les crédits bancaires
- S'engager à rembourser le montant du prêt et des intérêts à la banque et le prêt non rémunéré à l'ANGEM en fonction des échéanciers arrêtés.

1.2.3- Formule du financement⁹¹

✓ Financement

Coût du projet 30.000 DA

Schéma n° 6: Prêt octroyé par l'Agence

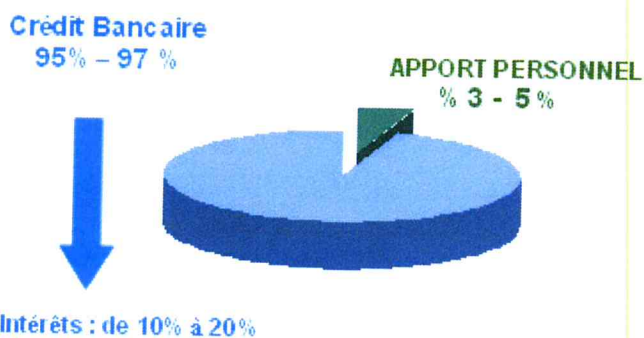


Source : direction de l'AGEM

✓ Financement mixte

Coût du projet de 50 000 à 100 000 DA

Schéma n°7 : Prêt octroyé par l'Agence



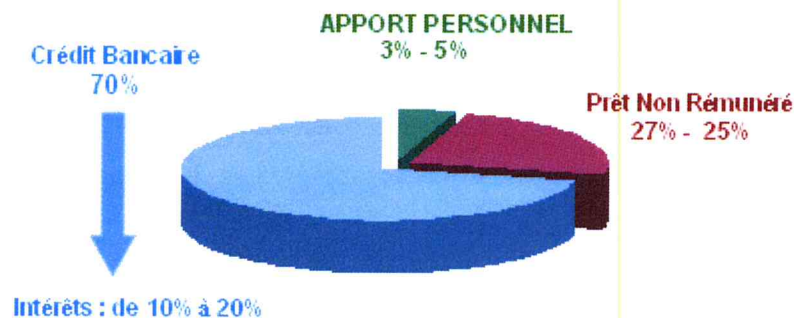
Source : direction de l'AGEM

⁹¹ Informations récoltées de L'AGEM

✓ Financement triangulaire

*Coût du projet de 100 001 à 400 000 DA

Schéma n°8 : Prêt octroyé par l'Agence



Source : direction de l'ANGEM

A l'effet de financer les projets de création d'activités nécessitant l'achat d'un petit équipement, l'Agence a signé des conventions respectivement avec

- La Banque Nationale d'Algérie (BNA)
- La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)
- La Banque de Développement Local (BDL),
- La Banque Extérieure d'Algérie (BEA)
- Le Crédit Populaire d'Algérie (CPA).

1.2.4- La démarche administrative :

Le dossier du crédit, en deux (02) exemplaires dont un original, est introduit par l'accompagnateur « l'ANGEM », auprès de la Banque pour le financement du projet.

Ce dossier est constitué des pièces suivantes :

1. Une demande manuscrite signée par le promoteur.

Chapitre 2 : Etude financière du projet

2. Extrait d'acte de naissance n°12.
3. Fiche de résidence.
4. Diplôme, qualification professionnelle ou savoir-faire.
5. Copie légalisée de carte nationale d'identité ou du permis de conduire.
6. Un exemplaire de décision d'éligibilité et de financement .
7. Copie du bail de location d'une durée minimum de deux (02)années, renouvelable.
8. Un exemplaire de l'étude technico-économique, préparée conjointement par le promoteur et l'ANGEM et complétée par la (les) facture (s) pro forma des équipements et matériels, et /ou des matières premières et/ou des marchandises et/ou un devis estimatif des travaux d'aménagement à réaliser.
9. Un devis d'assurance des équipements et matériels à acquérir pour une année.
10. Une copie du registre de commerce /carte d'artisan/ ou tout autre document d'immatriculation.
11. Une copie de la carte fiscale ou du certificat d'existence.
12. Un procès-verbal de visite du local devant abriter l'activité, établi par l'accompagnateur de l'ANGEM et co-signé par le promoteur, à l'exception des activités non sédentaires.

1.2.4- Mise en place du crédit bancaire:

Pour la libération de ce crédit, votre dossier devra être complété par les pièces suivantes :

1. Le versement en compte de votre apport personnel.
2. Le virement du (PNR) ANGEM en compte.
3. Le contrat d'adhésion au Fonds de Garantie pour toute la durée du crédit bancaire accordé.
4. Une décision portant aides et avantages accordés par le dispositif Micro Crédit.
5. L'ordre d'enlèvement de chèque livré par l'ANGEM.

1.2.5- Taux de bonification:

- ▶ 80% du taux d'intérêt débiteur appliqué par la Banque au titre des activités réalisées.
- ▶ 95% du taux d'intérêt débiteur appliqué par la Banque lorsque ces activités sont situées au niveau des zones spécifiques du Sud et des Hauts Plateaux.

1.3- CNAC la Caisse nationale d'assurance-chômage

En Algérie, la Caisse nationale d'assurance-chômage est l'organisme chargé de l'indemnisation des salariés ayant perdu leur emploi pour raison économique ; elle gère un fond de crédit pour la création d'entreprises. Elle participe au service public de l'emploi.

Elle a été créée afin de donner un nouveau souffle à l'emploi des jeunes et réduire ainsi le taux de chômage et servir aux jeunes investisseurs à obtenir leurs crédits et lancer leurs projets.

Depuis sa création en 1994, en tant qu'institution publique de sécurité sociale, (sous tutelle du Ministère de l'Emploi, du Travail et de la Sécurité Sociale) ayant reçu pour vocation d'atténuer ou « amortir » les effets sociaux consécutifs aux licenciements massifs des 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 missions nouvelles qui lui sont confiées par les pouvoirs publics⁹² :

⁹² <http://www.djazairess.com/fr/horizons/9277>

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Elle est conventionnée avec la BDL qui accompagne les dépourvus de leur fonction pour être promoteurs en bénéficiant du dispositif « CNAC ».

1.3.1- Conditions d'éligibilité des chômeurs promoteurs « CNAC »:

Pour accéder à ce dispositif, le concerné doit se présenter aux services spécialisés de la CNAC pour participer aux journées d'informations. Le candidat répondant aux conditions d'éligibilité se présentera à l'ANEM pour son inscription son enregistrement est par la suite notifié à la CNAC par l'agence de l'emploi. Le dossier est ensuite déposé par le promoteur aux services de la CNAC qui dispose de cinq (5) semaines pour en examiner la conformité et la consistance. Une fois finalisé, le dossier est transmis au comité de sélection et de validation des projets qui statue sur sa recevabilité dans un délai d'un mois. Si le comité donne un avis favorable, il établit une attestation d'éligibilité qui est équivalente à un préaccord à l'octroi du prêt non rémunéré. A partir de ce moment, le promoteur adhère au fonds de garantie et s'acquitte de ses cotisations⁹³.

Le candidat bénéficie de l'aide de la Caisse Nationale de Chômage s'il remplit les conditions, ci-après,

1. Etre âgé(e) de trente (30) à cinquante (50) ans
2. Etre de nationalité algérienne
3. Ne pas occuper un emploi rémunéré ou exercer une activité pour son propre compte au moment de l'introduction de la demande d'aide
4. Etre inscrit auprès des services de l'agence nationale de l'emploi comme demandeur d'emploi ou être allocataire de la caisse nationale d'assurance – chômage.

⁹³ <http://www.pme-dz.com/ansej-cnac-angem/> consulté le :11-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

5. Jouir d'une qualification professionnelle et/ou posséder un savoir-faire en rapport avec l'activité projetée.
6. Pouvoir mobiliser des capacités financières suffisantes pour participer au financement de son projet.
7. N'avoir pas bénéficié d'une mesure d'aide au titre de la création d'activité.

1.3.2- Constitution du dossier de crédit « CNAC »

Le dossier de crédit, en trois (03) exemplaires dont un original, est introduit par l'accompagnateur CNAC, auprès de la Banque pour le financement du projet.

Ce dossier est constitué des pièces suivantes :

1. Demande de financement adressée à la banque .
2. Extrait d'acte de naissance n°12 .
3. Fiche de résidence.
4. Diplôme, qualification professionnelle ou savoir faire.
5. Copie légalisée de la carte nationale d'identité.
6. Attestation d'éligibilité et de financement ou de conformité et de financement établie par la CNAC.
7. Copie du plan d'affaires, accompagnée des factures pro forma et /ou devis estimatifs de travaux éventuels d'aménagement à réaliser
8. Copie du registre de commerce et /ou tout autre document d'immatriculation (carte d'artisan, permis de place....)
9. Copie du statut juridique de l'entreprise en cas de personne morale
10. Copie du certificat d'existence ou de la carte fiscale .
11. Procès –verbal de visite du local devant abriter l'activité, établi par la CNAC, valable pour toutes les parties, à l'exception des activités.

- La CNAC se chargera du dépôt des dossiers auprès des banques

Chapitre 2 : Etude financière du projet

1.3.3- Formule du financement CNAC :

Cot du projet	Apport personnel	PNR	Crédit Bancaire
Montant global de l'investissement inférieur ou gal cinq (05) millions de dinars	1%	29%	70%
Montant global de l'investissement supérieur cinq (05) millions de dinars et inférieur ou gal dix (10) millions de dinars	2%	28%	70%

1.3.4- Mise en place du crédit bancaire :

Après étude et acceptation du dossier, un accord définitif est notifié, le dossier sera complété par les pièces suivantes:

- 1.- Virement du ou des prêts non rémunérés (PNR).
- 2.- Versement de l'apport personnel
3. - Un contrat d'adhésion au Fonds de garantie pour toute la durée du crédit bancaire
4. – L'ordre d'enlèvement de chèques, délivré par la CNAC
5. - Une copie légalisée de la décision d'octroi d'avantages au titre de la phase réalisation, en création ou en extension
6. - Une copie légalisée du cahier des charges.

Durée du crédit bancaire

- La durée du crédit bancaire est de huit (08) années, dont trois (03) années de différents de remboursement du principal.
- Les intérêts de la 1^{re} année ne sont pas exigibles durant cette même année, ils sont répartis sur la durée restante du crédit sept (07) ans).

Chapitre 2 : Etude financière du projet

▸ Les intérêts des deux années suivantes sont exigibles semestriellement au cours de ces deux années.

1.3.5- Avantages du dispositif CNAC :

Taux de bonification:

▸ **80 %** du taux débiteur appliqué par la Banque, au titre des investissements dans les secteurs de l'agriculture et de la pêche, du bâtiment, des travaux publics et d'hydrauliques ainsi que l'industrie de transformation

▸ **60 %** du taux débiteur appliqué par la Banque, au titre des investissements dans tous les autres secteurs d'activités

Lorsque les investissements des jeunes promoteurs sont situés dans les wilayas des Hauts Plateaux et du Sud, les bonifications prévues ci-dessus sont portées respectivement 95 % et 80 % du taux débiteurs appliqué par la Banque.

Le dispositif octroi des avantages pour des investissements ne dépassant pas le montant de 5 millions de DA. Concernant l'apport personnel, lorsque l'investissement est inférieur ou égal à 2 millions de DA le postulant contribue avec 5 % du montant global, et quant l'investissement est supérieur à ce montant l'apport est de 10 % et de 8 % dans les zones spécifiques. En outre, le montant des prêts non rémunérés est de 25 % lorsque le coût de l'investissement est inférieur à 2 millions de DA et de 20 % lorsqu'il dépasse les 2 millions de DA. Quant au montant de crédit bancaire, il ne doit pas dépasser 70 % du coût global de l'investissement et 72 % dans les zones spécifiques. Ces prêts sont éligibles à une bonification des taux d'intérêts sur les crédits d'investissements avec 75 % dans les secteurs de la pêche, de l'agriculture et de l'hydraulique (90 % dans les zones spécifiques) et 70 % dans les autres secteurs d'activité (75 % dans les zones spécifiques).

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Pour la garantie des crédits, le promoteur est tenu d'adhérer au fonds de garantie contre les risques. Ce fonds, domicilié auprès de la CNAC, a pour objet de garantir les crédits consentis par les banques et établissements financiers aux chômeurs-promoteurs⁹⁴.

Remarque :

Plusieurs jeunes investisseurs ayant déposé des dossiers au niveau de la CNAC, pour bénéficier de subventions concernant leurs projets de PME, estiment que les mesures appliquées par cette dernière dans le traitement de leurs dossiers, sont abusives et disproportionnées, vu la lenteur des procédures et l'existence d'obstacles bureaucratiques décourageants.

1.4- ANDI « L'Agence National de Développement de l'Investissement »

L'ANDI est un établissement public à caractère administratif, avec personnalités juridique et autonomie financière. Son siège est à Alger, avec un réseau d'agences locales en cours de développement sur l'ensemble du territoire national. Elle a été créée le 20 Août 2001 et exerce sa mission sous l'autorité et le contrôle du CNI⁹⁵.

1.4.1- Objectifs de l'ANDI

L 'ANDI a pour mission principale le développement et le suivi des investissements, elle vise à faciliter l'accomplissement des formalités administratives relatives au lancement des projets de création d'entreprises.

⁹⁴ Information récoltées de la CNAC . le 15-04-2014

⁹⁵ <http://www.andi.dz/index.php/fr/> consulté le : 11-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

L'agence s'appuie sur un dispositif d'encouragement aux investisseurs basé essentiellement sur⁹⁶ :

- L'application d'un régime d'incitations mieux ciblé et l'octroi de bénéfices.
- La réorganisation du dispositif d'encadrement de l'investissement par reconstitution de la chaîne de l'investissement de manière décentralisée.
- La mise en place d'un fonds d'Appui aux investissements à l'effet de prendre en charge le coût des avantages consentis.
- Une organisation souple prévoyant un encadrement personnalisé pour les investissements ayant un intérêt particulier pour l'économie nationale notamment les projets qui s'inscrivent dans une politique de développement durable, porteurs de nouvelles technologies, d'économie d'énergie et plus particulièrement créateurs d'emplois.
- Un suivi des accords signés avec le promoteur bénéficiant de son aide et de ses supports

Leur principal but réside dans la simplification de procédures et de formalités pour la création d'entreprise et pour la réalisation des projets.

- Octroyer des avantages aux investisseurs
- Assurer du respect des engagements
- Gérer le fond d'appui à l'investissement
- Gérer le portefeuille foncier et immobilier

Trois régimes d'aides et de soutiens sont retenus par l'ANDI

- Régime Général : concerne les projets d'investissement courants localisés en dehors des zones à développer.

⁹⁶ <http://www.andi.dz/index.php/fr/andi-news> consulté le : 11-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

- Régime Dérogatoire : concerne les projets d'investissement courants localisés dans les zones à développer. (Hauts Plateaux et Sud du Pays notamment)
- Régime de Convention : concerne les projets d'investissement présentant un intérêt particulier pour l'économie nationale.

1.4.2- Dossier de candidature :

Le dossier de candidature doit comporter la déclaration d'investissement complétée de la demande des avantages fiscaux.

La déclaration d'investissement doit être déposée à l'ANDI –guichet unique du lieu du projet d'investissement. Elle comprend notamment l'indication :

- du domaine d'activité
- de la localisation
- des emplois créés
- de la technologie utilisée
- des schémas d'investissement et de financement
- des conditions de préservation de l'environnement
- de la durée prévisionnelle de réalisation de l'investissement
- des engagements liés à la réalisation de l'investissement.

Le dépôt de ce dossier permet à l'investisseur de bénéficier des garanties de stabilité et de sécurité accordées par la loi. Ces garanties sont :

- la non-discrimination
- la sécurité juridique/l'intangibilité de la loi
- le règlement des différends.

Un dossier complémentaire (demande d'avantages) doit être déposé en même temps à l'ANDI pour pouvoir prétendre au bénéfice de l'un des régimes incitatifs

Chapitre 2 : Etude financière du projet

prévus par le Code. A l'occasion de cette demande, l'investisseur doit opter pour l'un ou l'autre des régimes de faveur.

L'ANDI dispose alors d'un délai maximum de 30 jours à compter de la date de dépôt de la déclaration et de la demande d'avantages pour :

- fournir aux investisseurs tous documents administratifs nécessaires à la réalisation de l'investissement.
- notifier sa décision d'agrément ou de refus.

2- Les banques

2.1- Définition de la banque :

C'est un établissement de crédit ayant pour objet de procurer des services financiers au particuliers ainsi qu'aux entreprises qu'elles soient privés ou publiques⁹⁷

Ces services sont fournis par un réseau d'institutions différentes telles que les banques d'affaires, les banques commerciales. La banque est une institution financière assurant par création monétaire, une grande partie du financement de l'économie grâce à des prêts variés, adaptés aux besoins des emprunteurs. elles assurent également la circulation de la monnaie.

La fonction fondamentale de la banque (commerciale) est l'intermédiation entre les déposants et les emprunteurs (l'intermédiation financière), et entre créanciers et débiteurs pour ce qui est des transferts de fonds (intermédiation dans la gestion des moyens de paiement) ; le banquier est un intermédiaire entre tireur et bénéficiaire d'un montant transféré.

⁹⁷ <http://www.linternaute.com/dictionnaire/fr/definition/banque/> consulté le 12-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

2.2 L'activité bancaire :

L'activité de la banque consiste à collecter des fonds qui, mobilisés sous des formes variables (par l'octroi d'un prêt par exemple) permettent le financement de l'activité économique.

Les banques sont au centre du processus de création monétaire. Elles jouent un rôle particulièrement important puisqu'elles assurent la majeure partie de la création de monnaie, principalement par l'octroi de crédits à leur clientèle.

On peut définir le crédit comme une assistance financière de la banque à ses clients et la mise à leurs dispositions des fonds, il ya lieu aussi d'engagement de sa part par signature afin d'honorer son client en cas de défaillance⁹⁸.

2.2. Type de crédits:⁹⁹

▶ Le crédit d'exploitation:

C'est le crédit qui est destiné à satisfaire les besoins de l'entreprise, il est remboursable par les recettes d'exploitation de l'entreprise. il peut être accordé sous forme de crédit par signature pour des durées n'excédant pas généralement une année à deux maximums.

▶ Le crédit d'investissement:

C'est le crédit qui finance les projets d'investissement de l'entreprise, il est remboursable à long terme.

Le secteur bancaire algérien se compose actuellement d'un nombre restreint d'institutions financières :

⁹⁸ <http://www.touteconomie.org/index.php?arc=dc001m> consulté le 12-04-2014

⁹⁹ https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=3MhkU7Shlqic0QWxglGwBQ#q=type+de+cr%C3%A9dit+bancaire consulté le 16-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Une Banque centrale, cinq banques commerciales publiques, une banque de développement publique, une banque commerciale mixte, et des banque d'affaires privées.

2.4- Les Banques publique

2.4.1-La Banque Nationale d'Algérie (BNA)

A été créée le 13 juin 1966. Aux termes de ses statuts, la Banque nationale d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. Elle est chargée d'assurer le service financier des groupements professionnels des entreprises et exploitations du secteur socialiste et du secteur public et participer au contrôle de leur gestion. Sa mission, en tant que banque Commerciale, a été étendue à l'exécution de la politique de l'Etat vis-à-vis des entreprises agricoles et non agricoles, autogérées et des entreprises publiques dans le domaine du crédit à court terme et de collaborer avec les autres institutions publiques de crédit en matière de distribution de crédit à moyen et long terme, La BNA encourage et accompagne les porteurs de projets¹⁰⁰.

BNA favorise l'investissement et la création d'emplois ,elle est impliquée dans la mise en place des Crédits Spécifiques, elle a financé plus 70 000 dossiers dans le cadre des trois dispositifs d'emplois (ANSEJ, CNAC et ANGEM), permettant la création de plus de 90 000 postes d'emploi¹⁰¹.

Elle gère deux types de crédits

¹⁰⁰ http://fr.wikipedia.org/wiki/Banque_nationale_d%27Alg%C3%A9rie consulté le : 10-04-2014

¹⁰¹ Informations récoltées de la BNA le 15-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Crédits d'exploitation et crédit d'investissement :

*Crédits par caisse :

- facilité de caisse
- découvert
- escompte papier commercial
- crédit de campagne
- avance sur titres
- avance sur factures

- avance sur délégations de marchés
- avance sur documents (crédit à l'exportation)
- Crédits par signature :
 - cautions (de restitution d'acompte, d'approvisionnement, de douanes, de soumission...).
 - garantie bancaire (caution de bonne exécution, caution fiscale...).
 - crédit documentaire.

* Crédit d'investissement :

- C'est un Crédit à moyen terme (jusqu'à 7 ans)
- Dossier à fournir :
 - Demande écrite signée par le client incluant la nature des concours sollicités, leurs montants, leurs durées, leurs objectifs et les modalités de leurs remboursements
 - Dossier juridique mis à jour (statuts, pouvoirs, registre de commerce, carte fiscale)
 - CV des dirigeants + copies des pièces d'identité (nouvelle affaire)
 - Attestations fiscales et parafiscales dûment apurées ou le calendrier de remboursement des dus antérieurs avec l'administration fiscale

Chapitre 2 : Etude financière du projet

- Acte de propriété ou bail de location du local devant abriter l'activité en vue d'une éventuelle prise de garantie
- Etude technico -économique
- Bilan d'ouverture et bilans prévisionnels sur la durée du prêt ;
- Factures pro forma des équipements à acquérir et devis estimatifs des travaux à réaliser .
- Plan de financement.

2.4.2- EL-BARAKA

C'est une banque commerciale mixte. Créée le 06/12/1990 avec la participation d'EL-BARAKA International dont le siège est à Djedda (Arabie Saoudite)¹⁰²

Elle est confrontée à une nouvelle expérience dans l'octroi de crédits. Dernièrement elle a mis en œuvre un programme de Développement économique pour le financement des très petites entreprises et des petites entreprises, en développant le produit Mucharaka « sorte de capital risque ,un crédit non énuméré » après deux ans d'activité ,cette expérience semble avoir porté ses fruits, la banque Baraka a accordé , 131 crédits de type "Mucharaka", soit environ 67 millions de dinars. Beaucoup de PME ont développé leurs activités Le taux de remboursement a été satisfaisant dans la phase de démarrage.

Le montant du crédit est entre 250 et 300.000 DA pour une durée maximale de 5 ans. □ Les résultats sont estimés à 800 millions de dinars pour le financement d'activités de services¹⁰³,

¹⁰² <http://www.albaraka-bank.com/choice.html> consulté le 14-04-2014

¹⁰³ Informations récoltées de la banque BARAKA le 15-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Des démarches ont été entamées avec la banque islamique de développement, qui s'est montrée très intéressée par le projet.

2.4.3- Le Crédit Populaire d'Algérie. CPA

Le Crédit Populaire d'Algérie a été créé le 11 mai 1967. Aux termes de ses statuts, le Crédit Populaire d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. elle a spécialement pour mission de promouvoir l'activité et le développement de l'artisanat, de l'hôtellerie, du tourisme, de la pêche et activités annexes, des coopératives non agricoles de production, de distribution, de commercialisation et de services et des petites et moyennes entreprises de toute nature y compris celles qui font partie du secteur autogéré. En outre il est habilité à apporter son concours financier aux professions libérales.

Le Crédit populaire algérien (CPA) est une banque publique qui finance les projets de l'investissement au profit des entreprises domiciliées auprès de ses guichets. Elle intervient dans le financement de l'exploitation et le financement de l'investissement. Il accorde deux formes de financement à l'exploitation. Les crédits par signature qui se fait par la délivrance de cautions, pour permettre aux entreprises de soumissionner aux appels d'offres, et les crédits directs Mobilisation de droits à paiement (M.D.A.P). Cette forme de crédit permet à la Banque de mobiliser en faveur de son client les créances qu'il détient sur L'Etat, dans l'attente de leur règlement. Le pourcentage de financement varie entre 60 et 80% du montant de la situation de travaux dûment signée par le comptable assignataire. Quant à l'investissement, la Banque intervient dans le financement de l'acquisition du matériel et d'équipements des entreprises de réalisation soit au titre de création d'une PME soit au titre du renouvellement du matériel et/ou d'extension d'une TPE ou d'une PME en activité¹⁰⁴.

¹⁰⁴ Information récoltées de CPA le 15-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Dans ce cas, le CPA exige un autofinancement de 40% du coût de l'investissement à réaliser. L'entreprise doit disposer d'un plan de charges susceptible de lui permettre de faire face au remboursement de son crédit (marchés, contrats, conventions de réalisation), et la décision d'investissement de l'Agence nationale de développement de l'investissement (ANDI) avec avantages.

Le financement bancaire de 60% est sous forme de crédit à Moyen Terme de 03 à 05 ans. il est déterminé en fonction du montant du crédit, de sa nature et de la rentabilité du projet ainsi que sa particularité¹⁰⁵.

Remboursement

Le remboursement du crédit se fera selon un échéancier trimestriel, semestriel ou éventuellement annuel selon le caractère des activités financées

2.4.5- BEA « Banque Extérieure d'Algérie »

La Banque Extérieure d'Algérie a été créée le 1^{er} octobre 1967. Aux termes de ses statuts, la Banque Extérieure d'Algérie a la qualité de banque de dépôts. Elle a pour but de « faciliter et de développer les rapports économiques de l'Algérie avec les autres pays dans le cadre de la planification nationale ». En réalité, ses prérogatives s'étendent à toutes les opérations bancaires¹⁰⁶.

Dans le cadre du crédit La BEA a signé des convention avec ANSEJ , CNAC et ANGEM .

¹⁰⁵ <http://www.cpa-bank.dz/> consulté le : 16-04-2014

¹⁰⁶ <http://www.bea.dz/> consulté le : 16-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

2.4.6- LA BADR « Banque de l'agriculture et du développement rural »

C'est une banque dont Le capital a été souscrit à hauteur de 49 % par l'International 51 % par l'état. Dans le domaine agricole, l'intervention de la Banque Nationale d'Algérie date de 1967, elle utilise le réseau des caisses de crédit Agricole Mutuel, auxquelles elle fournit des ressources, pour assister le secteur autogéré agricole. En octobre 1968, elle intervient seule dans l'ensemble du financement agricole. Depuis 1982, cette mission a été totalement confiée à la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural (BADR)¹⁰⁷.

BADR offre Le crédit d'investissement à moyen ou à long terme. il est partiellement bonifié par l'État et accordé aux entreprises de production de biens ou de services dans le cadre de la création ou de l'extension de leurs activités.

Le remboursement du crédit ne dépasse pas 3 ans. Le bénéficiaire du crédit aura à payer 1 % d'intérêt¹⁰⁸

2.4.7- BDL « La Banque de Développement Local »

A été créée le 30 avril 1985. Aux termes de ses statuts, la Banque de Développement Local à la qualité de Banque de dépôts. Elle a spécialement pour mission de contribuer, conformément à la politique du gouvernement, au développement économique et social des collectivités locales¹⁰⁹.

La Banque de développement local (BDL) finance tout projet d'investissement de création, d'extension ou de renouvellement des moyens de production par un crédit à moyen terme, dont la durée ne peut excéder sept (07) ans.

¹⁰⁷ <http://www.algerie360.com/algerie/creation-de-nouvelles-exploitations-agricoles-la-badr-mobilise-200-milliards-de-dinars/> consulté le 16-04-2014

¹⁰⁸ Informations récoltées de la BADR le 15-04-2014

¹⁰⁹ <http://www.bdl.dz/psg.html> consulté le :16-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

La durée de remboursement du crédit est généralement alignée sur la durée de vie économique des biens financés et les capacités de remboursement dégagées par le projet. Cette banque publique accorde deux types de crédits d'investissements directs et indirects : Crédits à moyen terme (CMT domestiques), Garantie de crédit extérieur (crédit acheteur) et Avals effets fournisseurs étrangers (équipements)¹¹⁰.

Pour demander un crédit d'investissement, il suffit pour l'investisseur de présenter à la BDL un dossier de crédit en trois exemplaires, comportant une demande de crédit d'investissement (elle devra indiquer le montant et la durée du crédit sollicité, la part d'autofinancement et les garanties proposées par l'entreprise), des documents administratifs et juridiques, des documents comptables et fiscaux, des documents techniques et l'autorisation de consultation de la centrale des risques de la Banque d'Algérie.

- Bonification

Pour encourager l'investissement et inciter les banques à financer les entreprises, le gouvernement algérien a décidé d'introduire de nouvelles bonifications des taux d'intérêt des crédits à l'investissement, dans le cadre de la loi de finances complémentaire de 2011.

Ainsi, les banques préservent le taux d'intérêt de 5,5 % qu'elles appliquent pour les crédits à l'investissement et le Trésor prend en charge une bonification de 2% sur cet intérêt.

Ces bonifications supportées par le Trésor public, sont imputées au compte d'affectation spéciale intitulé « Bonification du taux d'intérêt sur les investissements », les prêts accordés par les banques et les établissements financiers aux entreprises algériennes, dans le cadre du financement de leurs

¹¹⁰ <http://www.bdl.dz/invess.html> consulté le : 12-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

programmes d'investissement, profitent d'une bonification de 2 % du taux d'intérêt.

Aussi, les banques ont été instruites d'accorder un différé sur les crédits aux PME exclusivement destinés à l'investissement, à raison de trois ans pour les crédits à moyen terme et de cinq ans sur les crédits à long terme.

2.4.8- Les banques Privées

1- Natixis

C'est une banque qui dispose actuellement de produits et services parfaitement adaptés à l'ensemble des entreprises (Grandes Entreprises, PME & TPE). Qui offre à ses clients toute la gamme de crédits nécessaires à l'accompagnement de leur activité actuelle et de leur croissance future à travers les mécanismes adaptés que sont les crédits d'exploitations destinés au financement du cycle d'exploitation et les crédits d'investissements destinés au financement des projets. Les premiers comprennent les crédits par décaissements comme la facilité de caisse ou le découvert, le crédit de financement de l'actif circulant comme l'avance sur facture ou marchés et les crédits par signature sous forme d'aval ou de cautions de tout type alors que les seconds sont prévus pour la couverture financière des projets d'investissements sous forme de crédit à moyen terme de 4 à 5 ans avec des périodes de différé pouvant atteindre 2 années. A côté de ces formes classiques de crédit, Natixis Algérie offre également la solution crédit-bail ou leasing avec une expertise reconnue. Elle fait aussi du conseil et de l'assistance un paramètre très important à intégrer dans sa relation avec les PME¹¹¹.

¹¹¹ <https://www.epay.dz/fr/banks/NATIXIS/> consulté le 17-04-2014

2. BNP El Djazair

Les crédits à l'investissement ne sont pas du seul ressort des banques publiques. Les banques privées (étrangères) le font aussi mais avec un peu plus d'exigence. BNP Paribas El Djazaïr et Société Générale Algérie sont parmi ces banques. BNP Paribas El Djazair finance tous les projets d'investissement dans tous les secteurs d'activité réglementés, BNP Paribas El Djazaïr, filiale de la Banque Française BNP Paribas, a adopté une politique de financement en prenant en compte plusieurs considérations (nature du projet, type d'investissement, garantie de remboursement...). « L'apport personnel peut aller de 20 à 50% tandis que le taux d'intérêt est variable selon les risques et le type d'entreprise ».

Parmi les types de crédits à l'investissement accordés par cette banque française, on cite le Crédits d'investissement à Moyen et Long Terme, le Crédit-bail ou Leasing et la nouvelle formule Flexeo PME¹¹².

* **Flexeo PME** c'est un crédit dont le montant peut atteindre jusqu'à 1 milliard de centimes est destiné au financement de tous types d'investissement, de renouvellement ou de développement, liés à l'activité de l'investisseur. Le remboursement Flexeo PME est mensuel sur une période de 36 mois, avec possibilité de rembourser par anticipation, totale ou partielle, sans pénalités.

* **Le Crédit d'investissement à Moyen et Long Terme** permet au client d'investir dans son entreprise déjà existante ou dans de nouveaux projets, d'achats de matériels ou d'immobiliers professionnels. La banque accorde un financement qui peut être assorti d'un différé de remboursement jusqu'à 80% du programme d'investissement.

¹¹² Informations récoltées de la BNP le : 20-05-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Les modalités sont simples : mise en place du crédit soumis à une étude préalable du dossier, recueil de garanties et signature d'un contrat. Le déblocage se fait sur la base de justificatifs de dépenses. Le plan de financement permet de prévoir un remboursement de crédit sur une période inférieure ou égale à 7 ans, ou allant de 7 à 12 ans.

**Crédit-bail Leasing* : il est destiné aux chefs d'entreprises, commerçants, entrepreneurs individuels, médecins, architectes ou autres professions libérales.

La banque finance l'intégralité du projet. Toute entreprise algérienne ou multinationale, quel que soit son secteur d'activité ou sa taille, peut également bénéficier du leasing. L'investisseur choisit librement son matériel que la banque achète à son fournisseur. La banque devient acheteur et le client locataire du matériel. A la fin du contrat, le client a la possibilité de racheter le matériel pour un montant prévu contractuellement.

3. Société Générale Algérie

La Société générale est une des principales banques françaises elle est une des plus anciennes. Elle fait partie des trois piliers de l'industrie bancaire française non mutualiste (aussi appelés « les Trois Vieilles ») avec LCL (Crédit lyonnais) et BNP Paribas. Elle a été installée en Algérie en 1999 avec un capital de 500 millions de dinars¹¹³.

La Société Générale Algérie, filiale du Groupe Société Générale, est l'une des premières banques françaises à investir le marché algérien.

Pour sa part, Société Générale Algérie propose quatre formules de crédits à moyen terme où l'apport personnel peut être de zéro dinar. Il s'agit des crédits Leasing, Expert, Pharma look, et Med-Equipe¹¹⁴.

¹¹³ <http://www.societegenerale.dz/> consulté le : 17-04-2014

¹¹⁴ Informations récoltées de S.G le 20-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

**Crédit leasing*, la banque peut financer à 100% les opérations d'acquisition de matériel roulant, engins de travaux publics, matériel de lavage, équipement industriel et matériel médical. Le client a la possibilité de choisir le paiement mensuel ou trimestriel pour une durée de contrat comprise entre 3 et 5 ans. L'Option d'achat est estimée à 1% de la valeur initiale.

**Le crédit Expert* est destiné, quant à lui, aux avocats, notaires, médecins, experts comptables et comptables agréés. Le montant du prêt bancaire peut aller de 500 000 à 1500 000 dinars avec possibilité de dérogation. La durée du contrat est comprise entre 2 et 3 ans pour une périodicité de remboursements trimestrielle.

**Le crédit Pharmlook* est destiné aux pharmaciens, le montant du prêt est limité jusqu'à 4 000 000 de dinars avec possibilité de dérogation. La banque prend en charge le financement à 100% et la durée du contrat de crédit est entre 3 et 5 ans pour une périodicité de remboursement trimestrielle.

**Le Crédit Med'Equip* est destiné aux médecins spécialistes installés en cabinets privés, cliniques, laboratoires médicaux. Le montant du prêt est de 2 000 000 de dinars minimum et le financement peut atteindre les 80%. La durée du crédit est de 3 et 5 ans remboursé par trimestre.

4- La Banque du Golf Algérie (A.G.B.)

C'est une banque commerciale algérienne, membre du groupe d'affaires du Moyen-Orient KIPCO « Kuwait Projects Company », elle a débuté son activité en Mars 2004 et s'est fixé pour principale mission de contribuer au développement économique et financier de l'Algérie, en offrant aux entreprises, professionnels et particuliers une gamme étendue et en constante évolution de produits et services financiers. Elle marque une croissance importante du nombre de clients (+43%) surtout dans le domaine des "comptes corporate" qui

Chapitre 2 : Etude financière du projet

concernent les entreprises, les commerçants et les professions libérales.

Aussi, pour répondre aux attentes de sa clientèle, Gulf Bank Algeria propose des produits bancaires Conventionnels ainsi que ceux conformes aux préceptes de la Chariâa.

En plus des produits d'entreprise classiques, **Gulf Bank Algeria** propose des financements conformes aux préceptes de la Chariâa.

Financement de L'Exploitation : Par caisse

- Mourabaha ;
- Salam.

Financement de l'Investissement :

- Mourabaha investissement à terme ;
- Mourabaha à terme équipements professionnels

Crédit

Gulf Bank Algeria accorde Le crédit à court terme pour une durée inférieure à 2 ans, à moyen terme pour une durée comprise entre 2 et 7 ans et à long terme pour une durée supérieure à 7 ans.

5- Trust Bank Algeria

C'est une banque de droit Algérien, à capitaux privés, créée en date du 30 décembre 2002, sous la forme de société par actions (SPA) d'un capital initial de 750 millions de dinars, qui a été porté à 2,5 milliards de dinars, en février 2006.

Une augmentation de capital a été décidée par les actionnaires durant l'exercice 2009, pour arriver à un capital de 10 milliards de dinars, conformément aux nouvelles dispositions du *Conseil de la Monnaie et du Crédit*.

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Les Crédits Bancaires :

TRUST offre une gamme de produit de crédits adaptée aux besoins de ses clients . elle a mis en place les facilités à court, moyen et long terme

Les Crédits directs d'exploitation

Des crédits d'accompagnement de trésorerie tels que: le découvert / la facilité de caisse / le crédit de campagne / les financements à 30, 60, 90, 120 ou 180 jours et les crédits garantis (avances sur factures, avances sur titres ainsi que l'escompte de papier commercial).

- Les Crédits indirects d'exploitation

Ceux sont des crédits par signature tels que: les cautions / Avals / crédits documentaires et les obligations cautionnées douanes....

- Les Crédits d'investissements

Ceux sont des crédits à moyen et long terme destinés à financer l'acquisition essentiellement d'équipements.

B) - Le financement interne

1. Définition de l'autofinancement :

L'autofinancement est une ressource interne qui sert à financer les investissements (création ; renouvellement et expansion), à couvrir l'accroissement du besoin en fonds de roulement et à consolider les liquidités d'une façon autonome, il est dégagé par l'entreprise grâce à son activité. Lorsqu'à la fin d'un exercice, les produits encaissés excèdent les charges décaissées, il reste à l'entreprise un surplus monétaire : la capacité d'autofinancement .Une partie peut-être distribuée aux actionnaires, le reste permet à l'entreprise d'accroître ses capitaux propres par la constitution de

Chapitre 2 : Etude financière du projet

réserves. Ces réserves sont ensuite librement utilisables pour rembourser les emprunts, financer les investissements et le besoin en fonds de roulement¹¹⁵.

2. Les avantages de l'autofinancement¹¹⁶

La méthode qui consiste pour une entreprise à trouver en elle-même les moyens qui lui soit nécessaires pour la réalisation des investissements, dont elle attend un nouveau développement de son activité, présente incontestablement des grands avantages :

- L'indépendance financière : L'autofinancement est considéré comme une source de financement facile à la portée de l'entreprise ; Aucune dépendance financière par rapport à des éléments externes (actionnaires, banques, créanciers...)
- Il renforce la structure financière existante.
- C'est un moyen de financement accessible, et très flexible (dégagé progressivement tout au long des exercices).
- Il favorise la croissance à long terme.
- Il permet d'éviter les charges d'intérêts.
- Il allège les charges financières et accroît la rentabilité des actionnaires.

3. Les inconvénients de l'autofinancement

Il est important de préciser que le recours à l'autofinancement comporte tout de même certains risques.

- L'autofinancement exagéré peut nuire aux membres de l'entreprise, aux salariés
- Recours à l'endettement,
- Pression des créanciers.

¹¹⁵ <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/definition-lettre-A/Autofinancement.htm> consulté le : 18-04-2014

¹¹⁶ <http://www.startimes.com/?t=23952954> consulté le : 18-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

-Même si l'on s'en tient aux seuls intérêts de l'entreprise au cours de son existence cette dernière peut avoir à faire face à des programmes d'investissements qu'il importe à ne pas retarder pour ne pas se laisser distancer par la concurrence, qu'il s'agisse de progrès techniques, souffrir de ne pouvoir réaliser qu'en plusieurs années, par ses seules ressources, ce qu'elle aurait pu faire en un court délai au moyen d'une opération financière à long ou en moyen terme .

-L'autofinancement peut porter préjudice aux salariés dans la mesure où l'entreprise se préoccupe de maximiser son profit, peut ralentir certains avantages accordés aux salariés d'une manière ou d'une autre.

-Pour rendre plus grand son résultat, l'entreprise peut majorer le prix de vente. Ce dernier permettra à l'entreprise d'augmenter son chiffre d'affaires, mais elle peut perdre sa clientèle, car elle sera lésée par la hausse de prix.

-Les moyens suffisants doivent être disposés dans l'investissement des projets seulement le résultat peut se révéler infructueux et donc générer de grosses pertes. De ce fait toutes les démarches doivent s'effectuer de façon vigilante et organisée.

C) – Pépinière :

On trouve aussi d'un autre côté une structure de soutien et d'accueil pour les jeunes créateurs d'entreprise. C'est ce qu'on appelle pépinière :

La pépinière d'entreprise, dénommée également incubateur c'est une structure publique d'appui, d'accueil, d'accompagnement et de soutien aux porteurs de projets, mise en place par le ministère de la PME. C'est un lieu d'accueil qui offre à ces derniers un appui en matière de formations, de conseils, de financements. Sa spécificité c'est d'accueillir en priorité des projets

Chapitre 2 : Etude financière du projet

d'entreprises innovantes liés à la recherche publique, qui maintiennent des relations étroites avec les laboratoires. Ils sont financés par le Ministère de la Recherche¹¹⁷.

Cette structure a été créée en Algérie récemment ses services sont gratuits, Les entrepreneurs sont sélectionnés selon des critères stricts dans le cadre d'un concours d'entrepreneuriat innovant ouvert à toutes les jeunes compétences algériennes de l'intérieur et de l'extérieur du pays. Le principal objectif est de contribuer chaque année à l'émergence de quelque PME Algériennes innovantes ayant un fort potentiel de développement international.

Pour cela il fallait, impliquer différents secteurs notamment l'enseignement supérieur, la formation professionnelle et l'industrie tout en bénéficiant des avancées enregistrées dans les nouvelles technologies.

Sidi Abdallah est un parmi les premiers parc créée, Ce pôle technologique, dédié surtout aux PME, constitue un élément important de formation et de recherche devant un parterre composé surtout d'opérateurs économiques, d'intellectuels et d'étudiants.

La création de petites entreprises dans des espaces d'incubation et le soutien des entreprises activant dans les TIC, sont les principaux rôles de ce parc.

Deux ans et demi après son ouverture, le Cyberparc de Sidi Abdallah, situé dans la localité de Rahmania à l'ouest d'Alger, assume pleinement son rôle d'accompagnateur de porteurs de projet¹¹⁸.

Le processus d'incubation se déroule sur 30 mois. Les trois premiers mois sont ceux de la pré-incubation qui permettent aux porteurs de projet de se frotter au monde des affaires. A la suite de cette période, une commission d'évaluation externe juge si le projet est viable. Dans le cas échéant, il passe en phase d'incubation qui peut durer de 3 à 12 mois. Enfin, la troisième étape est celle de

¹¹⁷ http://fr.wikipedia.org/wiki/P%C3%A9pini%C3%A8re_d%27entreprises consulté le : 18-04-2014

¹¹⁸ Le Quotidien com. Article du : 28-02-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

la post-incubation dont le passage est à nouveau soumis à une commission d'évaluation ¹¹⁹ .

L'Algérie souhaite voir devenir une véritable présence physique et virtuel des activités des technologies de l'information et de la communication.. Plusieurs cyberparcs régionaux ont été lancés : à Ouargla, le technoparc a ouvert ses portes en avril dernier un autre à Annaba débutera son activité bientôt et dans la banlieue d'Oran, une étude de terrain a été lancée à Bir El Djir .

Tous ces parcs régionaux seront reliés au cyberparc de Sidi Abdallah et travailleront au renforcement des pôles industriels basés dans ces régions.,

1. Les offres des pépinières :¹²⁰

Les porteurs du projet bénéficient des offres suivantes :

- ✓ Des bureaux ou locaux à durée déterminée (de 2 à 4 ans); c'est des locaux adaptés aux besoins. (d'activités ou de stockage); les tarifs pratiqués par la pépinière sont inférieurs à ceux du marché pour aider l'installation et le développement de ces entreprises
- ✓ Un mobilier bureautique et matériel informatique ; Documentation, Moyens de communication et, Réseau internet, Fax téléphone, photocopie et tirage

*Accompagner les porteurs de projets dans toutes les démarches auprès :

- ✓ Des institutions financières
- ✓ Des fonds d'aide et de soutien
Wilayas, communes et autres organismes en rapport avec leur projets.
- ✓ Offrir les conseils personnalisés au plan financier, juridique, fiscal, Commercial et technique ;

¹¹⁹ <http://www.vitaminedz.com/fr/Algerie/Cyberparc-de-sidi-abdellah/20281/1.html> consulté le 17-04-2014

¹²⁰ <http://www.nticweb.com/14-dossiers/4580-cyberparc-de-sidi-abdellah-le-pole-technologique-algerien-accueil-ses-premiers-locataires.html> consulté le : 19-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

- ✓ Organiser toute forme d'animation, d'assistance, de formation spécifique et de suivi des porteurs de projets jusqu'à maturation et création de leur entreprise

2. Les différents types de pépinières :

On distingue deux types de pépinières d'entreprise :

- * les pépinières généralistes accueillent tout type de jeunes entreprises
- * les pépinières spécialisées sont réservées à un domaine particulier d'activités (biotechnologie, NTIC ou technologies numériques) et proposent des services propres à ce secteur d'activité.

3 – Avantages :

Une pépinière d'entreprises offre donc un soutien au créateur d'entreprise pour que sa société se développe et s'insère dans le tissu économique.

Les pépinières permettent également de sortir les jeunes entrepreneurs de l'isolement. Elles organisent régulièrement, en collaboration avec leurs partenaires, des petits-déjeuners, conférences et mini-salons sur les thèmes de la fiscalité, des financements ou du recrutement pour que les créateurs puissent s'informer, nouer de nouvelles relations et échanger avec les autres entrepreneurs et les partenaires locaux¹²¹.

4. Admission en pépinière :

L'entrée en pépinière d'entreprises est réservée aux jeunes créateurs d'entreprise et passe par un processus d'agrément comportant l'élaboration d'un dossier de candidature. Ce dossier est présenté à un Comité d'Agrément spécifique à chaque pépinière.

¹²¹ lequotidien-oran.com

Chapitre 2 : Etude financière du projet

Le processus d'admission comporte en général les étapes suivantes :

- 1) Une prise de renseignements (plaquette de présentation, tarifs et visite des locaux)
- 2) Un rendez-vous avec le directeur de la pépinière
- 3) Le montage d'un dossier de candidature (incluant curriculum vitae et lettre de motivation ; plan d'affaires ; compte prévisionnel sur 3 ans et plan de trésorerie sur 12 mois)
- 4) L'étude du dossier de candidature par le Comité d'Agrément
- 5) Pour les candidats retenus, la signature d'un contrat ou d'une convention avec la pépinière.

Section 3 : Le financement au sein de CIPS

1-Le financement par ANSEJ

Notre entreprise est dédiée à la commercialisation et installation des panneaux solaires.

Après notre étude et prospection des différents moyens de financement et afin de procéder à la mise en œuvre de CIPS , nous avons opté pour le crédit ANSEJ qui nous a semblé la méthode la plus adéquate pour mettre à jour notre PME ,vu les facilités des procédures qu'elle fournit aux jeunes porteur de projets

Vu tous les avantage l'ANSEJ ça va nous permettre de nous lancer sur le marché national et faire piloter CIPS .

Chapitre 2 : Etude financière du projet

1.1.2- Procédures liées à l'obtention des avantages de l'ANSEJ ¹²²

1. Idée du projet et recueil d'information
2. Retrait du dossier à fournir au niveau de l'Antenne
3. Préparation du dossier
4. Dépôt du dossier à l'Antenne locale de l'ANSEJ
 - Étude du projet par l'Antenne
 - Élaboration de l'étude technico-économique et des bilans prévisionnels
 - Notification de l'Attestation d'éligibilité par l'ANSEJ au promoteur
5. Dépôt du dossier au niveau de la banque
6. Création juridique de la micro entreprise et notification des avantages liés à la phase réalisation par l'antenne l'ANSEJ
7. Réalisation du projet
8. Notification des avantages liés à la phase exploitation par l'antenne l'ANSEJ
9. Démarrage de l'activité
10. Extension des capacités de production (facultative)

1.1.3- Avantages de L'ANSEJ

1)- Avantages et aides liés à la phase réalisation

- Exemption du droit de mutation à titre onéreux pour les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre du projet.
- Franchise de la TVA pour les acquisitions des biens d'équipement et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement.

¹²² <http://www.ansej.org.dz/> consulté le 20-04-2014

Chapitre 2 : Etude financière du projet

- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douanes pour les biens d'équipement importés et entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs des micro-entreprises.
- Un prêt non rémunéré (PNR) octroyé par l'ANSEJ et modulé selon le niveau de financement .
- Bonification des taux d'intérêt bancaires à 50 % en zones normales et 75% en zones spécifiques. Ces taux passent à 75 % en zones normales et 90 % en zones spécifiques quand l'activité est du secteur de l'agriculture, de l'hydraulique ou la pêche.

2)- Les avantages liés à la phase d'exploitation

- Exonération de la taxe foncière sur les constructions et additions de construction pendant une période de (03) trois années
- Exonération totale de l'IBS, de l'IRG, du VF et de la TAP. pendant une période de (03) trois années.

La période d'exonération de trois (03) ans appliquée dans les autres zones est portée à six (06) années au niveau des zones spécifiques.

3)- Les avantages et aides liés à la phase extension (Phase facultative)

- Franchise de la TVA pour les acquisitions des biens d'équipement et services directement dans la réalisation de l'investissement.
- Application du taux réduit de 5% en matière de droits de douanes pour les biens d'équipement importés entrant directement dans la réalisation de l'investissement.
- Un prêt non rémunéré (PNR) octroyé par l'ANSEJ et modulé selon le type et le niveau de financement

Chapitre 2 : Etude financière du projet

- Bonification des taux d'intérêt bancaires à 50 % en zones normales et 75% en zones spécifiques. Ces taux passent à 75 % en zones normales et 90 % en zones spécifiques quand l'activité est du secteur de l'agriculture, de l'hydraulique ou la pêche.

Conclusion

Nous souhaitons réussir notre projet ainsi nous serons l'exemple pour d'autres jeunes, toutes nos études et nos labeurs dans ce domaine seront concrétisées un jour sur terrain. Et particulièrement avec l'existence des dispositifs d'aide à l'accompagnement d'entreprises (ANSEJ, ANDI, ANGEM,...) mis par l'état algérien sur qui nous comptons afin de nous faciliter la création de cette entreprise.

Pour déterminer la rentabilité de ce projet, il est nécessaire d'établir un plan d'affaire dont nous allons présenter dans le chapitre prochain.



Introduction

Le business plan est un outil fort utile pour le démarrage de notre entreprise. Il nous permettra la mise en place de son activité ; c'est une étape incontournable. Dans sa création, il suit l'évaluation du projet.

Il nous permettra aussi d'approfondir notre projet tout au long de sa conception, de juger de sa faisabilité et de suivre la trajectoire réaliste de son évolution. C'est un moyen privilégié sur lequel nous devons nous appuyer pour réussir la recherche.

Ce 3ème chapitre va nous permettre de présenter l'entreprise CIPS d'établir l'étude technico-économique, puis mettre en place un plan d'action. Afin de d'assurer sa bonne marche.

Chapitre 3 : Business plan

Introduction

Section1 : présentation de notre entreprise

- 1 Présentation de l'entreprise CIPS
- 2 Matériels d'exploitation et personnel
- 3 L'emplacement et ses avantages

Section2 : Etude de marché et marketing

- 1 Tendence du marché photovoltaïque en Algérie
- 2 Etude de marché photovoltaïque a Tlemcen par CIPS
- 3 Plan marketing

Section 3 : Etude technico économique

- 1 Evaluation des investissements
- 2 Bilan d'ouverture et structure de financement
- 3 Remboursement du crédit

Section 4 : Etablir le plan d'action de CIPS

- 1 Stratégie prise par CIPS
- 2 Etablir le plan d'action
- 3 Les forces et faiblesse de CIPS

Conclusion

Section 1 : Présentation de notre entreprise CIPS

Nom et prénom/ raison social : EURL CIPS

Signification du logo CIPS : Commercialisation et Installation des
Panneaux Solaires 

Nature juridique : Privée.

Nature de l'activité : commercialisation et installation des panneaux .
solaires

Adresse du siège social : Zone industrielle Tlemcen.

Date de création : 2014.

Nombre d'employée : 13 .

1-1- Description de l'entreprise :

CIPS Notre Entreprise est spécialisée dans la commercialisation et l'installation des panneaux solaires destinés au marché national, nous projetons d'intégrer ce créneau au milieu de notre société, nos produits seront destinés à une certaine catégorie. Et de là nous serons sollicités par l'ensemble des citoyens. C'est une activité stratégique.

✓ Objectif de notre entreprise

Le consommateur algérien est de plus en plus exigeant sur la qualité, une réalité dont notre société doit en tenir compte.

C'est pour cela que CIPS envisage à :

- Introduire la culture de l'énergie solaire dans notre société
- minimiser les charges d'électricité
- Alimenter des domiciles en énergie solaire

Chapitre 3 : Business Plan

- Veiller a une bonne installation
- Présenter une meilleure gamme des produits
- Présenter un certificat de conformité

1.2- Personnels et Equipement

A)- le personnel

Le lancement de EURL CIPS est une période délicate comme toute nouvelle activité Après de long mois de préparation, de cadrage, d'estimations et de planification, le temps est enfin venu de passer a la phase d'application

D'après l'évaluation faite à notre niveau nous avons répartie les ressources humaines relatives à notre entreprise comme suit :

Tableau n1 : répartition du personnel

Personnels par catégorie	Nombres	Leurs Fonctions
Ingénieurs qualifié	2	<ul style="list-style-type: none">• Etude• suivi
Techniciens	4	<ul style="list-style-type: none">• Installation• maintenance• servies après vente
Commercial Marketing	3	<ul style="list-style-type: none">• Chargé de la vente et accueil clientèles• Conseil clients
Chargé du financement et administration	2	<ul style="list-style-type: none">• Comptabilité• Secrétariat
Agent de sécurité	2	<ul style="list-style-type: none">• Permanant

Source : fait par l'auteur

Chapitre 3 : Business Plan

B)- Matériel d'équipement

Pour les moyens de transport et l'équipement on a besoin de deux voitures robustes pour répondre aux besoins clientèles

Modèle	Nombre	Utilisation
Master 2.5 dci	01	Transport du matériel
Voiture Nissan	01	Voiture de service

1.3- Détails concernant la location ou propriétés

Nous nous sommes installés dans un local appartenant à la Ste mère, c'est une annexe de la grande Ste du groupe KHERBOUCHE, avec qui nous nous sommes engagé par un bail de location d'une durée 03 ans, c'est une grande surface, dont nous avons transformé en bureau, ainsi qu'un magasin, un atelier de réparation et maintenance ,local de stockage et un espace qui est représente un show room.

En choisissant ce local nous avons tenu compte d'un certain nombre de critère pour la bonne marche de notre activité, il s'agit entre autre de l'emplacement, nous avons enfin pu définir une zone géographique ou la concurrence est inexistante , Notre clientèle peut accéder grâce à la réputation de notre fournisseur , donc en général le client est orienté vers nous pour la fourniture et installation des panneaux photovoltaïque,

AVANTAGE

- ✓ Notre entreprise se situe dans la zone industrielle
- ✓ Un emplacement situé dans un axe de grande activité. Une zone où il y a le maximum de passage
- ✓ Plusieurs entreprises sont implantées
- ✓ Sa visibilité et la facilité de l'accès

Section 2 : Etude de marché et Marketing

2.1- Tendance du marche

L'installation de panneaux solaires est prévue dans 444 communes¹²³ steppiques du pays dans le cadre d'un programme de lutte contre la désertification élaboré par le ministère de l'Agriculture et du Développement rural

Ce programme, qui touche un espace naturel de 20 millions d'hectares, permettra de stabiliser une population de l'ordre de 7 millions d'habitants disposant d'un patrimoine animal de 14 millions de têtes ovines¹²⁴.

L'installation de ce système d'énergie renouvelable, à base de panneaux photovoltaïques dans des foyers ruraux et kheïmas de nomades, permettra d'économiser de l'énergie et d'encourager les éleveurs à mener à terme leurs actions d'autosuffisance nationale en viandes rouges, voire même à exporter l'excédent.

Le même système solaire, installé pour la signalisation routière et l'éclairage public en collaboration avec le secteur des travaux publics des wilayas de Tlemcen, Sidi Bel-Abbes, Saïda et Nâama, a donné « d'excellents résultats »

¹²³ Une conférence au salon des énergie renouvelables Oran le 23-10-2013

¹²⁴ Enquête fait par Melle Hadri Nor el houda au salon d'énergie renouvelable le 30-10-2013

2.2- Etude de marché photovoltaïque a Tlemcen

A)- Les clients

Qui sont nos clients ? c'est la première question que nous nous sommes posés avant de nous lancer dans notre projet :

A travers nos participations aux foires et au rencontre national, nous avons remarqué la présence de certaines personnes qui cherchaient à recueillir le maximum d'idée sur le fonctionnement du système photovoltaïque.

C'est généralement des gens se trouvant dans des zones non irrigué par les réseaux électriques, à cette vision nos programmes se consacreront à leur fournir une électrification grâce à des panneaux solaires.

En deuxième étape : L'intérêt de l'état a été remarquable ces derniers temps afin de généraliser ce système le gouvernement prévoit le lancement de plusieurs projet solaire photovoltaïque dont nous voulons saisir l'occasion

Il est indispensable, de donner un maximum d'effort pour réussir, notre projet en cette étape, il faut se concentrer uniquement sur sa faisabilité

Dans ce contexte CIPS cible une clientèle potentielle grâce une équipe fiable qui va être mise au service des habitants des zones éloignées ainsi que les agriculteurs dont l'accès à l'électricité est difficile ou impossible tel que les habitants qui sont installés aux alentour des daïras de Sebdou El gor et Arricha ainsi que les nomades et d'un autre coté les projets lancés par l'état à travers les avis d'appel.

B)- Prix et distribution

Nous accordons beaucoup de soin à nos clients en leur présentant des prix abordables et services intéressants, nous leur offrons nos produits ,dont nous déterminons en introduisant le prix des panneaux solaires ,le prix des accessoires(batteries, régulateur, onduleur support pour panneaux solaire,

Chapitre 3 : Business Plan

câbles) et transport ,c'est un prix de revient que nous calculons pour nous engager envers le client ,nous pourrons nous aligner avec nos concurrents qui existent sur le marché depuis tant d'années .Nous ferons de notre mieux pour que nos clients n'aillent pas ailleurs le prix est calculé comme suite :

<i>Réf n°</i>	<i>Désignations</i>	<i>Qté</i>	<i>PU (DA)</i>	<i>Montant HT</i>
1	Panneau solaire 80 w/12C	02	8500.00	17000.00
2	Batterie 12V	01	14000.00	14000.00
3	Régulateur	01	1556.00	1556.00
4	Onduleur 300w	01	13600.00	13600.00
5	Support double	01	7000.00	7000.00
6	Câble 004A	01	350.00	350.00
7	Câble 004B	01	350.00	350.00
			<i>TOTAL HT</i>	53856.00
			<i>TVA</i>	9155.52
			<i>TTC</i>	63011.52

Tableau n°02 model de facture de CIPS

C)- Les fournisseurs :

Le marché Algérien est dominé par trois grandes entreprises de production CONDOR ,ALSOLAR, ENIE.et aussi d'une autre part ,d'autres importent le Panneaux Solaires de différents pays.

Pendant notre parcours, nous avons étudié les prix et les services de plusieurs entreprises opérant dans ce domaine tell que (ALPV situé a HNAYA Tlemcen et Alsolar Zone Industriel) qui nous ont fournit des factures proforma et enfin notre choix a aboutit sur le fournisseur qui nous a le plus favorisé avec des prestations motivantes (voir facture proforma) , La force de persuasion a augmenté lorsque le gérant nous a généreusement exposé son expérience. Et il

Chapitre 3 : Business Plan

s'est révélé être un très bon conseiller. Il nous a ouvert par ailleurs des portes afin d'entamer notre projet.

En collaborant avec cette entreprise ça va nous permettre de présenter à nos clients une qualité irréprochable

Il s'agit de l'entreprise AQUATEC Biotechnologie (Sarl), elle a été créée en l'an 2000 c'est une entreprise qui importe les panneaux solaires et n'assure pas l'installation de ce fait leur clients seront orienté vers CIPS a fin de finaliser les procédures de l'installation

Notre entreprise propose à ses clients une gamme de panneaux solaires ainsi qu'un accompagnement jusqu'à l'alimentation final en électricité.

L'évaluation de la demande

- ✓ Prospection du lieu de l'installation des panneaux solaires
- ✓ Présenter L'originalité du produit au client
- ✓ Etablir un devis contenant prix du produit (PV et Accessoires)
- ✓ Proposer une marge
- ✓ Présenter les services (transport et pose)
- ✓ Présenter le mode de paiement (à discuter)

D)- Concurrent et type de concurrence

Le soleil devient une véritable mine d'or. *«le désert reçoit en six heures l'équivalent énergétique de la consommation mondiale d'une année entière»*. De nombreuses entreprises se sont lancées dans la course. De très grandes entreprises opèrent sur le marché national, les petites entreprises doivent faire face à ces dernières.

Chapitre 3 : Business Plan

Selon le résultat du ministère 221 entreprises¹²⁵ de commercialisation et installation des panneaux photovoltaïque sont en activité parmi les quelles on trouve des entreprises allemandes en collaboration avec l'Algérie

A Tlemcen notre marché est peu encombré, deux entreprises concurrentes font l'installation et la commercialisation des panneaux solaires « Alsolar , ALPV »

E)- Forces et faiblesses des concurrents

La force des concurrents repose sur leur ancienneté, l'expérience ainsi leur financement, du temps qu'ils nous ont précédé dans le créneaux de l'énergie solaire, tous ces facteurs les ont mis sur le marché , dans une position de force elles peuvent facilement subvenir aux demandes des clients, Ceci nous pousse à adopter diverses stratégies pour avoir notre part, tel que se satisfaire d'accomplir les petites commandes, individuelles, ainsi que les projets subventionnés par l'état.

F)- Avantage concurrentiel :

En organisant notre entreprise et en déterminant nos points forts et nos points faibles nous pourrons faire faces aux menaces des concurrents , nous devons suivre les bonnes méthodes, qui consistent à être différent des autres et présenter nos produits et services avec beaucoup d'avantage afin d'acquérir le client et le convaincre à nous choisir par rapport à d'autre ceci peut se traduire dans les panneaux solaires avec accessoires et service nettement supérieur,

Sans ignorer le rôle d'une équipe bien qualifiée qui doit veiller à présenter aux clients un meilleur accueil et service comme on doit adapter une technique particulière en lui offrant des marges et facilités de paiement chose qu'une

¹²⁵ Journal le Quotidien le 23-10-2013 rubrique économique

Chapitre 3 : Business Plan

entreprise potentiel ne fait pas, aussi nous devons veiller à éviter l'imitation ou d'être suiveur, nous devons maîtriser la technologie, mettre en place une politique d'innovation qui nous permettra d'augmenter nos part de marché.

2.3-Plan de vente et de marketing :

✓ Plan marketing produit

CIPS propose a ses client une large gamme des produits importés se sont des produits de qualité supérieur et d'une grande fiabilité et qui permettent de préserver l'environnement.

Au départ nous allons débiter uniquement par les panneaux photovoltaïques bien que dans la même gamme nous trouvons d'autres types

✓ Plan marketing prix

Nous accordons beaucoup de soin à nos clients en leur présentant des prix abordables et services intéressants, nous leur offrons nos produits , dont nous déterminons en introduisant . le prix des panneaux solaire, le prix des accessoires (batteries, régulateur, onduleur support pour panneaux solaire, câbles) et transport,

Le recueil d'information, la négociation, la prise de commandes, le financement, entre dans notre politique, nous devons passer par différents stades pour être au service de notre clientèle, nous devons nous distinguer par rapport aux entreprises qui existent déjà avant nous.

Nous allons nous distinguer des autre concurrents par nos services en offrant une étude, le transport un service après vente non introduit dans la facturation donc le client aura l'avantage d'être mieux servi par nos équipes .

Chapitre 3 : Business Plan

Une remise sera accordée à nos clients selon la capacité demandé ainsi que la quantité, on leur assurera une garantie de deux ans et un service après vente et une maintenance trimestrielle.

✓ Plan marketing place

On a choisi un local qui se situe a la zone industrielle de Tlemcen il se compose des bureau pour le personnel.

Local à une superficie de 250M²

- 150M2 bâti : * bureaux,
 - *open space
 - * atelier de maintenance
- 100M2 non bâti pour exposer nos produits

✓ Plan marketing promotion

C'est indispensable à CIPS de se faire connaitre et présenter son produit la publicité reste cependant un mode principal au fonctionnement de notre créneau, à travers les médias en ligne (Web, téléphone mobile) nous évoluons notre métiers .En plus de ces facteurs, nous envisageons de désigner une équipe efficace , composée de bon orateurs qui se déplace aux endroits isolés afin de sensibiliser les gens pour s'intégrer dans cette technologie cette équipe va communiquer avec eux et leur présenter nos produits.de cette façon l'image de l'entreprise sera vu.

A travers la communication on définit la potentialité de s'alimenter en énergie solaire dans le domaine domestique et agricole nous allons leur présenter les panneaux solaires sous le meilleur angle qui existe L'accès à l'énergie pour tous est l'un des défis majeurs de notre société actuelle. C'est une

Chapitre 3 : Business Plan

belle initiative qui mérite d'être maintenue. pour atteindre cet objectif, nous insistons afin de rendre l'électricité solaire accessible.

On peut résumer toute l'activité marketing sous forme d'un tableau comme suit :

Tableau n° 03 plan marketing

<u>Produit</u>	<u>Prix</u>	<u>Place</u> (distribution)	<u>Promotion</u> (communication)
Qualité Caractéristiques et options Marque Service après-vente Garantie	Tarif Remise Rabais Conditions de paiement Conditions de crédit	Canaux de distribution Points de vente Zone industrielle Stocks et entrepôts Moyens de transport	Publicité Promotion des ventes Force de vente Marketing direct Relations publiques

Section 3 : Etude technico-économique

1- Evaluation des investissements et La structure de financement¹²⁶



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale
وزارة العمل و التشغيل والضمان الاجتماعي

PLAN D'AFFAIRES PHASE CREATION

DATE D'ETABLISSEMENT DU PLAN D'AFFAIRES	29/04/2014	DATE DE DEPOT DU DOSSIER	10/04/2014		
ANTENNE DE :	TLEMSEN		ANNEXE DE:	TLEMSEN	
N° DOSSIER (siej3)	19362	NOMENCLATURE	CNRC	CODE	0
INTITULE DU PROJET :	COMMERCIALIASATION ET INSTALLATION DES PANNEAUX SOLAIRES				
FORME JURIDIQUE:	PERSONNE PHYSIQUE	NOM/RAISON SOCIALE	CIPS		
SECTEUR D'ACTIVITE :	0				
SECTEUR PRIORITAIRE	NON	ZONE PRIORITAIRE	NON	TYPE DE FINANCEMENT	TRIANGULAIRE

1.3- Evaluation des investissements :¹²⁷

¹²⁶ Information récolté de L'ansej

Chapitre 3 : Business Plan

Notre entreprise est financé par L'ANSEJ et pour se la on a évalué notre projet et on a réparti tous les frais dans se tableau

Rubrique	Coût	Coût Total
<i>Frais de la location</i>	30.000,00	360.000,00
<i>Frais préliminaires</i>	200 000,00	200 000,00
<i>Cotisation fonds de garantie</i>	72 566,47	
<i>Assurances</i>	100 000,00	
<i>Autres frais</i>	30 000,00	
<i>Equipements de production</i>	0,00	0,00
<i>Equipements locaux</i>	200.000,00	
<i>Equipements importés</i>	0,00	
<i>Cheptel</i>	0,00	0,00
<i>Materiels roulants</i>	1 307 000,00	1 307 000,00
<i>Aménagements</i>	500 000,00	500 000,00
<i>Outillages</i>	80 000,00	80 000,00
<i>Mobilier de bureau</i>	40 000,00	40 000,00
<i>Materiels informatiques</i>	200 000,00	200 000,00
<i>Droit de douanes et taxes</i>	0,00	0,00
<i>Autres impots et taxes</i>	0,00	0,00
<i>Frais d'installation</i>	0,00	0,00
<i>Frais de transport</i>	0,00	
<i>Montage et essais</i>	0,00	
<i>Fonds de roulement</i>	3000 000,00	3000.000,00
<i>Autres1</i>	0,00	0,00
<i>Autres2</i>	0,00	0,00
<i>Total</i>	4.339.560.47	4.339.560.74

¹²⁷ Source : le tableau établi par l'ANSEJ

Chapitre 3 : Business Plan

Tableau n°4 d'évaluation du projet

2.3- Le bilan d'ouverture¹²⁸

Ce bilan est nécessaire pour lancer notre entreprise c'est un document comptable détaillé

(D.4) BILAN D'OUVERTURE

ACTIF	MONTANT	PASSIF	MONTANT
		1- FONDS PROPRES	43.395.60
2- INVESTISSEMENT			
Frais Préliminaires	200 000,00		
Equipements de production	0,00		
Outillages	80 000,00		
Matriels de bureau	40 000,00		
Materiels informatiques	200 000,00		
Aménagement	500 000,00		
Autres	0,00		
3- STOCKS			
Matieres et Fournit	0,00		
4- CREANCES		5-DETTES D'INVESTISSEMENT	
Caisse et banque	3000 000,00	Emprunts bancaires(CMT)	1258.472.61
Frais de la location	360.000.00	Autres emprunts (PNR Classique)	3037692.51
		Autres emprunts (PNR LO)	0,00
		Autres emprunts (PNR VA)	0,00
T O T A L	4339560.74	T O T A L	4339560.74

¹²⁸ Le bilan établi par l'ANSEJ

Chapitre 3 : Business Plan

1.3.1 - Structure de Financement¹²⁹

Nous avons opté pour le financement de EURL CIPS par le biais de l'ansej sous la forme triangulaire, qui consiste à :

- la participation de la banque par un taux de 70% représente 303769.5
- un apport personnel de 1% représente 43.395.60
- un prêt non rémunéré de 29 % de l'ansej représente 1 258.472.61

Rubrique	Taux Particip	Montant
Apport personnel	1%	43.395.60
Numéraires		43.395.60
Nature		0,00
PNR Classique	29%	1258.472.61
PNR LO		0,00
PNR VA		0,00
Crédit Bancaire	70%	3037692.51
TOTAL	100%	433956.74

Tableau n° 5: Structure de Financement

✓ Les frais du personnel

Personnel par catégorie	Nombre	Salaire mensuel	Nombre de mois	Montant total des salaires
Ingénieurs qualifié	02	40.000	12	960.000
Techniciens	02	30.000	12	720.000
Commercial	01	30.000	12	720.000
Chargé du financement et administration	01	35.000	12	420.000

¹²⁹ Source : le tableau établi par l'ANSEJ

Chapitre 3 : Business Plan

Agent de sécurité	01	25.000	300.000
Total			3.120.000

Tableau n°6 répartition des frais du personnel

✓ Les chiffres d'affaires

Notre objectif est de suivre les appels d'offre et de réaliser un projet consistant d'une durée de 03 mois dont nous percevrons les situations mensuelles et en parallèles nous pourrons satisfaire les propriétaires privés en réalisant 03 installations par mois selon les demandes des clients .

Exemple : pour alimenter une maison, nous pourrons installer un kit solaire

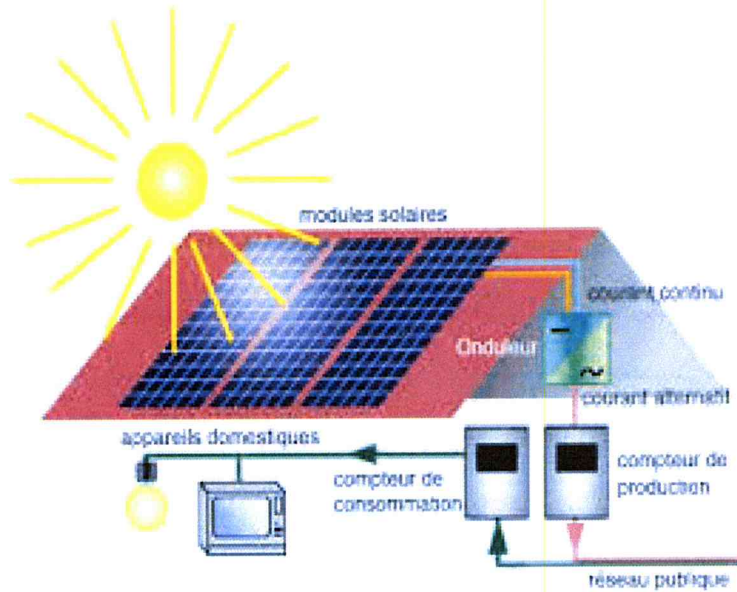
dont les composants sont :

- 02 Panneaux solaires 80 watt
- 01 Batterie
- 01 Régulateur 300 watt
- 01 Onduleur
- 01 Support double pour panneau solaire
- 01 câble 004 A
- 01 câble 004 B

Ceci pour 04 lampes et un téléviseur, et l'installation varie avec la demande du client, si ce dernier veut plus de courant électrique pour d'autres accessoires le changement s'effectuera au niveau des plaques solaires ainsi que la puissance de la batterie et l'onduleur.

Chapitre 3 : Business Plan

Le montant de ce kit solaire y compris son installation est de Cent Mille Dinars. Ci-joint modèle



1- Etude photovoltaïque

- *Dimensionnement des batteries
- *Dimensionnement de l'onduleur
- *Dimensionnement du régulateur

2- Base de données

- *les données climatiques et géographiques du site
- *Rayonnement solaire KWh/J ET la température moyenne durant toute l'année
- *Dimensionnement des panneaux 1 câble 004 B

Selon les capacités de CIPS l'installation des P.S se fait 2 fois par semaine à raison de 100.000 DA *2 = 200.000 DA par semaine et 800.000DA soit 9.600.000DA par mois

Valeur ajouté	Mois	Semaine	Qt/semaine	
6.120.000	800.000	200.000	02	L'installation

Chapitre 3 : Business Plan

ce tableau explique les installation effectuées par mois

Nous calculons la marge bénéficiaire en déduisant les charges du personnel, le loyer et divers charges

$$9.600.000 - (3.120.000+360.000.00)= 6.120.000$$

Et donc à ce rythme on peut couvrir les dettes et le crédit dans un délai d'un an et on pourra développer notre entreprise .

3.3- Le remboursement du crédit¹³⁰

Comme notre entreprise a bénéficié du crédit par l'ANSEJ donc le remboursement sera a partir de la 4eme année comme explique ce tableau

Montant du crédit	1258.472.61
Durée du crédit	8,00
Taux d'intérêt bancaire	7%
Taux de bonification	60%
Taux d'intérêt réel	2,80%

Rubrique	EX1	EX2	EX3	EX4	EX5	EX6	EX7	EX8
Principal	0,00	0,00	0,00	782862.04	3914312.02	3914312.02	3914312.02	3914312.02
Reste à rembourser (en cours)	1258.472.61	3914312.02	3914312.02	3914312.02	3131449.98	319 528,99	256 399,33	12 199,66
Intérêt Bancaire	0,00	445 619,88	445 619,88	445 619,88	356 495,91	267 371,93	178 247,95	89 123,98
Intérêt Bancaire bonifié à payer	0,00	178 247,95	178 247,95	178 247,95	142 598,36	106 948,77	71 29,18	35 49,59
Cotisation au FG	1332.69	22 80,99	22 280,99	22 280,99	17 824,80	13 368,60	8 912,40	4 456,20
Cotisation à verser	13 07,09							

Tableau n° 06de remboursement du crédit

¹³⁰ Le tableau établi par l'ansej

Section 4 : Etablir le plan d'action de CIPS

4.1- La stratégie prise par CIPS

Notre entreprise et en voie de création et elle débutera son projet prochainement vise a une stratégie flexible qui permettra sa pérennité donc dans les prochaines étapes, nous envisageons d'élargir notre innovation en installant nos panneaux solaires dans notre immense sahara ,nous allons répondre aux offres qui seront lancées afin de faire bénéficier nos populations éloignées du confort de l'électricité. Nous allons nous concentrer sur la qualité .

A. Stratégie d'installation

Notre entreprise envisage de s'installer dans le délai de deux mois une fois toutes les démarches finalisées (le bail de location de l'entreprise mère, le registre commerce, l'assurance le statut etc...)

B. Stratégie de ressource humaine

La planification stratégique des RH, qui est un important volet de la gestion, intègre la gestion RH au plan stratégique global de notre organisation.

Concernant notre ressource humaine on suit une politique qui se base sur ces points

- ✓ La formation, est nécessaire pour les employés pour apprendre et participer au développement de notre entreprise CIPS
- ✓ Animer le dialogue social (partenaires sociaux, équipes de travail, organisation)
- ✓ valoriser la cohésion et l'esprit d'équipe entre individus,
- ✓ favoriser la mobilité interne, la flexibilité et la rapidité d'adaptation aux changements,

Chapitre 3 : Business Plan

- ✓ développer les compétences et l'expertise de chacun afin de favoriser le développement individuel, ainsi que la performance de l'entreprise et la satisfaction optimale de nos clients,
- ✓ améliorer sans cesse la qualité des conditions de travail et de sécurité des salariés par des investissements matériels importants, des actions de formation et une implication de chacun au quotidien.

C. Stratégie de commercialisation

CIPS compte se faire connaître à travers différents moyens tel que les panneaux publicitaires et préparer des affiches et faire des remises une fois par an distribuer des prospectus, participer aux évènements, aider les associations et les sponsors etc ...

2.2- Le Plan d'action¹³¹

Cette étape du plan d'affaire va nous permettre de projeter nos ambitions et élargir nos pas et pour cela on a fait une prévision sur les Cinq prochaines années qui suivent la création on la répartie sur se tableau

¹³¹ Source : le tableau fait par l'auteur

Chapitre 3 : Business Plan

<u>Mesure</u>	<u>Echéance</u>
1- faire connaitre EURL CIPS a Tlemcen	1 ^{er} Année 2014
2- participer aux appels d'offre	2 ^{eme} Année : décembre2014-décembre 2015
3- présenter nos produit et services au salon d'énergie renouvelable	3 ^{eme} Année : Mars 2016
4- intégrer les normes de l'ISO	5 ^{eme} Année : 2018
5- collaborer des projets avec des entreprises étrangères	6 ^{eme} Année : 2019

Tableau n°07 : Etablir le plan d'action.

2.3- Détermination des points forts et des points faibles de notre entreprise

A. Détermination des points forts de CIPS

- Ce qui place CIPS en position de force ,c'est le choix d'un créneau nouveau,
- Attirance de l'électricité par photovoltaïque
- Apporter des techniques nouvelle en technologie dans le secteur de l'énergie solaire.
- Stabilités des prix et compétitivité par rapport aux concurrents.
- Protection écologique
- Participation au développement du marché de l'énergie renouvelable.
- Possibilité de vendre l'excès de l'électricité avantage pour le propriétaire.

B. Détermination des points faibles de CIPS :

CIPS sera confrontée à des difficultés au départ tels que :

- Le marché est dominé par de très grandes entreprises
- La présence des produits de mauvais choix avec des prix plus bas que ceux de CIPS
- Le manque d'une connaissance des avantages de l'énergie renouvelable

Chapitre 3 : Business Plan

✓ Conséquence et facteur du risque

Toute activité économique entraîne des risques, que les dirigeants doivent gérer et avant tout évaluer. Pour cela, et en tant que dirigeants de EURL CIPS qui est nouvelle sur le marché nous devons mesurer nos pas, afin d'assumer notre responsabilité.

En revanche, l'analyse des risques est très importante dans le domaine de la gestion de « EURL CIPS, » Parmi ces risques on trouve

La perte d'un client, suite à un mauvais service, (la puissance de notre installation t soit inférieure)

- Risque juridique
- Risque fiscal
- Risques liés aux produits défectueux, etc,),
- Nous devons prendre des mesures afin d'éviter les risques en suivant le meilleur parcours :
 - panneaux photovoltaïques qui doivent respecter la norme européenne)
 - Mettre des tarifs préférentiels
 - Communication, reflétant la qualité des produits
 - Fournir la puissance promise
 - Module photovoltaïque
 - Acquisition de la dernière technologie de fabrication du matériel sophistiqué semi automatique
 - 'engager envers le client en lui offrant une garantie produit de 10 ans et une garantie de puissance de 25 ans

Conclusion

Le business plan doit être notre manuel de pilotage, c'est un document de référence pour suivre l'évolution de notre projet. On doit y trouver les objectifs et les moyens pour les atteindre. La vision à venir pour les cinq prochaines années.

Avec ce document nous pourrions expliquer rapidement notre projet même aux personnes qui n'y connaissent rien

Donc c'est un document utile également pour la recherche de partenariat, d'associés, ...

En résumé : tout l'art du business plan est d'arriver à prouver ce que nous n'avons pas encore réalisé.

C'est une présentation de nous en tant que porteur de projet : à travers notre parcours nous voulons réussir et présenter nos qualités.

Listes des schémas et tableaux

A)- Liste des schémas

Numéro	Titre du schéma	Page
01	Cycle de biomasse	23
02	Cycle de l'Eolienne	25
03	Cycle solaire	16
04	la répartition des panneaux solaires au monde	34
05	le fonctionnement des panneaux solaire	41
06	Prêt octroyé par l'Agence 90%	50
07	Prêt octroyé par l'Agence 95%	50
08	Prêt octroyé par l'Agence 70%	51

B)- Liste des tableaux

Numéro	Titre du tableau	Page
01	Répartition du personnel	88
02	Model de facture	92
03	Plan marketing	97
04	L'évaluation des investissements	99
05	Structure de financement	101
06	Répartition des frais personnel	101
07	Etablir le plan d'action	107

Bibliographie

I. Ouvrages:

- 1) E.M.Herandez « L'entrepreneuriat approche théorique »Paris l'Harmattan2001p 150
- 2) Ernest Roze, Histoire de la pomme de terre: traitée aux points de vue historique, biologique, pathologique, cultural et utilitaire, J. Rothschild, 1898.
- 3) Fillion l-j ; Fayolle « devenir entrepreneur » des enjeux aux outils, édition village mondial 2006.
- 4) Frank.Janssen. « Entreprendre ».Ed boeck.P44.48 année 1999
- 5) H.Mintzberg « le pouvoir dans les organisation »Ed ouvrière Paris (1983.1986)
- 6) J.P Hansen « energie economie et politique »Ed boeck 2000
- 7) Shanes Venkataraman »The promise of entrepreneurship » Academy of management 2001 P217-226
- 8) Stewenson H « Au cour de l'esprit d'entreprise » expresion 1985
- 9) Stewenson H.Jarillo JC « Entrepreneurial management » Strategic 1999, P17 .27

Bibliographie

I. Ouvrages:

- 1) E.M.Herandez « L'entrepreneuriat approche théorique » Paris l'Harmattan 2001 p 150
- 2) Ernest Roze, Histoire de la pomme de terre: traitée aux points de vue historique, biologique, pathologique, cultural et utilitaire, J. Rothschild, 1898.
- 3) Filion l-j ; Fayolle « devenir entrepreneur » des enjeux aux outils, édition village mondial 2006.
- 4) Frank.Janssen. « Entreprendre ».Ed boeck.P44.48 année 1999
- 5) H.Mintzberg « le pouvoir dans les organisation »Ed ouvrière Paris (1983.1986)
- 6) J.P Hansen « energie economie et politique »Ed boeck 2000
- 7) Shanes Venkataraman »The promise of entrepreneurship » Academy of management 2001 P217-226
- 8) Stewenson H « Au cour de l'esprit d'entreprise » expresion 1985
- 9) Stewenson H.Jarillo JC « Entrepreneurial management » Strategic 1999, P17 .27

10) VERSTRAET T., Histoire d'entreprendre : les réalités de l'entrepreneuriat », Paris : Editions Management et Société, 2000

11) Wemekers.S et R.Thurik, Entrepreneurship in organisation, 1999

II. Articles, Revus et autres:

- 1) Le rédacteur du supplément « Entreprendre, la vraie vie » du n°59 d'Acteurs de l'économie Rhône-Alpes utilise in différemment les trois orthographe
- 2) B.Saporata « la création d'entreprises en jeux et perspectives » Revus Française de gestion novembre Décembre 1994 P.18.19
- 3) Mme TABET AOUL Wassila .Recueil de cours entrepreneuriat université Abou-Bakr belkaid 2012-2013
- 4) Conférence inter national a Oran le 23/10/2013
- 5) Cour Mme TABAT AOUAL. W. professeur de l'entrepreneuriat (2012-2013)
- 6) Enquête faite par Melle HADRI Nor el houda au salon d'énergie renouvelable le 20-10-2014
- 7) Agence national de soutien à l'emploi des jeunes (ANSEJ)
- 8) Chambre de commerce Tlemcen
- 9) Direction des systèmes d'information et des statistiques, ministère de l'industrie, de la PME et de la promotion de l'investissement année 2011

II. Web sites:

- 1) <http://www.algerie-dz.com/article5413.html>.
- 2) http://www.philadelphia.edu.jo/centers/ties_new/entrepreneurial/1_Module_Culture%20Entrepreneuriale/1_Support%20du%20Module%20Culture%20Entrepreneuriale%201.2.pdf
- 3) <http://www.oecd.org/fr/std/stats->
- 4) [entreprises/entrepreneuriatpoursortirdelacriseilfautfavoriserlentrepreneuriatpreconiselocde.htm](http://www.oecd.org/fr/std/stats-entreprises/entrepreneuriatpoursortirdelacriseilfautfavoriserlentrepreneuriatpreconiselocde.htm)
- 5) <http://algerie.wordpress.com>
- 6) <http://www.djazairess.com/fr/lemaghreb/9431>
- 7) <http://www.liberte-algerie.com/algerie-profonde/l-algerie-classee-a-la-132e-place-au-monde-journee-d-etude-sur-l-innovation-a-bouira-210687>
- 8) <http://www.elmoudjahid.com/fr/actualites/53930>
- 9) <http://www.entrepreneuriatdurablealgerie.com/>
- 10) <http://www.energies-renouvelables.org/>
- 11) <http://insaniyat.revues.org/7754>
- 12) https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=UAxLU9ugN4ndtAbqslGgDA#q=panneaux+solaire+en+alg%C3%A9rie
- 13) https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=VgVNU66mFqj8ywOu5ILQDg#q=les+panneaux+solaires+en+france
- 14) <http://unpetitboutdereve.uniterre.com/267085/Atelier+confection+de+panneaux+solaires.html>
- 15) https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=VgVNU66mFqj8ywOu5ILQDg#q=panneaux+solaires+en+italie
- 16) https://www.google.dz/?gws_rd=cr&ei=VgVNU66mFqj8ywOu5ILQDg#q=panneaux+solaires+japonais
<http://unpetitboutdereve.uniterre.com/267085/Atelier+confection+de+panneaux+solaires.html>

RESUME

Vu l'intérêt que donne la population au domaine de l'énergie solaire, et son désir d'y acquérir, et vu le penchement de notre pays afin d'encourager l'accès à ce créneau, CIPS a décidé de se lancer dans la commercialisation et l'installation des panneaux solaires ,et nous comptons lancer un défi en tant que nouveau entrepreneur grâce à nos études approfondies en entrepreneuriat

Mot clé : l'énergie solaire , des panneaux solaires ; nouveau entrepreneur.

Given the interest that gives the population the field of solar energy and its desire to acquire, and saw the leaning of our country to encourage access to this niche, CIPS has decided to embark on the marketing and installation of solar panels, and we expect to launch a challenge as new entrepreneur with our in-depth studies in partnership

Keywords : solar energy ;solar panel ; entrepreneur .

نظرا للاهتمام الذي يعطيه السكان في مجال الطاقة الشمسية ورغبتهم في الحصول عليها ونضرا لميول بلادنا لتشجيع الدخول في هذا المجال ، قررت CIPS الشروع في التسويق وتركيب الألواح

الشمسية، ونتوقع اطلاق تحديا بفصل دراساتنا المتعمقة في مجال المقولة

الكلمات المفتاحية : الطاقة الشمسية تركيب الألواح الشمسية المقولة